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

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 14
Частина 1

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:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

***Стратонов Василь Миколайович**, доктор юридичних наук, професор (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).*

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

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

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

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

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

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

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 3 від 30.11.2015 р.

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

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2015
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2015

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Грибач О.В.
ГЛОБАЛЬНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ 9

Грінченко О.В.
КЛАСТЕР ЯК НОВА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ 13

Kalyuzhna N.G.
ANALYZING UKRAINE'S RANKING IN MAJOR INTERNATIONAL KNOWLEDGE ECONOMY INDEXES 16

Тохтамиш Т.О.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ФАКТОРИНГУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ 19

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Абрамова М.В.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 23

Августин Р.Р., Васильців В.Г.
ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ОБЛІКОВО-СТАТИСТИЧНИМИ МЕТОДАМИ 28

Бабаченко М.В.
ПРИНЦИПЫ ОПТИМИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ ТОРГОВОГО ФЛОТА 31

Загірняк Д.М., Кратт О.А.
НАСЛІДКИ РЕФОРМУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПОШУК ВИХІДНИХ ПЕРЕДУМОВ 35

Іскра В.В.
АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОВОСТАР» 40

Каламбет С.В., Галаганов В.О.
ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВОЄННИХ ВТРАТ І ЗБИТКІВ 43

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аванесова Н.Е.
ПОТЕНЦІАЛ ТА РОЗВИТОК ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 47

Вартанова О.В., Скляр Є.П., Шестер І.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ 50

Волковська Я.В.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ 54

Гринюк Р.М.
МАКРОЕКОНОМІЧНІ ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ 58

Губарєва Ю.А.
АРОМАМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧА 61

Демчук Н.І., Ткаченко Г.А.
АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 65

Кінаш І.А.
ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СКЛАДОВИХ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА 68

Леонтьєва І.О.
ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ З ПЕРСОНАЛОМ ВОДНОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ 72

Назарова Г.В., Котляревська К.Ю.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-НОРМАТИВНІ НОВАЦІЇ
У РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ **76**

Назарова Г.В., Романов А.Д.
ДОСЛІДЖЕННЯ ДОМІНАНТІВ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ **79**

Пилипенко А.А., Литвиненко А.О.
РЕАЛІЗАЦІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
ЧЕРЕЗ ВИЗНАЧЕННЯ ПАРАМЕТРІВ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ **84**

Селезньова О.О.
РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ СТОСОВНО УПРАВЛІННЯ
МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ **89**

Турило А.А.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА **93**

Штангрет А.М., Сухомлин Л.Є.
ПРІОРИТЕТНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ **97**

СЕКЦІЯ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Антоненко С.В., Костенко Д.М.
ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ **100**

Саркісов А.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИЧНОЇ СХЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ АПК РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ **104**

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Авраменко Т.П.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ **107**

Артюшок К.А.
ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ
КРИЗИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ **111**

Біда О.Ю.
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ **115**

Галаган Т.І.
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ
ТА ЗНАЧЕННЯ БІОЛОГІЧНОЇ РЕКУЛЬТИВАЦІЇ ПОРУШЕНИХ ЗЕМЕЛЬ **118**

Дубас Р.Г.
ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНА СУТНІСТЬ
ЛІСОВОГО КАПІТАЛУ І КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА **121**

СЕКЦІЯ 6.
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гончарова С.Ю., Семенченко А.В.
ПРИЧИНИ І ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ РІВНЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ
ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ **124**

Козар В.В.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ **128**

СЕКЦІЯ 7
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Bosenko O.S.
THE VIEWS OF JOHN MAYNARD KEYNES ON THE CONCEPT
OF MANAGEMENT OF PUBLIC DEBT LIABILITIES **135**

Вінницька О.А.
ВПЛИВ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ НА ДОХІДНУ ЧАСТИНУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ **139**

Швець Ю.О., Топчанюк О.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ **143**

СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бенько М.М., Мошковська О.А.
ОЦІНКА РІВНЯ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ СТРАТЕГІЧНИМ ТА ОПЕРАТИВНИМ (ТАКТИЧНИМ) РІВНЯМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУРАХ **147**

Рибакова О.А.
ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ ЯЄЦЬ В ПТАХІВНИЦТВІ **151**

CONTENTS

SECTION 1
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Grybach O.V.
GLOBAL FINANCIAL MARKETS INSTABILITY IN GLOBAL CRISIS 9

Grinchenko O.V.
CLUSTER AS A NEW FORM OF DEVELOPMENT IN PRODUCTION SYSTEMS 13

Kalyuzhna N.G.
ANALYZING UKRAINE'S RANKING IN MAJOR INTERNATIONAL
KNOWLEDGE ECONOMY INDEXES 16

Tokhtamysh T.O.
PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL FACTORING
IN MODERN CONDITIONS 19

SECTION 2
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Abramova M.V.
THEORY OF JUSTIFICATION OF THE MILITARY-ECONOMIC SECURITY CONCEPT 23

Avhustyn R.R., Vasyltsiv V.G.
ASSESSMENT OF THE LEVEL OF THE SHADOW ECONOMY OF UKRAINE
OF ACCOUNTING AND STATISTICAL METHODS 28

Babachenko M.V.
THE PRINCIPLES OF OPTIMIZATION OF THE FUNCTIONAL PARAMETERS
OF THE MERCHANT FLEET 31

Zagirniak D.M., Kratt O.A.
CONSEQUENCES OF REFORMATION OF HIGHER EDUCATION:
SEARCHING OF INITIAL PRECONDITIONS 35

Iskra V.V.
ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISE
ON AN EXAMPLE JPSC «OVOSTAR» 40

Kalambet S.V., Galaganov V.O.
THE APPROACHES TO THE DEFINITION OF WAR LOSSES AND DAMAGES 43

SECTION 3
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Avanesova N.E.
POTENTIAL DEVELOPMENT AND DEFENSE INDUSTRY IN THE CONTEXT
OF THE NATIONAL ECONOMY 47

Vartanova E.V., Sklar E.P., Shester I.V.
FEATURES OF STAFF FORMATION AT AN INTERNATIONAL COMPANY 50

Volkovska I.V.
ECONOMIC ESSENSE OF THE ENTERPRISES OF THE HOTEL
RESTAURANT COMPLEX 54

Grunyk R.M.
MACROECONOMIC INDICATORS ASSESSMENT OF DIRECT TAXATION
OF ENTERPRISES IN UKRAINE 58

Gubareva Y.A.
AROMAMARKETING AS A TOOL FOR CONSUMER BEHAVIOR INFLUENCE 61

Demchuk N.I., Tkachenko A.A.
DEPRECIATION POLICY, AS THE BASIS OF FORMATION OF FUND
OF REPRODUCTION OF FIXED ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 65

Kinash I.A.
EFFICIENCY INDICATORS COMPONENTS OF THE RESOURCE POTENTIAL
IN PROCESSING ENTERPRISES 68

Leontyeva I.O.
DEVELOPMENT OF EFFECTIVE WORK OF WATER TRANSPORT COMPANY
PESONNEL DURING ECONOMIC GROWTH 72

Nazarova G.V., Kotlyarevskaya K.Y.
ORGANIZATIONAL AND NORMATIVE INNOVATIONS IN REGULATING SOCIAL AND LABOR RELATIONS IN UKRAINE.....76

Nazarova G.V., Romanov A.D.
THE RESEARCH OF SOCIO-PSYCHOLOGICAL CLIMATE'S DOMINANTS.....79

Pylypenko A.A., Lytvynenko A.O.
THE ENTERPRISE COMPETITIVE CAPACITY REALIZATION THROUGH THE DEFINITION OF THE PARAMETERS OF ITS STRATEGIC BEHAVIOR.....84

Seleznova O.O.
DEVELOPMENT OF THE STATE REGULATORY POLICY ON CONSTRUCTION COMPANIES' MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES IN UKRAINE.....89

Turilo A.A.
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISES INNOVATIVE DEVELOPMENT.....93

Shtangret A.M., Suhomlin L.E.
PRIORITY TO ENSURE ECONOMIC VIABILITY AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM IN THE CONTEMPORARY ECONOMY.....97

SECTION 4
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Antonenko S.V., Kostenko D.M.
THE ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF LOCAL ENERGY RESOURCES OF REGION.....100

Sarkisov A.Y.
THE FEATURES OF THE METODOLOGICAL RESEARCH SCEME OF AGRIBUSSINESS AT THE REGIONAL LEVEL.....104

SECTION 5
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Avramenko T.P.
TRANSFORMATION OF THE LANDED RESOURCES IS IN AN AGRARIAN SECTOR.....107

Artyushok K.A.
DESCRIPTION THEORETICAL ASPECTS OFECOLOGICAL-ECONOMIC SYSTEM CRISIS.....111

Bida O.Yu.
CHALLENGING ASPECTS OF URBAN AGGLOMERATIONS FORMATION.....115

Galagan T.I.
ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC EFFICIENCY AND THE IMPORTANCE OF BIOLOGICAL LAND RECLAMATION.....118

Dubas R.G.
CONCEPTUAL-CATEGORICAL NATURE FOREST CAPITAL AND CAPITALIZATION OF FORESTRY.....121

SECTION 6
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Goncharova S.Yu., Semenchenko A.V.
THE CAUSES AND TRENDS OF CHANGES INCOME IN REGIONS OF UKRAINE.....124

Kozar V.V.
METHODOLOGICAL BASES OF FORMATION AND USE LABOR POTENTIAL OF THE REGION.....128

SECTION 7
MONEY, FINANCES AND CREDIT

Bosenko O.S.
THE VIEWS OF JOHN MAYNARD KEYNES ON THE CONCEPT OF MANAGEMENT OF PUBLIC DEBT LIABILITIES.....135

Vinnytska O.A.
THE INFLUENCE OF INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS ON THE PROFITABLE PART OF LOCAL BUDGET.....139

Shvets Y.O., Topchanyuk O.V.
IMPROVING THE MECHANISMS OF TAXATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS.....**143**

SECTION 8
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Benko M.M., Moshkovska O.A.
ESTIMATION OF LEVEL INTERECTION BETWEEN STRATEGIC AND OPERATIONAL (TACTICAL) LEVEL OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT HOLDINGS STRUCTURES.....**147**

Rybakova O.A.
ORGANIZATION AND METHOD OF KEEPING EGGS IN POULTRY.....**151**

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.761-026.16:338.124.4(100):339.747

Грибач О.В.
аспірант кафедри міжнародного обліку й аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ГЛОБАЛЬНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ

У статті здійснено системне та комплексне дослідження теоретичних засад функціонування фінансових ринків в умовах світової кризи з метою уточнення категорійного апарату та конкретизації інституційної структури цього ринку. Обгрунтовано необхідність розкриття сутності впливу глобальної нестабільності на процеси трансформації світового фінансового ринку. Доведено важливість виявлення провідних чинників нестабільності національного і міжнародних фінансових ринків за умов глобальної кризи.
Ключові слова: світова криза, фінансові ринки, глобальна нестабільність, фінансова система, волатильність.

Грибач О.В. ГЛОБАЛЬНАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА
В статье осуществлено системное и комплексное исследование теоретических основ функционирования финансовых рынков в условиях мирового кризиса с целью уточнения категориального аппарата и конкретизации институциональной структуры этого рынка. Обоснована необходимость раскрытия сущности влияния глобальной нестабильности на процессы трансформации мирового рынка. Доказана важность выявления ведущих факторов нестабильности национального и международных финансовых рынков в условиях глобального кризиса.
Ключевые слова: мировой кризис, финансовые рынки, глобальная нестабильность, финансовая система, волатильность.

Grybach O.V. GLOBAL FINANCIAL MARKETS INSTABILITY IN GLOBAL CRISIS
The given article presents a systematic and comprehensive study of the theoretical foundations of the functioning of financial markets during the global crisis to clarify categorical apparatus and specificity of the institutional structure of the market. The need for disclosure of the impact of global instability on the processes of transformation of the world market is justified. Importance to identify factors of instability leading national and international financial markets in conditions of the global crisis is proven.
Keywords: global crisis, financial markets, global instability, financial system, volatility.

Постановка проблеми. Наразі масштаби міжнародних фінансових потоків стабільно збільшуються, що впливає на формування ринкового механізму на світовому рівні. Цей факт стає каталізатором процесу глобальних економічних зрушень, що спільно з об'єктивними суспільними трансформаціями спричиняє необхідність наукового осмислення новітніх проявів кризисної трансформації світового фінансового ринку в умовах глобалізації. У сучасному світі зовнішньоекономічна політика спрямовується на покращення зовнішньоекономічної діяльності, поступове скасування наявних обмежень у зовнішній торгівлі, зниження ставок ввізного та вивізного мит, надання тарифних пільг під час здійснення зовнішньоекономічних операцій фінансових ринків, що стало важливою умовою розвитку глобалізації, особливим компонентом якої виступає утворення світового фінансового ринку.

У всьому світі немає країни, яка б не потерпала від фінансової нестабільності. Вона є проблемою як для відсталих країн, так і для промислово розвинених. Як наслідок, у світовому масштабі перед урядами і центральними банками країн першочергово стоїть завдання досконалого з'ясування процесів, що спричиняють фінансову нестабільність, а також вироблення схем і стратегій, спроможних запобігти цьому явищу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення джерел виникнення фінансової нестабільності досліджували такі зарубіжні вчені, як А. Крокетт, Р. Лагуноф, Ф. Мішкін, П. Дібвіг, Р. Манделл, Г. Камінскі, Ф. Аллен, Д. Гейл, К. Кіндлебергер, Х. Мінскі, О. Уільямсон, Р. Фергюсон, М. Фрідмен, П. Кругман, М. Обстфельд, Р. Дорнбуш, К. Рейнхарт, А. Веласко, Р. Глік, Е. Роуз, Р. Рігобон, Г. Кальво. І. Фішер, Дж. Шиназ, Р. Чанг, Г. Гортон, С. Едвардс, С. Шрефт. Серед вітчизняних учених у цьому напрямі працювали Я. Белінська, В. Геєць, Я. Жалило. Однак, як свідчить аналіз результатів досліджень, відсутнє комплексне виявлення провідних чинників нестабільності національного і міжнародних фінансових ринків в умовах світової кризи.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у комплексному розкритті сутності та виявленні провідних чинників нестабільності національного і міжнародних фінансових ринків за умов глобальної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день, з огляду на поширення кризових явищ у світовій економіці, кожна країна прагне до досягнення стану стабільності своєї фінансової системи, що дало б змогу забезпечити безперебійне здійснення розрахунків в економіці, високий рівень довіри до фінансових установ, відсутність надмірної волатильності фінансових ринків, ефективний розподіл фінансових ресурсів і можливість управління фінансовими ризиками, а також запас міцності у фінансовій системі, що дасть змогу протистояти негативним економічним процесам у майбутньому та запобігати їх негативному впливу на економіку [1, с. 219].

Фінансову нестабільність можна визначити як вразливість фінансової системи до фінансових криз. Виділимо такі риси, які притаманні глобальній фінансовій нестабільності (рис. 1).

Рис. 1. Риси глобальної фінансової нестабільності

Джерело: складено автором на основі [2, с. 23]

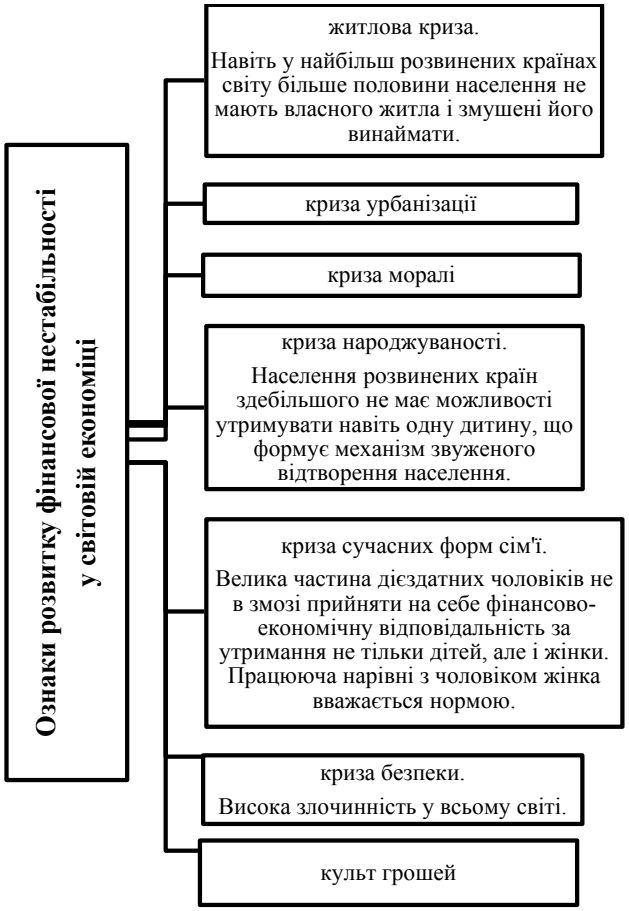


Рис. 2. Основні ознаки розвитку фінансової нестабільності в світовій економіці

Джерело: складено автором самостійно

Під поняттям фінансової нестабільності такі вчені, як Ф. Мішкін [3, с. 322], А. Крокетт [4, с. 27], Ф. Аллен та Г. Дуглас, Р. Лагуноф і С. Шрефт, розуміють чутливість фінансової системи до великих фінансових криз, викликаних малими, звичайними економічними потрясіннями [5, с. 230]. Ситуаціями, які здатні спричинити нестабільність системи, можуть бути епізоди фінансової кризи, такі як спекулятивні «бульбашки», проблеми ліквідності, великі обсяги заборгованості, ризики банкрутства. Саме вони дають змогу описати цей процес.

Причин світової кризи і нестабільності ринків багато, але основною є монополізація процесів управління світовою економікою. І випливає з цього відсутність громадського контролю. На сьогодні процеси управління світовою економікою практично повністю належать певній групі світової фінансово-економічної еліти. Еліти, яка створила систему монопольного отримання надприбутків з контролю емісії та цін на світові гроші, а також прав їх нерівномірного розподілу в економіці (рис. 2).

Станом на початок 2015 р., згідно з даними McKinsey Global Institute, світовий борг продовжує зростати і до середини 2014 року досяг 199 трлн доларів. З початку кризи 2007 року він збільшився на 57 трлн доларів. Тобто можна констатувати, що навіть через 7 років після того, як луснула глобальна кредитна бульбашка, ця подія спричинила найгірші наслідки, такі як глобальна фінансова криза, подібно до якої ще не було з часів Великої Депресії. Тоді як борг продовжив зростати [6, с. 5]. Основною причиною цього є те, що усі провідні країни світу сьогодні мають більш високий рівень запозичень по відношенню до ВВП, ніж у 2007 році. Глобальний борг у ці роки зріс на $57 трлн (з 42 трлн дол. у 2000 до 99 трлн дол. у 2014), підвищивши співвідношення боргу до ВВП на 17%. Загальний борг у відсотках до ВВП становив: у 2000 р. – 46%, у 2007 р. – 69%, у 2014 р. – уже 86%. Це створює нові ризики для фінансової стабільності та може підірвати глобальне економічне зростання. Розглянемо у таблиці, наданій нижче, середньорічний темп приросту світових фондових заборгованостей за різними напрямами.

Таблиця 1

Середньорічний темп приросту світових фондових заборгованостей

	Середньорічний темп приросту	
	2000-07	2007-14
Загальний	7,3	5,3
Домашнє господарство	8,5	2,8
Корпорації	5,7	5,9
Держава	5,8	9,3
Фінансовий аудит	9,4	2,9

Джерело: складено автором на основі [6, с. 5]

Державний борг країн світу в реальному часі оцінити проблематично, так як офіційні дані будуть представлені тільки на кінець 2015 року. За попередніми оцінками, з урахуванням того, що зростання заборгованостей у зв'язку з економічною ситуацією у світі триває активними темпами, на їх обслуговування цього року піде приблизно на 6,3% більше коштів. Причина того, що країни з розвинутою економікою мають непідйомні державні заборгованості, полягає в тому, що темпи нарощування економіки не дозволяють не тільки погашати, але і обслуговувати взяті позики. Для більшості економічно розвинених країн притаманні не тільки нульові, але і

мінусові темпи розвитку економіки. Експерти агентства McKinsey після ретельного аналізу ситуації прийшли до висновку, що найважче відмовитися від отримання кредиту для рефінансування своїх заборгованостей буде таким країнам, як Іспанія та Японія, Італія, Португалія, Великобританія і Франція. Експерти бачать вирішення проблеми в комплексній реструктуризації економіки, шляхом повного її відв'язування від державної заборгованості.

На нашу думку, для зменшення боргу країнам є доцільним розглянути нові підходи, такі як масштабна продаж активів, податки на багатство, більш ефективні програми по реструктуризації боргу. Отже, можна зробити попередній висновок, що базовою причиною світової економічної кризи є сучасна міжнародна економічна система, яка своїм фундаментом має кредит, як спосіб стимулювання розвитку економіки. Це призвело до масових кредитних відносин та банкрутства всіх суб'єктів господарської діяльності.

Прогнози мікроекономічних теорій спеціалістів форуму фінансової стабільності (FSF) та Комітету європейських органів банківського нагляду (CEBS) щодо нестабільної ситуації на світових фінансових ринках зробили можливим сформулювати причини виникнення фінансової кризи [7, с. 120].

Можемо навести приклади фінансової нестабільності і її можливі фактори. Перший приклад – досвід взаємних фондів ринку грошей. Під час фінансової кризи, він демонструє, що навіть невеликий фінансовий посередник може створити фінансову нестабільність. Існує три основних типи фондів ринку грошей, які інвестують у цінні папери, що не обкладаються податками. Сюди можна віднести фонди, що інвестують у державні цінні папери та первинні фонди ринку грошей, які закуповують різноманітні боргові інструменти. Саме первинні фонди ринку грошей породили найбільш серйозні проблеми у час кризи 2012 року, і сьогодні вони становлять загрозу.

Проблеми ринку грошей, які призвели до руйнування ринків короткострокових кредитів, показують, що фінансова нестабільність може створюватися навіть дуже малими фондами ринку грошей, якщо їхні проблеми ставлять під сумнів здатність інших фондів гарантувати інвесторам стабільну вартість чистих активів. У подібній ситуації найслабшою ланкою в ланцюжку фінансової стабільності може бути малий, а не великий фінансовий посередник.

Фінансова нестабільність може виникати внаслідок руйнування фінансового посередництва. Інша уразливість – це ризик того, що звичайний, добре застрахований ризик може являти собою нову небезпеку, навіть без будь-якого великого посередника.

Фінансова нестабільність, коли банкрут – великий взаємозалежний посередник. Третій приклад фінансової нестабільності – банкрутство Lehman Brothers, яке показало важливість розуміння взаємозв'язків між фінансовими компаніями. Нерідко банкрутство Lehman Brothers розглядається як відправна точка світової фінансової кризи кінця 2000-х років, що ознаменувала його перехід в гостру фазу. Банкрутство стало каталізатором поширення фінансової кризи за межі США, спровокувавши в тому числі колапс на українському ринку. Згідно зі звітом про події, основні причини краху американського інвестиційного банку – спроби керівництва Lehman Brothers приховати наявність низки активів, а також дії конкурентів J. P. Morgan Chase і Citigroup, які вимагали невідповідного забезпечення для своїх кредитів.

Отже, аналізуючи досвід 2012–2015 років, ми можемо сформулювати основні фактори фінансової нестабільності станом на 2015 р. у таблиці 2.

Варто зазначити те, що нині в країнах з різним рівнем доходів, рівними темпами йде зниження економічної динаміки. Але поряд з цим фундаментальним фактором глобальної нестабільності є зниження темпів зростання ВВП у розвинених державах. Основним чинником зниження рівня ВВП держав є транснаціональні корпорації (ТНК), які також є одним із факторів нестабільності світової фінансової системи. Масштаби діяльності деяких з них є навіть більшими, ніж розміри ВВП окремих держав, і сьогодні вже стає зрозумілим, що показник їхнього зростання перевищує показник багатьох економік світу. Більшу частину товарів, які ми купуємо, виробляють лише десять найбільш впливових світових корпорацій. Величезний вибір – лише ілюзія. Поширення інновацій на внутрішніх ринках держав провокує в них фінансові кризи. Також завдяки існуванню ТНК створюються умови для полегшення розповсюдження фінансових криз за кордони країни. Зростання необхідності у кредитуванні національних економік ззовні та зростання цін на активи – це латентні джерела фінансової нестабільності.

Можемо підсумувати, що саме фінансовий ринок виступає середовищем для успішного функціонування економіки і соціальної сфери, особливо у розвинених країнах. Природа нестабільності походить від фінансових компонентів, таких як фінансові установи, платіжні системи та фінансові ринки. Причини виникнення нестабільності вбачаються в самій структурі формування та функціонування фінансового ринку.

Таблиця 2

Фактори фінансової нестабільності

Боргові фактори	Фактори економічної політики	Фактори, пов'язані з рухом капіталу та фінансовими ринками	Інші фактори
зростання державних боргів більшості країн світу	прискорені темпи нарощування економіки	значний приплив іноземних капіталів	невизначеність
рефінансування боргів за рахунок оформлення нових кредитів від МВФ	адаптивна макроекономічна політика	посилення глобального руху капіталу	обмежена раціональність
монополія емісії світових грошей і безконтрольність позичкового капіталу	високий внутрішній попит	поступова інтеграція фінансових ринків у світову економічну систему	опортуністична поведінка
	зняття обмежень на фінансово-економічну діяльність	невідповідність фінансових ринків США, ЄС та країн, що розвиваються	ендогенні чинники
		волатильність курсу валют, та особливо долару, як основної міжнародної валюти	асиметричність інформації

Джерело: складено автором самостійно

З огляду на те, що нині немає єдиного підходу до визначення сутності фінансового ринку та його структури і погляди науковців щодо цього розходяться, сформулюємо власне визначення фінансового ринку. Ми можемо розглядати фінансовий ринок як сукупність відносин між населенням, державою та економічними суб'єктами за допомогою системи фінансових інститутів, спираючись на взаємодію попиту та пропозиції з метою перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів.

Отже, ми можемо припустити, що всі ринки (сегменти), що входять у фінансовий ринок як якісь підгалузі, є системами, в яких маса учасників взаємодіє один з одним і реагує на зовнішню інформацію з метою визначення найкращого стану ринку для входу або виходу з економічної системи. Зокрема, інструменти фінансовому ринку можуть мати різну природу: це можуть бути цінні папери, розрізняються за видами (акції, облігації), валюта, грошові активи або фінансові похідні цих основних інструментів.

Висновки з проведеного дослідження. Із наведеного вище можна зробити наступні висновки. Проаналізувавши сутність та виявивши провідні чинники глобальної нестабільності національного і міжнародних фінансових ринків за умов глобальної кризи, варто сказати, що саме фінансовий ринок є середовищем, необхідним для успішного функціонування соціальної та економічної сфери будь-якої країни. Фінансові компоненти, до яких відносяться фінансові установи, платіжні системи та фінансові ринки є першими причинами виникнення нестабільності.

На основі проведеного аналізу можна констатувати такі чинники глобальної нестабільності: зростання державних боргів більшості країн світу, рефінансування боргів за рахунок оформлення нових кредитів від МВФ, адаптивна макроекономічна політика, монополія емісії світових грошей і безконтрольність позичкового капіталу, невідповідність фінансових ринків США, ЄС та країн, що розвиваються, невизначеність, опортуністична поведінка тощо.

Причин світової кризи і нестабільності ринків багато, але основною є монополізація процесів управління світовою економікою. Ситуаціями, які здатні спричинити нестабільність системи, можуть бути епізоди фінансової кризи, такі як спекулятивні «бульбашки», проблеми ліквідності, великі обсяги заборгованості, ризики банкрутства. На нашу думку, для зменшення боргу країнам є доцільним розглянути нові підходи, такі як масштабна продаж активів, податки на багатство, більш ефективні програми по реструктуризації боргу.

Отже, можна зробити висновок, що основну загрозу для фінансового стану будь-якої країни становить поглиблення світової кризи, спричиненої кредитуванням, як способом стимулювання розвитку економіки. Ситуація масштабного зростання фінансових потоків, спекулятивний рух капіталу, поява нових «бульбашок», збільшення боргових зобов'язань країн, дефіцит ліквідності вимагають посиленої уваги з боку світової наукової спільноти та урядів держав для розробки відповідних антикризових заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лазня А.В. Зв'язок поняття «фінансова стабільність» із категоріями економічної науки / А.В. Лазня // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2012. – Вип. 34. – С. 218-225.
2. Мусієць Т.В., Оглобля Я.О. Індикатори фінансової стабільності країн світу // Інтелект XXI. – 2014. – № 1. – С. 16-27.
3. Mishkin F.S. Asymmetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective / F.S. Mishkin. – Chicago : National Bureau of Economic Research, Inc., 1991. – 3400 p.
4. Crockett A. The theory and practice of financial instability / Andrew D. Crockett. – Princeton : Essays in international finance. – 1997. – No. 203. – 52 p.
5. Lagunoff R. A Model of Financial Fragility / Roger D. Lagunoff, Stacey L. Schreft. – Kansas City : Journal of Economic Theory. – 2001. – No. 99. – P. 220-264.
6. Debt and (not much) deleveraging / Report. McKinsey Global Institute [Electronic resource]. – Access mode : http://www.mckinsey.com/insights/economic_studies/debt_and_not_much_deleveraging.
7. Сапачук Ю.М. Теоретико-методологічна основа фінансової стабільності / Ю.М. Сапачук // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2010. – № 1. – С. 117-122.

УДК 334.758:330.341.2

Грінченко О.В.
аспірант кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

КЛАСТЕР ЯК НОВА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

У статті розглянуто сутність та роль кластерів як нової форми організації виробничих систем. Автором визначено специфіку діяльності кластерних структур. У роботі увага зосереджується на ознаці територіального поділу, що дозволяє виділити ієрархію рівнів кластерної взаємодії: локальний, регіональний, національний, міжнародний. Автор наголошує на необхідності формування та функціонування кластерних систем в Україні, що у підсумку призведе до структурних зрушень економіки країни в цілому.
Ключові слова: кластери, глобальні виробничі системи, кластеризація, підприємство, партнерство.

Гринченко Е.В. КЛАСТЕР КАК НОВАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ
В статье рассмотрены сущность и роль кластеров как новой формы организации производственных систем. Автором определена специфика деятельности кластерных структур. В работе внимание сосредотачивается на признаке территориального деления, что позволяет выделить иерархию уровней кластерной взаимодействия: локальный, региональный, национальный, международный. Автор подчеркивает необходимость формирования и функционирования кластерных систем в Украине, что в итоге приведет к структурным сдвигам экономики страны в целом.
Ключевые слова: кластеры, глобальные производственные системы, кластеризация, предприятие, партнерство.

Grinchenko O.V. CLUSTER AS A NEW FORM OF DEVELOPMENT IN PRODUCTION SYSTEMS
The article considers the essence and role of clusters as a new form of organization of production systems. The author has identified the specifics of cluster structures. The work focuses on the territorial division, which allows us to determine a hierarchy of cluster levels of interaction: local, regional, national, international. The author stresses the need for the formation and operation of cluster systems in Ukraine, which eventually will lead to structural changes of the economy as a whole.
Keywords: clusters, global production systems, clustering, enterprise, partnership.

Постановка проблеми. Сьогодні кластери є важливим інструментом промислового розвитку, інновацій, конкурентоспроможності та економічного зростання. Формування кластерів дає чітке розуміння економічного профілю території, сприяє залученню інвестицій; допомагає визначити напрямки вдосконалення освіти та сприяє дослідницькій активності, стимулює розвиток малого підприємництва на основі використання передових технологій; сприяє виходу продукції на міжнародні ринки та входженню підприємств в мережі стратегічної взаємодії. Кластери сприяють підвищенню конкурентоспроможності економіки регіонів, в яких вони розташовані, завдяки ефекту синергії, коли значущість цілого перевищує просту суму складових частин. Сьогодні виробничі системи сприяють активному об'єднанню всіх складових елементів економічної системи, виникненню розмаїття інтенсивних внутрішніх зв'язків. Розвиток однієї спеціалізованої форми виробничої діяльності веде до формування цілого спектра інших спеціалізованих форм. Тому аналіз цього всесвітнього процесу має не лише теоретичне, але і суто практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням формування кластерних структур займались провідні зарубіжні та вітчизняні науковці, серед яких Ю. Бажал, М. Войнаренко, В. Гусєва, О. Длугопольський, К. Дудкіна, О. Зінченко, А. Кінах, С. Колодинський, М. Портер, А. Поручник, В. Прайс, С. Розенфельд, Р. Сіліна, С. Соколенко, М. Сторпер, В. Чужикова та багато інших. Незважаючи на значну кількість наукових робіт, в яких досліджується сутність кластерних структур, дане питання потребує подальшого дослідження та визначення їхнього місця у глобальній виробничій системі в цілому.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у дослідженні сутності, функцій та місця кластерних структур у глобальних виробничих системах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальні виробничі системи (ГВС) являють собою домінуючу форму прикордонної економічної організації виробництва постачання товарів та послуг. Вони є результатом дії прояву безпрецедентного інтеграційного чинника і ринків по всьому світу як відповідь на політичні та технологічні зміни. На сьогоднішній день ГВС є продуктом значних змін, які відбулися у світовій економіці за останні три десятиліття, і ринкових сил, що визначають їхні обсяги і напрям. Фундаментальним обґрунтуванням формування виробничих систем є досягнення економічної ефективності та конкурентних переваг.

У сучасних умовах успішність економічного розвитку будь-якої країни тісно пов'язана з промисловим зростанням. Як доводить світовий досвід, створення та розвиток кластерних структур забезпечує стійкі темпи зростання конкурентоспроможності підприємства на всіх рівнях. Тобто кластер дозволяє вижити малому бізнесу і співпрацювати з великими підприємствами своєї галузі. Вони здатні поєднувати спеціалізацію та інтеграцію, конкуренцію і кооперацію, забезпечуючи сталий соціально-економічний розвиток регіонів.

Кластер – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, асоційованих установ в окремій галузі, сфері, що пов'язані спільними технологіями та навичками, характеризуються спільністю діяльності та які взаємодоповнюють один одного. Зазвичай вони існують в географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси є легкодоступними [1].

Основними характеристиками кластера, що відрізняє його від інших територіально-виробничих систем, є: взаємозв'язки та взаємозалежності елементів кластера; ефективність взаємодії підприємств у межах формування кластерної структури; синергетичний ефект – це інтегральна характеристика, що являє собою результат взаємодії інноваційних потенціалів складових, визначає кількісну оцінку їхнього взаємовпливу; основні підприємства кластера, які

поєднані виробничими зв'язками та співпрацею, що роблять основний внесок у результат діяльності кластера; ядро кластера (координаційний центр), що регулює діяльність кластера; резерви зростання, що виражаються через напрями діяльності чи окремі підприємства, потенціал яких не розкритий повністю, але здатний за умови реалізації сприяти стратегічному розвитку всієї інноваційної структури.

Виділяють такі національні моделі кластеризації економіки:

1) італійська – промисловий кластер складається з великої кількості малих фірм, які об'єднуються в різні асоціації для підвищення своєї конкурентоспроможності; особливістю італійської кластерної моделі є те, що вона включає у себе переважно малі та середні моделі, значною є роль держави, хоча кластери Італії дуже рідко виникають з ініціативи великого капіталу чи держави;

2) фінська – кластер має високий рівень інтернаціоналізації бізнесу та інновацій; кластерний підхід у Фінляндії став досить популярним після того, як він уперше був використаний для розробки промислової політики країни у 1991–1993 рр. У результаті проведеної в 1990-ті роки роботи економіка Фінляндії повністю перейшла від підтримки базових галузей, що повільно ростуть, до галузей та кластерів, що розвиваються на основі високих технологій. Спеціалістами Інституту дослідження економіки Фінляндії з використанням методів аналізу таблиць «витрати-випуск» були ідентифіковані десять основних кластерів: лісовий, інформаційний та телекомунікаційний, металургійний, енергетичний, бізнес-послуг, охорони здоров'я, машинобудівний, харчовий, будівельний;

3) шотландська: передбачає існування центрального ядра – великої компанії або декількох компаній, яке об'єднує навколо себе невеликі (малі або середні) фірми. Така модель допускає активне залучення іноземного капіталу, який і є основою формування центру кластера у вигляді підприємств з іноземними інвестиціями;

4) японська (азіатська) – у кластері існує фірма-лідер, яка має високий масштаб виробництва та інтегрує велику кількість постачальників на різних стадіях технологічного ланцюга; кластери складають основу державної інноваційної системи. Японська модель кластерів відрізняється ефектом спеціалізації та слабкою оперативною діяльністю. Японська система кейрецу (система, при якій виникають об'єднання великої материнської компанії і середніх та малих підприємств у рамках структури субпідрядних відносин у виробництві продукції) характеризується багатошаровими та багаторівневими об'єднаннями підприємств, орієнтованими на обслуговування виробничого циклу головної компанії та поєднаних між собою технологічними зв'язками;

5) індійсько-китайська (східна) – основну роль відіграють прямі іноземні інвестиції, які приносять сучасні технології, інвестиції і дають вихід на світові ринки;

6) північно-американська – найбільш сильно виражена конкуренція між фірмами, більшість взаємозв'язків опосередковуються ринком; американська модель розвитку кластерів спрямована на підвищення конкурентоспроможності в глобальному масштабі на базі переваг, що ґрунтуються на науково-технологічних досягненнях та інноваціях. Особливість американської моделі конкурентоспроможності полягає в сумісній діяльності державних структур, промислових підприємств та академічних організацій.

7) пострадянська – ринкові відносини і конкуренція зведені до мінімуму, виробництво сконцентровано на великих компаніях; найбільш успішно програма кластероутворення реалізується в Казахстані, де група американських консультантів на чолі з М. Портером провела значні дослідження економіки країни та визначила найбільш перспективні кластери. Стратегією індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2003–2015 рр. визначені кластерні ініціативи, реалізація яких буде спрямована на розвиток промислового потенціалу та підвищення конкурентоспроможності регіонів на основі інноваційного об'єднання всіх учасників кластеру [6; 5].

У сучасних умовах продовжується становлення глобального мережевого укладу, внаслідок чого відбуваються процеси формування нових кластерних структур, а саме міжнародних кластерів, що функціонують в економічному співробітництві країн з метою створення конкурентоспроможного продукту чи послуги, на базі спільного використання ресурсів, обміну досвідом та знаннями, технологіями, що в кінцевому підсумку сприяє підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності та соціально-економічному розвиткові.

Класифікація кластерів за територіальною ознакою:

1) локальний (міський) – утворення об'єднанням незалежних господарюючих суб'єктів у межах окремого міста (мегаполіса);

2) регіональний – виника в межах одного регіону (району, області, провінції, штату) та орієнтований на певну географічну концентрацію взаємопов'язаних галузей;

3) національний – включає до свого складу господарюючі суб'єкти, що розташовані у різних регіонах раїни; першочергово орієнтуються на зовнішній ринок, тобто на експорт;

4) міжнародний (міждержавний, міжрегіональний) охоплює території декількох країн, базується на використанні конкурентних переваг країн, які представляють учасники кластера;

4.1. – транскордонний – визначає співпрацю суміжних прикордонних територій сусідів держав, тобто визначальною є наявність спільного кордону між прикордонними територіями сусідніх країн, що співпрацюють; базується на використанні конкурентних переваг територій сусідніх країн, до яких належать учасники кластера;

4.2. – транснаціональний – визначає співпрацю в рамках будь-яких адміністративно-територіальних одиниць, які належать до різних держав; охоплює декілька суміжних країн та базується на використанні конкурентних переваг кожної з територій цих країн, які представляють учасники кластера;

4.3. – глобальний (постматеріальний віртуальний) не має чітко визначеної території господарювання, співробітництво здійснюється у загальнопланетарному масштабі і характеризується великою кількістю учасників із різних країн.

Кластери як динамічні конкурентні елементи національних економічних систем здатні забезпечити національну самодостатність в умовах глобалізації, справляючи зростаючий вплив на розвиток країн, зокрема, вони врівноважують тенденції інноваційзації, соціалізації, економічної демократизації.

Типологізація детермінант формування міжнародних кластерів:

1. Економічна ефективність: нарощення експортного потенціалу кластера; підвищення рівня кон-

курентоспроможності кластерного продукту та прибутковості виробництва; формування економічного ресурсу інноваційного розвитку.

2. Соціальна ефективність – підвищення рівня зайнятості за рахунок формування супутніх галузей; зростання результативності діяльності соціальних інститутів, їхньої демократизації та соціальної зобов'язаності; створення наукових спілок і соціальних фондів.

3. Політична доцільність – урахування контексту зовнішньої політики держави – вимоги євроінтеграційного вектору розвитку, що включає в себе посилення кооперації з європейськими компаніями, участь в інтеграційних формуваннях на європейському просторі [3].

Формування і розвиток кластерів є ефективним інструментом залучення прямих іноземних інвестицій та активізації зовнішньоекономічної діяльності регіону. Розвиток кластерів дозволяє також забезпечити переваги підприємств у виробничих ланцюгах створення вартості, сприяючи підвищенню ступеня переробки сировини, що добувається, імпортозаміщенню і зростанню локалізації окремих виробництв, а також – підвищенню рівня нецінової конкурентоспроможності товарів і послуг [2]. Діяльність кластерів різнобічна і може мати не тільки позитивний, а й негативний вплив на розвиток економіки як регіону, так і країни загалом. Наприклад, як недолік діяльності можна розглядати спеціалізацію кластера, коли кластер займає більшу частину регіону та є ключовим суб'єктом у формуванні основних показників.

Загалом, інтернаціоналізація і глобалізація кластерів зумовлені необхідністю доступу до ресурсів поза межами кластерної системи локалітету. Сучасні кластеризаційні форми формуються під впливом науково-технологічного процесу, що спричиняє залежність національних економік від високотехнологічних секторів економіки. Глобальні кластерні структури зосереджені в Азії (Корея, Тайвань, Китай, Малайзія, Тайланд, Індія), а також в периферійних місцях в Європі (наприклад, в Ірландії, Центральній та Східній Європі, Росії), Бразилії, Мексиці, Аргентині, деякі місця в Карибському басейні (наприклад Коста-Ріка) та в інших місцях у так званій смузі відведення (інший світ) [4]. Тому механізми кластеризації активно використовуються урядами багатьох країн світу, а тому закономірності їхнього формування і функціонування досліджуються моніторинговими інституціями на зразок Європейської кластерної обсерваторії.

На сьогоднішній день досвід розвинених країн свідчить про високу ефективність впровадження кластерної політики у підвищенні рівня конкурентоспроможності економіки, незважаючи на те, що вона різниться за принципами створення, стимулювання та розвитку кластерів. Сучасна парадигма кластеризації економік базується на концепції використання стимулів формування локальних кластерів та комплексу заходів впровадження кластерної політики, що передбачає використання державних і національних інструментів кластерної політики у сфері високих технологій, зокрема, на основі державно-приватного партнерства з розвитку кластерів у пріоритетних галузях економіки.

Щодо розвитку кластерної моделі розвитку вітчизняної економіки, потрібна активізація кластерних ініціатив у високотехнологічних секторах вітчизняної промисловості, що має стати обов'язковою складовою національної стратегії інноваційного прориву. Для України формування кластерів полягають у розширенні міжнародного співробітництва з країнами європейського Союзу та використання європейського досвіду, адже це є найбільш перспективною формою розвитку, що дозволить максимально ефективно використовувати наявні природні, інтелектуальні, наукові та інвестиційні ресурси.

Висновки. Сучасні процеси кластеризації, утворення і функціонування нових мережевих структур стали відповіддю на виклики глобалізації – поряд із зростанням масштабів виробництва і збуту продукції, обсягів експорту товарів і послуг, інтенсифікацією інвестиційної взаємодії, обміном новітніми технологіями і факторами виробництва, міжнародного науково-технологічного співробітництва, виконують функції уніфікації та реструктуризації глобальної і національних економічних систем.

Включення кластерів до глобальних виробничих систем створює нові можливості для пізнання дифузії з місцевими постачальниками, які могли б послужити каталізатором для формування місцевого потенціалу. Різні кластери стикаються з різними можливостями й обмеженнями. Глобальні виробничі системи продовжують розповсюдження національних кластерів через національні кордони. Це означає дві речі: по-перше, деякі етапи ланцюжка створення вартості є міжнародно-розосередженими, тоді як інші залишаються сконцентрованими, по-друге, на міжнародному рівні розрізнених заходів, як правило, накопичуються в обмеженому числі зарубіжних кластерів. Це ясно вказує на те, що агломераційні структури продовжують справу, отже, шлях залежить від характеру траєкторії розвитку для окремих спеціалізованих промислових кластерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнаренко М. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій / Матеріали конференції 1-2 листопада 2001 р. – Київ : Спілка економістів України, 2001. – С. 25-33.
2. Гриценко С.І. Стратегія міжнародної економічної діяльності кластерних утворень в інформаційній економіці : монографія / С.І. Гриценко, А.В. Таранич. – Донецьк : ДонНУ, 2010. – 297 с.
3. Черних В.В. Економічні імперативи локальної кластерізації в країнах Центральної та Східної Європи : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Черних В.В. – Київ, 2015. – 20 с.
4. Globalization of Production and the Competitiveness of Small and Medium Sized Enterprises in Asia and the Pacific: Trends and Prospects, Studies in Trade and Investment // ESCAP. – 2009. – № 65. – 106 p.
5. Henderson J. Global Production Networks and the Analysis of Economic Development / J. Henderson, P. Dicken // Review of Internetional Political Economy. – 2002. – 436-464 p.
6. The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson, S. Schwaag-Serger, J. Sorvik, T. Wise Hansson. – Sweden : IKED, 2004. – 266 c.

UDC 338.47(075.8)

Kalyuzhna N.G.
Doctor of Economical Sciences, Associate Professor
Department of International Management and Marketing
Ukrainian State University of Finance and International Trade

ANALYZING UKRAINE'S RANKING IN MAJOR INTERNATIONAL KNOWLEDGE ECONOMY INDEXES

Key role of innovative activity for strengthening state's competitive position in the context of Knowledge Economy is justified. Major international rating systems for measuring Knowledge Economy Index are reviewed. Results of computation of Knowledge Economy Index and Index of Ukrainian economy innovation are systematized. Conditions determined for innovative development of Ukrainian in the context of knowledge economy.

Keywords: knowledge economy, innovation, index, international rating, valuation.

Калюжна Н.Г. АНАЛІЗ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ ІННОВАЦІЙНОСТІ ДЕРЖАВ
У статті обґрунтовано ключову роль інноваційної активності у зміцненні конкурентних позицій держави в умовах економіки знань. Розглянуто основні міжнародні рейтингові системи вимірювання індексу економіки знань. Систематизовано результати розрахунку індексів економіки знань та інноваційності економіки України. Визначено передумови інноваційного розвитку України в умовах економіки знань.

Ключові слова: економіка знань, інноваційність, індекс, міжнародний рейтинг, оцінка.

Калюжная Н.Г. АНАЛИЗ ПОЗИЦИИ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ ИННОВАЦИОННОСТИ ГОСУДАРСТВ
В статье обоснована ключевая роль инновационной активности в укреплении конкурентных позиций государства в условиях экономики знаний. Рассмотрены основные международные рейтинговые системы измерения индекса экономики знаний. Систематизированы результаты расчета индексов экономики знаний и инновационности экономики Украины. Определены предпосылки инновационного развития Украины в условиях экономики знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, инновационность, индекс, международный рейтинг, оценка.

Problem statement. Crucial factor for gaining economic independence and strengthening state's competitive position at the international markets in the context of knowledge economy is innovation activity of the country's business entities. Measuring innovation by means of estimation a system of relevant factors contributes to the effectiveness estimate of state's participation in global innovative processes and serves as major condition for adequate strategy for innovative development at the national as well as enterprise level as separate business units.

Ukraine's commitment in advancement towards knowledge economy assumes utilization of proper measurement techniques of the knowledge economy index, which would contribute to the formation of an adequate valuation Ukraine's rating compared to other countries and its promotion towards the knowledge society and knowledge economy.

Scientific research and publications analysis. Lately challenges and prospects for further development of the knowledge economy become the subject of active scientific research for both local [1, 8], and international [5, 7] scientists. This is stipulated by the fact that at the present stage of the world economic system development, the formation of the knowledge economy (knowledge and innovation economy) in most countries is viewed as a vital prerequisite for economy growth. As a result arises necessity for measuring counties' innovation development. Different methodologies based on ranking countries by a certain characteristic (index) exist for this purpose.

Goal of the article. Identification and analysis of Ukraine's position in international innovation ratings will contribute to determining prerequisites for Ukraine's advancement to the knowledge economy.

Material presentation. At present time, several methodologies for knowledge economy index calculation exist. These methodologies employ different factors and indicators. We shall review those methodologies based on which Ukraine is evaluated.

Thus, methodology for measuring Global Knowledge Economy Index (GKEI), proposed by the United Nations Economic Commission for Europe (UNECE) [13] and researched by L.I. Fedulova [8] is based on the computation of three indexes:

TI – technological index (includes the following components: access to computer networks; internet education; internet community; internet economics; innovations);

SII – state-institutional index (calculated as normalized quantity of state on-line web sites);

MEI – index of macroeconomic environment (calculated as normalized value of GDP of per capital).

Global Knowledge Economy Index has the following formula:

$$GKEI = A_{TI} + B_{SII} + C_{MEI}, \quad (1)$$

where A, B, C – weight coefficients; A+B+C=1.

Table 1 demonstrates computed values of the Global Knowledge Economy Index for Ukraine and other CIS countries. Thus according to the UNECE methodology, Ukraine with its GKEI value of 0.0607 is lagging behind such countries as Russia (GKEI = 0.164), Baltic states and even Byelorussia (GKEI = 0,0652). Such a low value of GKEI Ukraine received because of inadequate level of GDP per capita.

Methodology for the Knowledge Economy estimation developed by the World Bank [10, 11], includes 76 structural and quantitative variables (from 0 to 10), including 14 base variables broken down into four Knowledge Economy pillars: Economic Incentive and Institutional Regime, Human Resources (Level of Education, Innovation, and Information and Communications Technologies. Variables are normalized on a scale of 0 to 10 relative to other countries in the comparison group. This methodology is the founding base for the Knowledge for Development Program (K4D) developed for the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) member countries. K4D Program calculates two aggregated indexes [8]:

Table 1

Global Knowledge Economy Index values for selected countries

Country	Technological index (TI)	State-institutional index (SII)	Index of macroeconomic environment (MEI)	Global Knowledge Economy Index (GKEI)
USA	1.00	1.00	1.00	1.00
Russia	0.362	0.125	0.0472	0.164
Estonia	0.274	0.124	0.054	0.160
Lithuania	0.249	0.0568	0.0840	0.135
Poland	0.116	0.135	0.113	0.118
Latvia	0.154	0.0652	0.0810	0.103
Byelorussia	0.152	0.0193	0.0225	0.0652
Ukraine	0.139	0.0362	0.0168	0.0607
Kazakhstan	0.0635	0.0205	0.0269	0.0381
Moldova	0.0258	0.0144	0.00812	0.0151

According to: [8, p. 471]

Knowledge Economy Index (KEI). The KEI is calculated based on the average of the normalized performance scores of a country on all Knowledge Economy pillars: economic incentive and institutional regime, education and human resources, the innovation system and information and communication technology (ICT);

Knowledge Index (KI). Methodologically, the KI is the simple average of the normalized performance scores of a country on the key variables in three Knowledge Economy pillars – education and human resources, the innovation system and information and communication technology (ICT).

It is virtually impossible to calculate KEI and KI for Ukraine in accordance with the methodology established by the World Bank due to the lack of important statistical data. At the same time, based on some indirect data the World Bank granted Ukraine the 21-th place out of 30 countries. Ukraine demonstrates weak performance in three out of four Knowledge Economy pillars: economic incentive and institutional regime (place 21), the innovation system (place 19) and information and communication technology (place 25) [8]. Also according to the Integration Index of economy innovation Ukraine scores 5.7 out of 10 [3]. This index is based on the valuation of four components: education, innovations, information technologies and institutional regime. Despite Ukraine's low score of the Integration Index, it's worth noting that the country has a competitive edge in the high level of population's education. Thus according to the indicator "population's literacy for age 15 and older", Ukraine has 99.6%, "secondary education"–93.0%; "higher education"–42.0% [6]. The above mentioned statistics mean that Ukraine has educated and highly qualified population which under favorable conditions can become a powerful driver for innovations.

Let's discuss International Innovation Index [9] (III) which results can be of great interest. III is measuring the level of innovation of a country, produced jointly by The Boston Consulting Group (BCG), the National Association of Manufacturers (NAM), and The Manufacturing Institute (MI), the NAM's nonpartisan research affiliate. III is a part of a large research study that looked at both the business outcomes of innovation and government's ability to encourage and support innovation through public policy. To rank the countries, the study measured both innovation inputs and outputs. Innovation inputs included government and fiscal policy, education policy and the innovation environment. Outputs included patents, technology transfer, and other R&D results; business performance, such as labor productivity and total shareholder returns; and the impact of innovation on business migration and economic growth. The study comprised a survey of more than 1,000 senior executives from NAM member companies across all industries; in-depth interviews with 30 of the executives; and a comparison of the "innovation friendliness" of 110 countries and all 50 U.S. states. Ukraine holds the 64-th place in GII rating with negative score of -0.45.

Table 2

International Innovation Index values for selected countries

Rank	Country	Total Score	Innovation Inputs	Innovation Performance
1	Singapore	2.45	2.74	1.92
2	South Korea	2.26	1.75	2.55
3	Switzerland	2.23	1.51	2.74
8	USA	1.8	1.28	2.16
49	Russia	-0.09	-0.02	-0.16
63	Panama	-0.43	-0.48	-0.34
64	Ukraine	-0.45	-0.13	-0.73
65	Egypt	-0.47	-0.46	-0.43
110	Zimbabwe	-1.63	-1.63	-1.48

Composed based on data [9]

Also Ukraine scores rather low in The Global Innovation index (Table 3) – INSEAD version. The Global Innovation index – is a global by country research measuring innovations development conducted by international business school INSEAD (France). This index is published in a form of annual publication since 2007 and at present time comprises one of the most complete valuation of innovation development by country [2]. GII a composite indicator based on 80 basic indicators. It that ranks countries in terms of their enabling environment to innovation and their innovation outputs. GII relies on two sub-indices, the Innovation Input Sub-Index and the Innovation Output Sub-Index, each built around key pillars:

1. Innovation Input. Five input pillars capture elements of the national economy that enable innovative activities: Institutions, Human capital and research, Infrastructure, Market sophistication, and Business sophistication.

Table 3

Global Innovation Index 2015 (INSEAD) values for selected countries

Ranking	Country	Value of Global Index of innovations
1	Switzerland	68,30
2	United Kingdom	67,42
3	Sweden	62,40
5	United States of America	60,10
48	Russian Federation	39,32
63	Serbia	36,47
64	Ukraine	36,45
65	Seychelles	36,44
141	Sudan	14,95

Based on data [2]

Table 4

Aggregated information on Ukraine's Knowledge Economy and Innovations valuation

Methodology	Ukraine's rating	No. of countries	Aggregated indicators of valuation	
Knowledge Economy index (World Bank)	21	30	Economic Incentive and Institutional Regime, Education, Innovation, and Information and Communications Technologies	
Global Innovation index (BCG, NAM)	64	110	Innovation inputs	Government and fiscal policy, education policy and the innovation environment.
			Innovation outputs	Patents, technology transfer, and other R&D results; business performance, such as labor productivity and total shareholder returns; and the impact of innovation on business migration and economic growth
Global Innovation Index (INSEAD)	64	141	Innovation Input Sub-Index	Institutions, Human capital and research, Infrastructure, Market sophistication, and Business sophistication
			Innovation Output Sub-Index	Knowledge and technology outputs and Creative outputs

Aggregated by the author

2. Innovation Output. Two output pillars capture actual evidence of innovation outputs: Knowledge and technology outputs and Creative outputs.

Thus, the final GII score for the country is a relation of efforts and subsequent effect, which allows to conduct objective valuation whether innovation development efforts were effective for each given country.

As displayed in Table 3, out of 141 ranked in GII, Ukraine holds 64-rd place with final score of 36.45. It is worth noting that regardless of the methodology used for computing GII, the list of best performing countries was virtually the same.

Based on GII analysis provided in research [4, c. 17], Ukraine has the following strengths: level of higher and secondary education, knowledge absorption by businesses, knowledge creation (intangible assets). At the same time, Ukraine's weaknesses in the context of innovations development are regulatory environment, capitalization of businesses, cluster development (integrative connections between education, science and production.

Knowledge Economy and Innovation Indexes' computation results additionally systematized in Table 4 allow to figure out Ukraine's strengths and weaknesses in the context of provision its innovation development with the purpose of further advancement toward the knowledge economy. Thus, we can conclude that the current state and the tendency for further development of Ukraine's innovation potential are not satisfactory. Ukraine scores relatively well in such prerequisites for innovation development as human capital, level of higher, secondary and professional education, science. At the same time Ukraine's low scores in GII for integrative connections between education, science and production, signal about the low level of knowledge utilization by businesses from the standpoint of entities involved in innovation activity. Also, Ukraine's scores obtained from GII and KEI signal about the absence of institutional prerequisites for knowledge economy development and implementation of businesses' innovation potential in Ukraine.

Thus, creation of favorable institutional prerequisites for formation effective integrative connections between education science and production should be considered the top priority directions in Ukraine's state policy. One of the organizational prerequisites for solving this task is innovations clusters formation, which is a system of close interconnection between scientific and educational institutions, business, society and governmental bodies. This system included the whole innovation chain from scientific idea emergence all the way to its implementation with the purpose of support and development business entities' innovation activity in the context of knowledge economy. Since production and prompt innovations implementation at the current phase of world economic system development are the major tools for improving country's competitiveness at the international markets, formation of innovation clusters should contribute to Ukraine's advancement to the knowledge economy and its entry onto the new level of international economic relations.

Summary. Analyzing Ukraine's ranking in major international Knowledge Economy indexes is a prerequisite for determining priority vectors of innovation development and driving forces for the country's economic growth.

REFERENCES:

1. Вернидуб Н.О. Аналіз інтеграції України в глобальні інноваційні процеси на основі міжнародних рейтингів / Н.О. Вернидуб, В.А. Омельяненко, Г.С. Савельєва // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. (Суми, 22–24 червня 2012 р.). – Суми : СумДУ, 2012. – С. 30–31.
2. Глобальный индекс инноваций – информация об исследовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info.
3. Ємельяненко Л.М. Форсайт-методологія стратегічного управління інноваційним розвитком суспільства / Л.М. Ємельяненко // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2009. – № 10(140). – С. 92–104.
4. Лігоненко Л.О. Оцінка інноваційності економіки України в міждержавних рейтингах / Л.О. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 5–22.
5. Минаева О.Н. Измерение экономики знаний: проблемы и перспективы / О.Н. Минаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.econorus.org/consp/files/8cku.doc.
6. Мусина Л.О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України / Л.О. Мусина // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 87–107.
7. Опекун Е.В. Измерение инновационности: опыт и перспективы / Е.В. Опекун, Г.А. Хацкевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.lib.grsu.by/library/data/resources/catalog/160781-356073.pdf.
8. Федулова Л.І. Економіка знань : [підручник] / Л.І. Федулова. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 600 с.
9. Jobs for America: Investments and policies for economic growth and competitiveness [Electronic resource]. – Access mode : http://www.nam.org/~/.
10. International Innovation Index [Electronic resource]. – Access mode : https://en.wikipedia.org/wiki/International_Innovation_Index.
11. Knowledge Assessment Methodology 2012 [Electronic resource]. – Access mode : http://http://www.worldbank.org/kam.
12. Manufacturing Industry News. America Ranks #8 In New Global Innovation Index [Electronic resource]. – Access mode : http://www.nam.org/Communications/Manufacturing-Industry-News.

УДК 339.7

Тохтамиш Т.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ФАКТОРИНГУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена проблемам розвитку міжнародного факторингу в Україні. Досліджено переваги та недоліки міжнародного факторингу. Визначено загальні тенденції щодо обсягів надання факторингових послуг за кордоном. Запропоновано заходи для подальшого розвитку міжнародного факторингу в Україні.
Ключові слова: міжнародний факторинг, договір факторингу, розвиток, факторингова послуга, експортний факторинг, імпортний факторинг.

Тохтамыш Т.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
Статья посвящена проблемам развития международного факторинга в Украине. Исследованы преимущества и недостатки международного факторинга. Определены общие тенденции объемов предоставления факторинговых услуг за границей. Предложены пути дальнейшего развития международного факторинга в Украине.
Ключевые слова: международный факторинг, договор факторинга, развитие, факторинговая услуга, экспортный факторинг, импортный факторинг.

Tokhtamysh T.O. PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL FACTORING IN MODERN CONDITIONS
The article deals with problems of international factoring in Ukraine. Research the advantages and disadvantages of international factoring. Identify common trends in the volume of factoring services abroad. In the article are offered the ways of further development of international factoring in Ukraine.
Keywords: international factoring, factoring agreement, development of factoring services, export factoring, import factoring.

Постановка проблеми. На сучасному етапі через нестабільність економічної ситуації та інфляційні процеси міжнародний факторинг в Україні ще не набув належного розвитку. Зважаючи на неможливість використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин у фінансовому ресурсозабезпеченні економічного зростання та подолання кризових явищ в умовах транзитивної економіки, дослідження розвитку міжнародного та внутрішнього факторингу в Україні та його роль у національному господарстві сьогодні надзвичайно актуальні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади, інституційні та практичні аспекти функціонування факторингу, перспективи його розвитку в Україні досліджено у працях вітчизняних науковців, таких як: Н.М. Внукова [1], З.М. Криховецька [2], Т.П. Басюк [3], І. Колесова [4], Є.В. Склеповий [5] та ін. Проте проблеми та перспективи розвитку у післякризовий період залишаються недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає у розробці практичних рекомендацій щодо визначення ролі та перспектив розвитку міжнародного факторингу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В іноземних розвинутих економіках міжнародний факторинг успішно застосовується протягом багатьох років. В умовах вітчизняної економіки факторинг доки не набув значного поширення у зв'язку з нестабільністю економічного і політичного середовища, відсутністю чіткої законодавчої та інформаційної бази, системних підходів до процесів регулювання економіки. Головне завдання полягає у необхідності більш глибокого дослідження факторингу як фінансового інструменту; вивченні причин, що не дозволяють ефективно впроваджувати факторинг; розробці нормативно-правової бази щодо регулювання, оподаткування та обліку експортного факторингу, співробітництва із закордонними фінансовими установами по проведенню факторингових операцій та інтеграції з міжнародними факторинговими організаціями.

Із середини XX ст. почав розвиватися міжнародний факторинг. Основним документом, який містить визначення поняття міжнародного факторингу, є Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» [6]. Держави – учасниці цієї Конвенції, усвідомлюючи той факт, що міжнародний факторинг відіграє значну роль у розвитку міжнародної торгівлі, визнають важливість прийняття єдиних правил міжнародного факторингу. При цьому важливим у регулюванні факторингових операцій є Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг» [7]. Відповідно до Конвенції про міжнародний факторинг, прийнятої в 1988 р. Міжнародним інститутом уніфікації приватного права, операція вважається факторингом в тому випадку, якщо вона задовольняє як мінімум двом з чотирьох ознак: наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку постачальника, перш за все обліку реалізації; інкасування його заборгованості; страхування постачальника від кредитного ризику.

Конвенцією врегульовані питання застосування договорів факторингу і відступлення права грошової вимоги. Положення Конвенції можуть застосовуватися кожного разу, коли грошові вимоги (згідно з угодою факторингу) виходять з договору купівлі-продажу товарів між постачальником і боржником, які здійснюють господарську діяльність на території різних держав.

Загальні умови і порядок здійснення факторингових операцій в Україні визначаються Цивільним [8], Господарським [9], Податковим кодексами України [10] та іншими законодавчими актами, а також нормативно-правовими актами Національного банку і Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

У науковій літературі сутність міжнародного факторингу визначається наступним: фактор (банк або спеціалізована фінансова установа, що має дозвіл на здійснення факторингових операцій) звільняє експортера від фінансової ваги експортного договору,

що обумовлює особливу вигоду при наявності обмежень на строк платежу при валютному регулюванні країни-експортера (характерно для України), для надання змоги підприємству приділити більше уваги безпосередньо основній діяльності.

Розглянемо переваги міжнародного факторингу у розрізі економічних, маркетингових та фінансових завданнях підприємств (табл. 1).

Незважаючи на зазначені переваги, факторинг має свої недоліки. Негативною рисою розвитку факторингових послуг в Україні є великий відсоток перевідступлення боргу, який сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5–2% від суми постачання. В Україні середньозважений відсоток для ринку сьогодні становить 70–80% від зазначеної суми.

До недоліків міжнародного факторингу можна віднести:

– досить високу вартість послуги порівняно з кредитом. Проте, сплачуючи вищу ставку, клієнт отримує додатковий набір послуг;

– дебітори клієнта повинні відповідати критеріям, які диктує банк- фактор;

– установлення ліміту фінансування на кожного дебітора на підставі проведеного фінансового аналізу діяльності клієнта і дебітора;

– наявність суперечностей в нормативних актах з питання оподаткування факторингових операцій в Україні. Проте відсутність чітких норм дозволяє підприємству доводити правомірність будь-якої своєї позиції, використовуючи різні формулювання законів;

– відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку.

Міжнародний факторинг є одним із каналів світового переливу капіталу. На загальнодержавному рівні міжнародний факторинг дозволяє збільшувати обсяги експортних операцій, врівноважуючи платіжний баланс та зменшуючи дефіцит бюджету, обумовлює прозорість діяльності суб'єктів господарювання та фінансових установ. На рівні окремого підприємства його використання значно прискорює і забезпечує стабільне поступове зростання та розвиток, зменшує різноманітні ризики, стимулює створення довгострокової програми розвитку, є гнучким інструментом фінансування оборотного капіталу на шляху до підвищення ліквідності.

Використання в Україні факторингових послуг надає можливість вітчизняним експортерам отримувати достовірну інформацію про фінансово-господарський стан закордонних партнерів перед укладанням експортних контрактів і гарантовано отримувати оплату за експорт продукції. На відміну від розвинених країн в Україні факторинговими операціями здебільшого займаються не спеціалізовані компанії, а банки (понад 90 % ринку).

Серед проблем розвитку ринку факторингу в Україні ключовими є такі:

– домінування банків, для яких факторинг – лише частина портфеля з-поміж інших послуг, тоді як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій – профільний;

– використання банком при оцінюванні потенційного клієнта такої ж схеми, як при кредитуванні, хоча факторинг не є аналогом кредиту й спрямований на зростання продажів та рентабельності;

– здійснення банками як факторингу лише фінансування без додаткових послуг, що суперечить світовій практиці та сутності процесу;

– брак контролю якості послуг факторингу, а також законодавчо закріплених вимог щодо стандартів якості факторингових послуг фінансових установ.

Хоча факторинг користується попитом у клієнтів, не всі банки і фінансові компанії здатні пропонувати таку послугу. Багато клієнтів, що відносяться до малого і середнього бізнесу, не є достатньо фінансово стійкими, для того щоб фактор узяв на себе їх ризики. Підприємства не відображають реальний стан бізнесу в офіційній фінансовій звітності. У більшості з них немає чітко налагодженої схеми документообігу, що ускладнює процес запуску і поточної роботи з клієнтами з використанням факторингу, тому потрібен індивідуальний підхід не тільки до кожного клієнта, а й до кожного дебітора. Причому невиконання дебітором своїх зобов'язань або навіть дефолт покупця – це лише одні з небагатьох ризиків для банку.

Станом на 30.06.2014 р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 179 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом першого півріччя 2014 р. фінансові компанії уклали 58 853 договорів факторингу загальним обсягом 2 429,4 млн. грн. і виконали 50 902 договори на суму 1 886,2 млн. грн., діючими залишаються 13 075 договорів факторингу [11].

Таблиця 1

Переваги міжнародного факторингу

Завдання	Переваги
Економічні завдання	- захист від поточних і непередбачених втрат; - збільшення оборотності обігових коштів; - зміцнення фінансової незалежності підприємства
Маркетингові завдання	- збільшення ринкової частки компанії; - відкриття нових ринкових сегментів для реалізації продукції; - розширення асортименту продукції на складі за рахунок додаткових обігових коштів; - одержання конкурентних переваг; - поліпшення іміджу серед постачальників; - зниження ризиків за умови продажу у кредит; - встановлення контролю над платіжною дисципліною дебіторів
Фінансові завдання	- зменшення дефіциту й вартості обігових коштів; - поліпшення ліквідності балансу; - зменшення кредитного навантаження; - отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування; - прогноз і забезпечення стабільності грошових надходжень; - гарантування сплати коштів від покупців у визначений термін; - збільшення прибутковості та скорочення обсягів дебіторської заборгованості, а також поліпшення її обліку й контролю

На сьогодні на ринку факторингу працюють близько тисячі компаній, розташованих у Північній та Південній Америці, Європі, Азії, Австралії й Африці. Структура світового ринку факторингу у 2014 р. представлена на рис. 1.

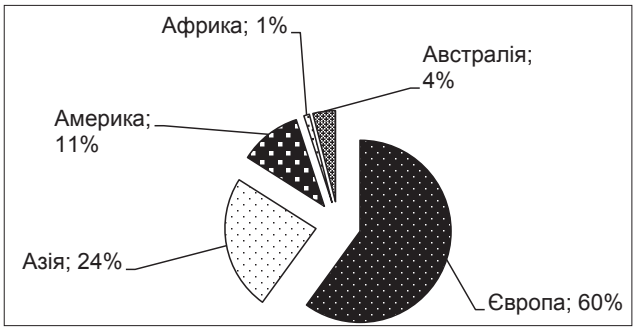


Рис. 1. Структура світового ринку факторингу у 2014 р.

Найбільшим ринком факторингових послуг у Європі і безумовним лідером на світовому ринку факторингу залишається Великобританія

(226,2 млрд. євро). У країні налічується близько 100 факторингових компаній, діяльність яких не підлягає ліцензуванню, що дає їм змогу безперешкодно розвиватися.

Крім Великобританії, великими гравцями на світовому ринку факторингу є Франція (153,5 млрд. євро), Італія (143,7 млрд. євро), Ірландія, Німеччина, Іспанія. У цих країнах, як і в деяких інших європейських державах, відношення факторингового обороту до ВВП становить близько 10–15%. З неєвропейських країн великий оборот факторингового ринку в 2010 р. склався у США, Японії, Тайвані, Австралії та Бразилії [11].

Факторинг в Україні є достатньо молодим і перебуває на стадії формування. Економіка України, як і світова, успішно відновлюється після кризи, зростає купівельна спроможність населення, збільшується споживання товарів. Зростання попиту споживачів змушує постачальників шукати шлях поповнення обігових коштів для виконання заявок торгових мереж і залучати різні фінансові інструменти.

В міжнародному факторингу суттєва роль належить експортному факторингу, який являє собою продаж експортером фактору короткотермінової дебіторської заборгованості по експорту. Обслуговуючи клієнтів-експортерів, факторингові компанії (експорт-фактори) діють спільно з іноземними факторинговими компаніями, які працюють в країнах імпорту (імпорт-фактори). Імпорт-фактори допомагають експорт-факторам отримувати інформацію стосовно існуючих чи потенційних дебіторів в своїй країні, забезпечувати страхування ризиків неплатежів іноземного дебітора, вирішувати питання пошуку оборотних засобів. Експортний факторинг, який є найбільш ефективним при наданні закордонному покупцеві товарного кредиту, внаслідок чого: відлучаєте власні обігові кошти або залучаєте кредитні кошти; зазнаєте підвищеного кредитного й валютного ризику при торговельній операції; оплачуєте роботу персоналу, який займається обліком дебіторської заборгованості закордонних покупців.

Одним з перших банків, що почав надавати послуги з факторингових операцій в 2001 р., був АКБ «Укрсоцбанк» (на сьогодні UniCredit Bank Ukraine). Сьогодні на долю цього банку приходиться біля третини ринку факторингу в нашій країні. Крім того, цей банк – єдиний в Україні, провідний з операції по міжнародному факторингу. UniCredit Bank надає такі послуги міжнародного факторингу, як експортний та імпортний.

Схему експортного факторингу UniCredit Bank представлено на рис. 2.

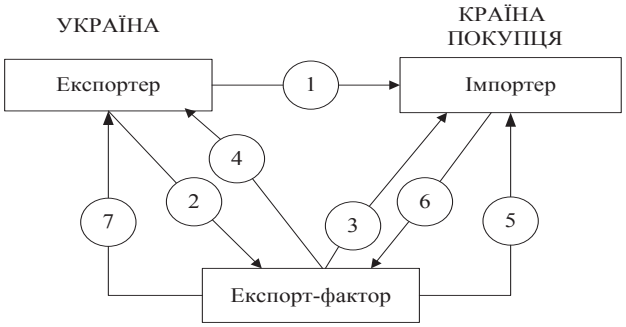


Рис. 2. Схема експортного факторингу

Основні етапи експортного факторингу (рис. 2):

1 – експортер поставляє продукцію імпортерові (поставки мають регулярний і стабільний характер) на умовах товарного кредиту;

2 – банк одержує від експортера документи, що підтверджують поставку продукції;

3 – банк перевіряє ділову репутацію й платоспроможність імпортера;

4 – експортер одержує авансове фінансування відповідно до наданих документів (60–80% від вартості поставки);

5 – банк відслідковує дотримання імпортером умов оплати продукції відповідно до контракту;

6 – імпортер оплачує поставку в строки, передбачені умовами товарного кредиту;

7 – банк переказує експортерові залишок вартості поставки.

Схему імпортного факторингу UniCredit Bank Ukraine представлено на рис. 3.

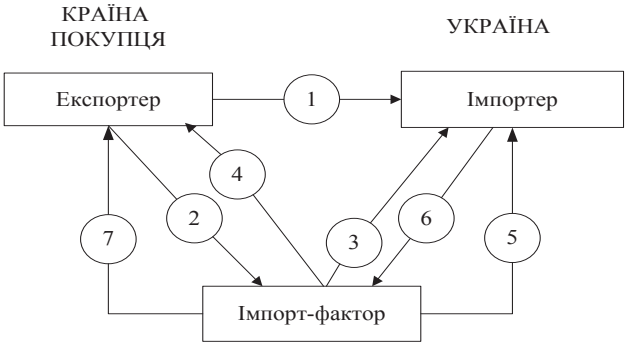


Рис. 3. Схема імпортного факторингу

Схема імпортного факторингу така:

1 – експортер поставляє продукцію імпортерові (поставки мають регулярний і стабільний характер) на умовах товарного кредиту;

2 – банк одержує від експортера документи, що підтверджують поставку продукції;

3 – банк перевіряє ділову репутацію й платоспроможність імпортера;

4 – експортер одержує авансове фінансування відповідно до наданих документів;

5 – банк відслідковує дотримання імпортером умов оплати продукції відповідно до контракту;

6 – імпортер оплачує поставку в строки, передбачені умовами товарного кредиту;

Таблиця 2

Переваги експортного та імпортного факторингу

Переваги експортного факторингу	Переваги імпортного факторингу
- допомагає експортерам розширити продаж за рахунок використання конкурентоздатних умов і термінів оплати; - збільшує оборотні кошти експортера, тому що фінансування по факторингу не вимагає застави і зростає із зростанням продажів; - дозволяє експортерові торгувати на умовах «відкритого рахунка» і відходити від використання акредитивної форми розрахунків	- підтвердження імпорт-фактором ділової репутації постачальника, з яким ви організовуєте свій бізнес; - формування позитивної історії розрахунків; - одержання широких можливостей для співпраці з новими закордонними партнерами; - одержання відстрочення платежу від закордонного постачальника

7 – банк переказує експортерові залишок вартості поставки.

Експортний та імпортний факторинг мають свої переваги, які наведено в таблиці 2.

Міжнародний факторинг дозволяє імпортеру на постійній основі одержувати товар з відстроченням платежу (зазвичай до трьох місяців). Зобов'язання оплати покладається на імпортера після приймання товарної поставки за якістю і кількості. Факторинг відкриває унікальні можливості для підприємств, що імпортують товари, виступаючи в якості товарного кредиту.

Зважаючи на усе вищевикладене, для подальшого розвитку міжнародного факторингу в Україні необхідне:

- вдосконалення законодавчого регулювання здійснення операцій експортного факторингу на державному рівні в рамках реформування податкового, господарського, банківського, цивільного законодавства, уточнення визначення факторингу, врегулювання розбіжностей у законодавчому визначенні даного виду фінансової операції;

- розвиток співробітництва українських фінансових установ з міжнародними факторинговими організаціями. Це значно підвищить якість обслуговування національних експортерів за рахунок підвищення рівня кваліфікації спеціалістів з міжнародного факторингу;

- розробка методики оцінки ризиків та діагностики ефективності операцій з експортного факторингу фінансовими установами на основі наукового підходу;

- формування інформаційної бази з використання, законодавчого регулювання, ефективності операцій експортного факторингу українськими підприємствами.

Висновки. В роботі розкрито загальні тенденції розвитку міжнародного факторингу в Україні. Визначено, що міжнародний факторинг є перспективним та дієвим засобом прискорення обігу коштів у процесі господарювання, розширення кола клієнтів для постачальника, розвинення торговельних відносин між контрагентами на міжнародних ринках. Саме тому останнім часом як у зарубіжних країнах, так в нашій державі все більше суб'єктів господарювання прагнуть використовувати цей інструмент у своїй діяльності. Проаналізовано досвід закордонних держав щодо обсягів надання факторингових послуг та визначено, що в іноземних розвинутих економіках міжнародний факторинг успішно застосовується протягом багатьох років.

Досліджено проблеми впровадження міжнародного факторингу в Україні у сучасних умовах. Для подальшого розвитку міжнародного факторингу на вітчизняному ринку необхідне прийняття заходів законодавчо-нормативного характеру стосовно регламентування здійснення факторингових операцій, вдосконалення розвитку співробітництва українських фінансових установ з міжнародними факторинговими організаціями, дослідження оцінки ризиків та діагностики ефективності факторингових операцій, а також формування інформаційної бази з використанням законодавчого регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внукова Н.М. Основи факторингу : [навч. посіб.] / Н.М. Внукова. – К. : Знання, КОО, 2008. – 174 с.
2. Криховецька З.М. Факторинг як перспективний механізм фінансування бізнесу / З.М. Криховецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Dtr_ep/2012_2/files/EC212_22.pdf.
3. Басюк Т.П. Фінансові аспекти зовнішньоекономічних операцій / Т.П. Басюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 6. – С. 20–25.
4. Колесова І. Використання факторингу в управлінні фінансами корпорації / І. Колесова // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 135–143.
5. Склеповий Є.В. Ринок факторингових послуг в Україні / Є.В. Склеповий // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 109–115.
6. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг від 28.05.1988 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
7. Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг» від 11.01.2006 р. № 3302-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3302-15.
8. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
9. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р., № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (в ред. 4279-VI від 22.12.2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
11. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/smi/finkomp062015.pdf.

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.3

Абрамова М.В.
аспірант кафедри маркетингу, управління та економіки підприємства
Національної академії управління,
науковий співробітник
Центрального науково-дослідного інституту Збройних Сил України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячення аналізу теоретичних аспектів визначення поняття воєнно-економічної безпеки. Дослідження складових елементів та меж впливу економічної та воєнної безпеки дозволяє визначити такий їх інтегрований елемент, як воєнно-економічна безпека, що потребує додаткового дослідження, особливо у світлі останніх подій.
Ключові слова: економічна безпека, воєнна безпека, воєнно-економічна безпека.

Абрамова М.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБОСНОВАНИЯ ПОНЯТИЯ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА
Статья посвящена анализу теоретических аспектов определения понятия военно-экономической безопасности. Исследование составляющих элементов и границ влияния экономической и военной безопасности позволяет определить такой их интегрированный элемент, как военно-экономическая составляющая, требующий дополнительного исследования, особенно в свете последних событий.
Ключевые слова: экономическая безопасность, военная безопасность, военно-экономическая безопасность.

Abramova M.V. THEORY OF JUSTIFICATION OF THE MILITARY-ECONOMIC SECURITY CONCEPT
This article analyzes the theoretical aspects of the military-economic security definition. Research constituents and limits the impact of economic and military security to determine their integrated element such as a military and economic security, which requires additional research especially in light of recent events.
Keywords: economic security, military security, military and economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Воєнна та економічна безпека є невід'ємними складовими національної безпеки будь-якої держави. У той час коли воєнна сила продовжує залишатися визначальним елементом спроможності країни відстоювати свої життєво важливі національні інтереси, забезпечення необхідного рівня воєнної безпеки гарантує суверенітет, територіальну цілісність і недоторканність держави від посягань із застосуванням воєнної сили [1], а економічна безпека є фундаментом національної безпеки. Саме за умови стійкого розвитку економіки можливе розв'язання усіх інших завдань забезпечення національної безпеки. З іншого боку, справжня економічна безпека існує лише в умовах надійного захисту національних інтересів України від будь-якого силового тиску та зазіхань із застосуванням воєнної сили. Тому серед головних передумов національної безпеки України її воєнну безпеку варто розглядати поряд з економічною, а за певних обставин воєнна безпека може набувати пріоритетного значення.

При цьому під воєнною безпекою нині розуміють стан захищеності національних інтересів, суверенітету, територіальної цілісності і недоторканності держави від посягань із застосуванням воєнної сили [1] від воєнних загроз [2], а під економічною – стан національної економіки, що дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз [3] і здатний задовольняти потреби сім'ї, особи, суспільства, держави.

Тобто сьогодні визначене поняття економічної безпеки обходить вирішення проблеми щодо забезпечення економічних потреб воєнної організації держави [4], у тому числі й оборонно-промислового комплексу [5] для її утримання та стійкого розвитку. А поняття воєнної безпеки нині є взагалі відсутнім на законодавчому рівні. Оскільки забезпечення воєнної безпеки держави неможливе без належного фінансування її потреб, а захист від внутрішніх та зовнішніх загроз, захист економічної безпеки – без втручання воєнної сили (Збройних Сил), постає необхідність у визначенні такого нового поняття, як воєнно-економічна безпека держави.

Даний вид національної безпеки повинен охоплювати завдання національного господарства щодо задоволення таких потреб, як забезпечення надійності та стійкості функціонування воєнного сектора економіки, його здатності здійснювати розвиток науково-технічних можливостей за мінімізації витрат та забезпечення можливостей для відновлення оборонно-промислового комплексу за рахунок власних ресурсів.

Отже, воєнно-економічна безпека має свій власний зміст, систему внутрішніх показників, порогові значення та критерії. Тобто проблема постає не тільки через відсутність у досліджуваних матеріалах визначених складових та завдань воєнно-економічної безпеки України, а й власне її поняття на законодавчому рівні, що й зумовлює актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень, публікацій та низки документів. Конституція України визначає найважливішими функціями держави захист суверенітету

й територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки [6]. Тобто економічна безпека держави є однією із головних складових національної безпеки України.

Відповідно до створеної Методики розрахунку рівня економічної безпеки України було визначено роль економічної безпеки України як головної складової національної безпеки та її зміст [3].

Разом з тим, відповідно до наукових доробків сучасних вчених, їхню думку про поняття економічної безпеки не можна визнати одностайною [7-17], більше того, абсолютно не окреслено також категорію, що поглинає собою зміст об'єкта адміністративно-правового регулювання під час реалізації державної функції, обумовленої потребами економічної безпеки.

Проблеми визначення воєнної безпеки та оборони є об'єктом дослідження правознавців, політологів та військових Б.П. Андресюка, В.М. Антонця, Ю.І. Бута, В.Б. Вагапова, А.С. Гриценка, О.І. Затинайка, М.І. Карпенка, В.С. Картавцева, С.В. Ківалова, Б.А. Кормича, Д.І. Куща, Е.М. Лисицина, С.М. Нечхаєва, Ю.М. Оборотова, М.П. Орзіха, В.Ф. Погорілка, Б.Л. Пережняка, В.Г. Радецького, І.С. Руснака, А.І. Семенченка, Ю.М. Тодики та ін.

Хоча в Україні проводиться значна робота щодо забезпечення функціонування ефективної системи гарантування воєнної безпеки, здатної адекватно реагувати на сучасні загрози і виклики, однак у досліджених матеріалах на законодавчому рівні досі відсутнє повноцінне визначення цього поняття як такого (останнє визначення поняття воєнної безпеки було зазначено у Воєнній доктрині редакції 2007 року).

У наукових дослідженнях В.Ю. Богдановича, А.І. Семенченка підкреслюються асинхронність та відсутність системності, необхідної скоординованості дій у визначенні поняття воєнної безпеки та її складових елементів, недостатня наукова обґрунтованість механізмів державного управління у цій сфері та недосконаліть чинного методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення [18].

У теоретичному аспекті проблемним питанням визначення воєнно-економічної безпеки держави в Україні почали приділяти увагу не так давно. Результати досліджень містяться у багатьох працях вітчизняних науковців. Серед них особливо важливе значення мають роботи В.І. Мунтіяна [9], В.Т. Шлемка, І.Ф. Бінька [29], В.Й. Ольшевського [20]. А у Російській Федерації засновником визначення окремого поняття воєнно-економічної безпеки є А.І. Пожаров [21]. У його роботах викладено концептуальні засади воєнно-економічної безпеки.

Тому **метою статті** є аналіз понятійних апаратів воєнної і економічної безпеки та обґрунтування поняття воєнно-економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. З огляду на залежність оборонної сфери від цивільної, воєнно-економічного потенціалу від економічного, воєнно-економічна безпека не може розглядатися як сума воєнної та економічної безпеки, оскільки за сприятливих умов економічної безпеки не можна забезпечити

Таблиця 1

Поняття економічної безпеки держави

Автор	Визначення
Російська академія ім. Плєханова	Це є стан, в якому народ (через державу) може суверенно, без втручання і тиску ззовні, визначити шляхи і форми свого економічного розвитку [7].
В.М. Мунтіян	Це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам [8].
Л. Абалкін	Це сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, спроможність до постійного оновлення та самовдосконалення [9].
А. Архіпов, А. Городецький, Б. Михайлов	Це спроможність економіки забезпечити ефективне задоволення суспільних потреб на національному та міжнародному рівнях [10].
С. Лишкін, А. Свинаренко	Це стан можливості й готовності економіки забезпечувати стійкість економічного стану особи, соціально-економічну, воєнно-політичну стабільність суспільства і держави в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз і впливів [11].
Г. Пастернак-Таранушенко	Це стан держави, за якого вона забезпечена можливістю створення, розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців [12].
Міністерство економічного розвитку і торгівлі України	Це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [13].
М.М. Єрмошенко	Це такий стан економічного механізму країни, який характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери [14].
Державна стратегія РФ	Це можливість і готовність економіки забезпечити гідні умови життя та розвитку особистості, соціально-економічну та військово-політичну стабільність суспільства і держави, протистояти впливу внутрішніх та зовнішніх загроз [15].
Г.О. Пухтаєвич	Це такий стан національної економіки, при якому забезпечуються захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розвитку і захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави [16].
З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Наєнко	Це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямований на сталий розвиток і вдосконалення її економіки, котрий обов'язково включає механізм протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам або ризикам, часто супутнім діяльності держави як суб'єкта фінансових відносин [17].
Методика розрахунку рівня економічної безпеки України	Це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [3].

повноцінну воєнну безпеку, якщо не буде створено воєнну економіку.

Оскільки воєнно-економічна безпека пов'язана як з воєнною, так і з економічною безпекою, потрібно розглянути межі дії кожної.

У «Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України» [3] зазначено, що економічна безпека – «це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз...». Тому є недостатньо зрозумілим, яким чином провадження економічної безпеки може забезпечити захист, наприклад, кордонів та національних інтересів держави. Сучасні тлумачення поняття економічної безпеки не є одностайними (табл. 1).

На думку І.А. Білоусової [22], найбільш виваженим є визначення економічної безпеки держави як загальнонаціонального комплексу заходів та механізмів протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам економічного характеру, використання якого дає змогу досягнути і підтримувати стабільний розвиток економіки держави.

Тобто виникає необхідність розглядати питання забезпечення економічної безпеки, яка повинна здійснювати захист національних інтересів в економіко-кредитно-фінансових сферах та протидіяти глобальним викликам світової економіки та впливу транснаціональних корпорацій [23].

Воєнна безпека є одним із основних компонентів, що характеризує, у першу чергу, зовнішній аспект національної безпеки держави, забезпечення якої покликані здійснювати Збройні Сили.

О.Ф. Бєлов, С.М. Нечхаєв з цього приводу слушно зазначають, що воєнна безпека є однією з головних умов становлення та розвитку будь-якої демократичної держави, а її зміцнення – першочерговим завданням державної влади [24].

Нині така правова категорія, як воєнна безпека, не має теоретичного обґрунтування в жодному дослідженому документі (табл. 2).

У свою чергу економічна система держави забезпечує життєдіяльність (фінансування) інших підсистем національної системи держави, зокрема оборонної.

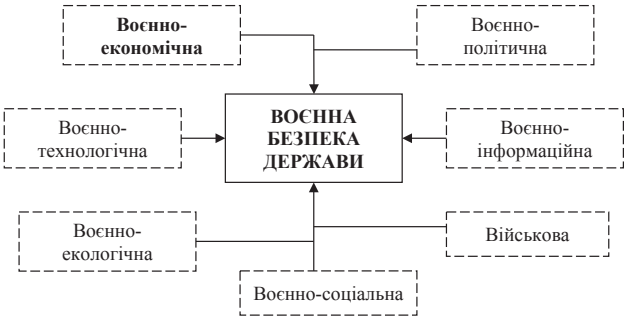


Рис. 1. Складові воєнної безпеки держави

Таблиця 2

Поняття воєнної безпеки держави

Автор	Визначення
О.І. Погібко	Це стан правових норм, які дозволяють: шляхом проведення політики безпеки стримувати і послідовно знижувати рівень воєнної загрози і воєнної небезпеки застосування збройної сили проти держави; при виникненні воєнного конфлікту – відбити агресію та виключити або максимально обмежити деструктивний прояв збройної сили всередині держави [25].
Воєнна доктрина України, редакція від 2009 року (нині не дійсна)	Це стан захищеності національних інтересів, її суверенітету, територіальної цілісності і недоторканності від посягань із застосуванням воєнної сили, складова національної безпеки України [26].
В.О. Ананьїн, О.О. Пучков	Це сукупність гарантій суверенітету, територіальної цілісності країни і захисту її життєво важливих інтересів за допомогою воєнної сили [27].
Тлумачний словник нормативно-правових та наукових термінів і визначень	Це наукова категорія, складова національної безпеки, яка визначає стан захищеності національних інтересів, суверенітету, територіальної цілісності та недоторканності держави від посягань із застосуванням воєнної сили [1].
В.Ю. Богданович	Це стан правових норм, які дозволяють: шляхом проведення політики безпеки стримувати і послідовно знижувати рівень воєнної загрози і воєнної небезпеки застосування збройної сили проти держави; у разі виникнення воєнного конфлікту — відбити агресію та виключити або максимально обмежити деструктивний вплив збройної сили всередині держави [28].
Паспорт спеціальності 21.02.01 «воєнна безпека держави»	Галузь науки, яка вивчає проблеми теорії і практики захисту національних інтересів, національних цінностей держави від воєнних загроз [29].
А.І. Пожаров	Це вид послуги, що надає держава, – за допомогою відповідних структур, передусім ЗС України [30].
М.І. Абдурахманов	Захищеність особистості, суспільства і держави від воєнних загроз, стан, при якому ймовірність війни зводиться до мінімуму внаслідок відсутності спонукальних мотивів до застосування воєнної сили та умов, що потребують відновлення балансу сил, а також унаслідок здійснення заходів щодо недопущення воєнної загрози [31].

Таблиця 3

Складові економічної безпеки

Автор	Складові
В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько	Внутрішні складові економічної безпеки (сировинно-ресурсна безпека, енергетична безпека, фінансова безпека, **воєнно-економічна безпека**, технологічна безпека, продовольча безпека, соціальний аспект, демографічний аспект, екологічний аспект) [19].
«Бізнес-школа» Интел-синтез»	Сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, безпека фінансово-кредитної сфери, **воєнно-економічна**, технологічна, аграрна, демографічна, екологічна, промислово-технологічна, соціальна, продовольча, приватизаційна, зовнішньоекономічна [32].
В.М. Мунтіян	Внутрішні складові економічної безпеки (сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, **воєнно-економічна безпека**, інформаційна, технологічна, продовольча, соціальна, демографічна, екологічна, тіньова). Зовнішньо-економічна безпека (зовнішньоекономічна політика держави, експортна та імпортна безпеки) [8].

Таблиця 4

Поняття воєнно-економічної безпеки держави

Автор	Визначення воєнно-економічної безпеки
В.І. Ольшевський	Це можливість і готовність держави забезпечити економічні, соціальні, науково-технологічні та інформаційні умови розвитку воєнно-економічного потенціалу на такому рівні, що гарантував би воєнну безпеку держави [34].
В.І. Мунтіян	Характеризується можливістю та готовністю держави забезпечувати економічні, соціальні, науково-технологічні й інформаційні умови розвитку ВЕ потенціалу на такому рівні, що гарантував би воєнну безпеку держави, а отже здатністю ВПК гарантувати задоволення ВЕ потреб на рівні раціональної оборонної достатності [8].
Д.О. Гордієнко	Стан захищеності національного господарства від зовнішніх і внутрішніх загроз, при якому воно здатне задовольняти економічні потреби воєнної організації для будівництва, утримання та сталого розвитку [35].
А.І. Пожаров	Здатність військової економіки стійко підтримувати необхідну військову міць і реалізовувати воєнно-економічний потенціал в міру і терміни, що передбачаються воєнною доктриною держави [36].
В. П. Корсунь	Стан національного господарства, за якого має місце достатній розвиток і збереження науково-виробничого потенціалу воєнної економіки, що забезпечує матеріально-технічне оснащення збройних сил [37].
О.М. Олійник	Характеризує ступінь реалізації національних інтересів України у воєнно-економічній сфері в умовах впливу внутрішніх та зовнішніх загроз мирного часу та гарантування сталого функціонування воєнної економіки в період збройного протистояння [38].

Деякі вчені виділяють воєнно-економічну безпеку як одну зі складових економічної безпеки (табл. 3).

Остаточного визначення складових елементів воєнної безпеки (в досліджених документах) на сьогодні також немає. Хоча провідними вченими Національного університету оборони України була здійснена спроба виділення її складових [33], наведених на рисунку 1.

Питання остаточного визначення поняття та структури національної безпеки набувають особливої актуальності для країн, які перебувають у стані трансформаційної кризи, що зараз спостерігається і в Україні.

Виходячи з того факту, що від стану економічного і воєнно-економічного потенціалу залежать обороноздатність держави, стан її воєнної сфери, варто вважати за необхідне постійно підтримувати воєнно-економічну безпеку.

Тому деякі дослідники намагаються виокремити дану правову категорію та визначити межі її впливу (табл. 4).

Таким чином, на сучасному етапі розвитку держави є доцільним виокремлення поняття та визначення меж дії воєнно-економічної безпеки, але не у системі економічної або воєнної безпеки, а як їх інтегрованого елемента у складі національної безпеки. Тобто воєнно-економічна безпека може бути представлена як здатність воєнної економіки підтримувати воєнну могутність держави та реалізовувати воєнно-економічний потенціал в обсягах та термінах, передбачених керівними документами держави, а також як стан національного господарства, за якого забезпечується достатній розвиток та збереження науково-виробничого потенціалу воєнної економіки, що забезпечує матеріально-технічне оснащення Збройних Сил.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз теоретичних аспектів визначення економічної та воєнної безпеки держави на основі порівняння їхніх понятійних апаратів та меж їхнього впливу надав можливість стверджувати: по-перше, нині відсутні поняття воєнної безпеки на законодавчому рівні (останнє її визначення було наведене у Воєнній доктрині редакції 2007 року) та чітко визначених її складових елементів; по-друге, має місце нечітка окресленість меж впливу економічної безпеки: від забезпечення стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз до забезпечення здатності задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави завдяки захисту національної економіки; по-третє, не враховані потужності воєнної економіки, зокрема й оборонно-промислового комплексу, ані в понятійному апараті, ані в «Методиці визначення економічної безпеки».

Тому виникає необхідність виокремлення такої нової інтегрованої категорії, як воєнно-економічна безпека, у складі національної безпеки. До її змісту можна віднести: здатність національного господарства задовольняти головні воєнні потреби, у тому числі потреби Збройних Сил, за рахунок власного фінансування, забезпечення надійності та стійкості функціонування воєнного сектора економіки, здатність воєнної економіки розвивати науково-технічні можливості таким чином, щоб задовольняти поточні та майбутні воєнно-економічні потреби власним коштом за мінімальних витрат, забезпечення можливостей для розгортання воєнного виробництва та створення закритих циклів виробництва.

Подальших досліджень потребують виокремлення структурних елементів воєнно-економічної безпеки України, визначення системи її показників, порогових значень та критеріїв.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саганюк Ф.В. Воєнна безпека і оборона України. Тлумачний словник нормативно-правових та наукових термінів і визначень [Текст] / Ф.В. Саганюк // Національний науково-дослідний центр оборонних технологій і воєнної безпеки України. – К., 2007. – 750 с.
2. Семенченко А.И. Теоретические основы анализа проблем национальной безопасности государства в военной сфере : монография [Текст] / А.И. Семенченко. – К. : Основа, 2006. – 296 с.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] Мін. екон. України [увед. 02.03.2007]. – Режим доступу : http://ua-info.biz/legal/basejw/ua-qmtipe/index.htm.
4. Україна. Закон. Про основи національної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/ show/964-15.
5. Україна. Закон. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17.
6. Україна. Конституція України [прийнята 28.06.1996] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр.
7. Основи економічної безпеки (держава, регіон, підприємство, особа) [Текст] // за ред. Є. Анісова. – М. : ЗАТ «Бізнес-школа» Інтел-Синтез», 1997. – С. 288.
8. Мунтіян В.І. Економічна безпека України [Текст] : монографія / В.І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.

9. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение [Текст] / Л. Абалкин // Вопр. экономики. – 1994. – № 12. – С. 12-18.
10. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения [Текст] / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопр. экономики. – 1994. – № 12. – С. 28-36.
11. Лышкин С. Развитие экономики России и ее реструктуризация как гарантия экономической безопасности [Текст] / С. Лышкин, А. Свинаренко // Вопросы экономики. – 1994. – № 12.
12. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави [Текст] / Г. Пастернак-Таранушенко // за ред. Б. Кравченка. – К. : Ін-т державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994. – 140 с.
13. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : Мін. екон. розв. і торг. України [від 29.10.2013 № 1277]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
14. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення [Текст] / М.М. Єрмошенко. – К. : Нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
15. Російська Федерація. Государственная стратегия в области обеспечения экономической безопасности Росийской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.scrf.gov.ru/documents/23.html.
16. Пухтаєвич Г.О. Аналіз національної економіки [Текст] : навч. посіб. / Г.О. Пухтаєвич // Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2005. – 254 с.
17. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення [Текст] : монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Наєнко ; за заг. ред. проф. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
18. Богданович В.Ю. Підхід до розробки теоретичних засад стратегічного планування у сфері державного управління забезпечення національної безпеки держави [Текст] / В.Ю. Богданович, А.І. Семенченко // Стратегічна панорама. 2006. – № 3. – С. 15-24.
19. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення [Текст] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
20. Ольшевський В.Й. Воєнно-економічна безпека: теорія і практика [Текст] / В.Й. Ольшевський // Наука і оборона. – 1999. – № 3. – С. 36-41.
21. Пожаров А.И. Показатели и критерии военно-экономической безопасности [Текст] / А.И. Пожаров // Военная мысль. – 2000. – № 6. – С. 26-34.
22. Белоусова І.А. Економічна безпека як стратегічна складова національної безпеки України [Текст] / І.А. Белоусова // Економічний часопис XXI. – 2010. – № 5(6). – С. 14-17.
23. Правове регулювання економічної безпеки України в умовах Євроінтеграції [Текст] : зб. наук. пр. Всеукраїнської науково-технічної конференції МВС України. – Х. : ХНУ ВП, 2013. – С. 81.
24. Белов О.Ф. До питання розроблення Стратегії воєнної безпеки [Текст] / О.Ф. Белов, С.М. Нечхаєв // Наука і оборона. – 2007. – № 2. – С. 3-7.
25. Погібко О.І. Нормативно-правові питання розвитку системи забезпечення воєнної безпеки – складової національної безпеки і оборони України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vuzlib.com/content/view/1463/23/.
26. Україна. Указ. Про Воєнну доктрину України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/648/2004/ed20120608.
27. Нікіфоров Р.К. Воєнна безпека суспільства та держави в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/648/2004/ed20120608.
28. Семенченко А.І. Теоретические основы анализа проблем национальной безопасности государства в воэнной сфере [Текст] : монографія / А.І. Семенченко. – К. : Основа, 2006. – 296 с.
29. Воєнна безпека держави [Електронний ресурс] : паспорт спеціальності 21.02.01. – Режим доступу : http://www.mil.gov.ua/zndi/s210201.html.
30. Пожаров А.И. Экономика национальной безопасности [Текст] / А.И. Пожаров, Н.Я. Головацкий, М.К. Смирнов // Экономика. – М. : ВФЄУ, 1999. – 270 с.
31. Абдурахманов М.И. Военная безопасность России [Текст] : словарь-справочник. / М.И. Абдурахманов, В.А. Биришполец, В.Л. Манилов ; под ред. В.Л. Манилова. – М. : «Пробел», 2000. – С. 24.
32. Основы экономической безопасности: государство, регион, предприятие, личность [Текст] / под ред. Е.А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа» Интел-синтез», 1997. – 288 с.
33. Радецький В.Г. Основи стратегії національної безпеки та оборони держави [Текст] : підручник / В.Г. Радецький [та ін.] ; Національний ун-т оборони України. – К. : НУОУ, 2009. – 596 с.
34. Ольшевський В.Й. Воєнно-економічна безпека: теорія і практика [Текст] / В.Й. Ольшевський // Наука і оборона. – 1999. – № 3. – С. 36-41.
35. Военно-экономическая безопасность государства [Електронний ресурс] : аналитический доклад / Центр стратегических оценок и прогнозов. – Режим доступу : http://www.csef.ru/index.php/ru/o-tsentre/sfgsdfg.pdf.
36. Пожаров А.И. Показатели и критерии военно-экономической безопасности [Текст] / А.И. Пожаров // Военная мысль. – 2000. – № 6. – С. 26.
37. Корсунь В.П. Военно-экономическая безопасность в условиях реформирования экономики России [Текст] / В.П. Корсунь // Военная мысль. – 1999. – № 1. – С. 11.
38. Олійник О.М. Концептуальні засади воєнно-економічної безпеки України [Текст] / О.М. Олійник // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1. – С. 30-36.

УДК 343.37

Августин Р.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

Васильців В.Г.
аспірант
Регіонального філіалу
Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ОБЛІКОВО-СТАТИСТИЧНИМИ МЕТОДАМИ

Виявлено, що на сьогодні оцінювання державними органами рівня тіньової економіки недостатньо об'єктивно відображає реальний стан проблем в національній економіці. Для оцінювання рівня тіньової економіки України використано такі обліково-статистичні методи, як електричний, монетарний, сукупного попиту – сукупної пропозиції, інтегральний, збитковості підприємств (фінансовий), «витрати населення – роздрібний товарооборот», Гутмана, Танзі, Фейта. Для порівняння отриманих результатів розраховано рівень тіньової економіки в окремих країнах світу. Визначено структуру тіньового сектора економіки України. Врахувавши вагу впливу фінансового сектору на економіку країни, наведено найбільш поширені види тіньових фінансових операцій в Україні.

Ключові слова: тінізація, економіка, оцінювання, рівень, метод.

Августин Г.Г., Васильцив В.Г. ОЦЕНКА УРОВНЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ УЧЕТНО-СТАТИСТИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ

Выявлено, что на сегодня оценивание государственными органами уровня теневой экономики недостаточно объективно отражает реальное состояние проблем в национальной экономике. Для оценки уровня теневой экономики Украины использованы такие учетно-статистические методы, как электрический, монетарный, совокупного спроса – совокупного предложения, интегральный, убыточности предприятий (финансовый), «расходы населения – розничный товарооборот», Гутмана, Танзи, Фейта. Для сравнения полученных результатов рассчитан уровень теневой экономики в отдельных странах мира. Определена структура теневого сектора экономики Украины. Учтя вес влияния финансового сектора на экономику страны, приведены наиболее распространенные виды теневых финансовых операций в Украине.

Ключевые слова: тенизация, экономика, оценка, уровень, метод.

Avhustyn R.R., Vasyltsiv V.G. ASSESSMENT OF THE LEVEL OF THE SHADOW ECONOMY OF UKRAINE OF ACCOUNTING AND STATISTICAL METHODS

It is revealed that the estimation of the state organs of the level of shadow economy is not sufficient to objectively reflect the real state problems in the national economy. To assess the level of shadow economy of Ukraine used the following accounting methods station as electrical, monetary, aggregate demand-aggregate supply, integrated, loss-making enterprises (financial), "spending – retail turnover", Gutman, Tanzi, Feith. For comparison of the results obtained, the calculated level of shadow economy in individual countries. The structure of the shadow sector of economy of Ukraine. Taking into account the weight of the influence of the financial sector on the economy of the country, the most common types of shadow financial operations in Ukraine.

Keywords: shadow economy, economy, rating, level, method.

Постановка проблеми. Загалом, оцінка та глибокий аналіз тіньового сектора економіки в Україні утруднюється фактом відсутності адекватної методики оцінки цього показника, яка б була визнана як науковцями, які здійснюють дослідження у цій сфері, так і представниками владних структур та фахівцями Державної служби статистики. Відтак, результати оцінки рівня тінізації вітчизняної економіки істотно різняться залежно від застосовуваного методу та базиданих, що використовується в аналітичних дослідженнях (від 16,7% від обсягу ВВП, за даними Державної служби статистики України, до понад 60%, за даними окремих вітчизняних та більшості зарубіжних експертів) [3]. Вважаємо, що оцінювання рівня тіньової економіки України повинно відбуватись на основі даних офіційних статистичних видань та передбачати отримання адекватних результатів способу облікового обґрунтування. Такий підхід до оцінювання рівня тіньової економіки України є актуальним, оскільки існують усі передумови вважати про лише статистичну значимість показників тонізації як реальну інформаційну базу дослідження означених процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомою теоретико-методологічною базою оцінювання рівня тонізації економіки України є результати досліджень Г. Башнянина, З. Варналія, Т. Васильціва, О. Власюка, В. Воротіна, В. Геєця, Я. Жаліла, О. Іляш, А. Мокія, В. Тищук, В. Точиліна, М. Флейчук та ін. Проте тонізація національної економіки постійно змінює сфери суспільного існування, що вимагає використання лише офіційних даних для реального оцінювання її тіньового рівня.

Мета статті полягає у проведенні оціночних операцій рівня тіньової економіки України обліково-статистичними методами та порівнянні отриманих результатів для формування висновків про реальний економічний стан нашої держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обсяг економіки, яка безпосередньо не спостерігається (а саме такий показник відображає тенденції тінізації у вітчизняній статистиці), за розрахунками Державної служби статистики України, в останні роки становить у середньому від 15 до 18% ВВП. Структуру згаданого показника подано у таблиці 1.

Хоча методологія цього показника частково гармонізована з міжнародними стандартами, його значення сприймається експертами суттєво заниженим. Крім того, цей показник не використовується у міжнародних співставленнях, оскільки

Таблиця 1

Структура економіки, яка безпосередньо не спостерігається [7]

Економіка, яка безпосередньо не спостерігається							
Тіньова					Неформальна	Незаконна	Інші види
Зі статистичних причин			З економічних причин				
Непредставлення звітності	Неактуальна інформація реєстрів	Незареєстрована	Викривлення звітних даних	Навмисна нереєстрація	Незареєстрована діяльність та заниження звітних даних	Незареєстрована	Незареєстрована

далеко не усі країни здійснюють оцінку економіки, що безпосередньо не спостерігається, за усіма її складовими, а тому їх порівняння може призводити до необґрунтованих висновків. Так, якщо порівнювати цей показник для України з аналогічними показниками інших країн, обсяг економіки, що безпосередньо не спостерігається, в Україні знаходиться на рівні Польщі (16%) та є меншим, ніж у Литві (19%) та Російській Федерації (24%).

На противагу, відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, обсяг тіньової економіки в Україні останні п'ять років знаходиться у діапазоні від 28 до 39% ВВП. Також рівень тонізації національної економіки окремі вітчизняні науковці оцінюють за методом, який запропонував Ю. Харазішвілі. Згаданий метод ґрунтується на використанні функцій сукупного попиту і пропозиції та реалізований у моделі «Альфа». За цим методом рівень тінізації економіки України коливається у діапазоні від 30 до 40% ВВП (рис. 1) [7].

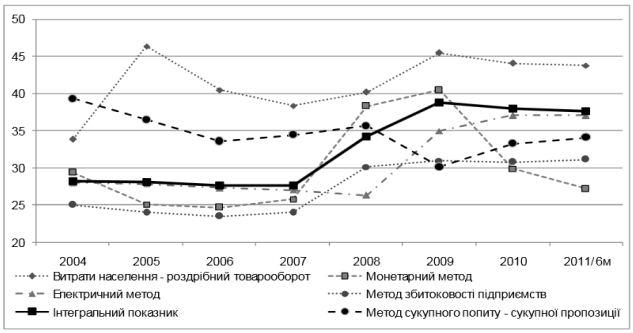


Рис. 1. Рівень тіньової економіки України, обчислений за різними методами, % від обсягу ВВП [7]

Відповідно до розрахунків австрійського економіста Ф. Шнайдера, рівень тіньової економіки в Україні у 2012 р. складав 52,8% від офіційного ВВП. Саме останній показник широко використовується у міжнародних співставленнях. Разом з тим його динаміка не завжди дозволяє аналізувати вплив усіх чинників на рівень тіньової економіки.

Очевидно, що різнорідність застосовуваних методів оцінки тінізації набамперед пов'язана з необхідністю вираховування розбіжностей між доходами та витратами населення, динамікою готівки в обігу та обсягами виробництва, використанням електроенергії та обсягами її виробництва, а також динамікою цін факторів виробництва, готової продукції та рентабельністю виробництва.

Як ми вже зазначали, офіційні дані щодо аналізованого показника не пристосовані для міжнародних співставлень, оскільки його розрахунок ґрунтується на національних особливостях вітчизняної економіки та статистичної звітності (рис. 2).

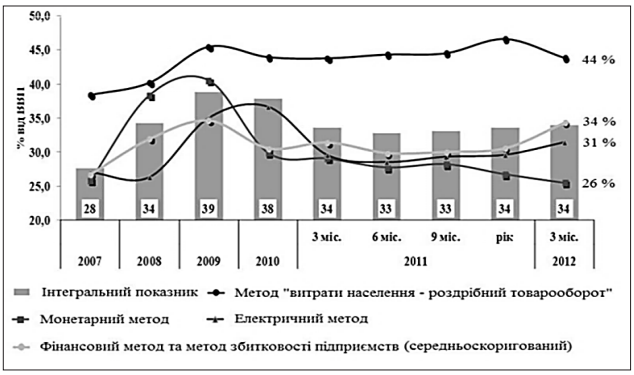


Рис. 2. Динаміка тіньової економіки за окремими методами у 2007–2012 рр.,% від обсягу ВВП [1]

Наявність настільки різнопланових та діаметрально протилежних оцінок в Україні є підставою для удосконалення офіційних методик розрахунку рівня тінізації з врахуванням зарубіжного досвіду. У нашій роботі ми скористалися різними методиками та проаналізували рівень тіньового сектора у різних сферах та галузях вітчизняної економіки для виявлення домінантних тенденцій та характерних особливостей розвитку цього явища у нашій країні.

Беручи до уваги істотний вплив фінансово-кредитних факторів на розвиток соціально-економічної системи України насамперед розрахуємо рівень тіньової економіки України, використовуючи компаративну динаміку за монетарними методами, які максимально повно враховують множину чинників динаміки тіньового сектора. Таким чином, як бачимо з рис. 3, з 1994 р. почався процес активного поширення тіньових явищ, який досяг свого

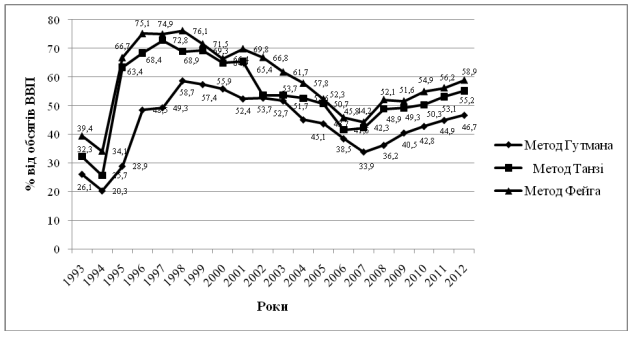


Рис. 3. Рівень тіньової економіки України у 1993–2012 рр., розрахований з використанням монетарних методів, % [2; 4–7]

максимуму у період 1997–1999 рр., після якого, внаслідок запровадження урядом України відповідних заходів протидії цьому явищу, спостерігалася тенденція до зменшення обсягів тіньової економіки.

Але вже у 2007–2012 рр. рівень тінізації економіки України збільшився, що може бути пов'язане з проявами наслідків кризових явищ у глобальній фінансовій системі та загостренням політичних чинників, що безпосередньо пов'язані з процесом тінізації. Для порівняння зазначимо, що обсяги тіньової економіки в США та Швейцарії – 7–8%, в Польщі – близько 27%, Німеччині – близько 15%, Росії – 47%, Болгарії – 35%, Білорусії – 50%, в Ефіопії – 40%, Угорщині – близько 25% та в Зімбабве – близько 65% від обсягу ВВП [8] (рис. 4).

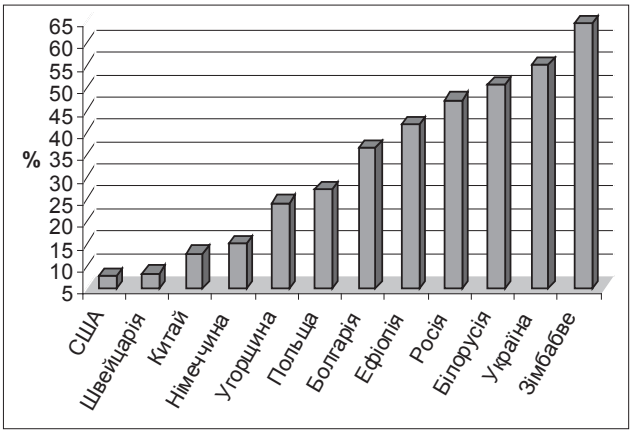


Рис. 4. Рівень тіньової економіки в окремих країнах світу станом на початок 2013 р. [8]

Узагальнюючи, зауважимо, що переважна більшість використаних для оцінки тінізації методик вказують на загрозливо масштабні рівень та обсяг тіньового сектора в нашій країні, який вважаємо небезпечним для всієї економічної системи держави та національної безпеки загалом.

Якщо йдеться про обсяги та структуру тіньового сектора, то за даними, опублікованими під час презентації Концепції реформування податкової системи України, станом на 01.09.2012 р. в абсолютному вимірі цей показник становив близько 350 млрд. грн. щорічно. З них 48,6% – зарплата в конвертах, 28,6% – виведення безготівкових коштів у готівкову форму в іноземних банках; 12,9% – основні кошти, матеріальні ресурси й послуги тіньового сектора; 10% – неофіційні платежі (рис. 5).

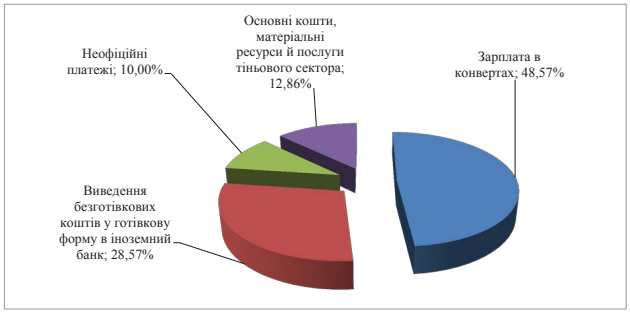


Рис. 5. Структура тіньового сектора економіки України станом на 01.09.2012 р., % [7]

Зважаючи на подані вище дані, вважаємо за доцільне навести най більш поширені види тіньових фінансових операцій в Україні, основними з яких є:

- укладання фіктивного господарського договору на умовах попередньої оплати з наступним заволодінням коштами партнера. Такі дії характерні для організованих злочинних груп, які спеціалізуються на пошуку підприємців, схильних заради великих прибутків до ризикованих операцій;

- заснування інвестиційної фірми (трастового товариства, пенсійного фонду, страхової компанії) з наступним заволодінням коштами вкладників властиве злочинним групам, які використовують ідею фінансової піраміди;

- одержання безпідставного відшкодування з державного бюджету податку на додану вартість (ПДВ) – використовується підприємцями-шахраями, які подають до державних податкових адміністрацій фіктивні документи про здійснення експорту товарів;

- придбання у комерційних структур товарів, одержання від них послуг за завищеними цінами – використовується службовими особами – розпорядниками бюджетних коштів різного рівня. Сутність полягає в укладанні службовими особами бюджетних установ чи організацій невигідних господарських договорів, у результаті яких державні кошти потрапляють у кишені чиновників і наближених до них підприємців. Це комплекс злочинів, у якому основним є заволодіння коштами шляхом зловживання службовим становищем або шахрайство;

- використання вексельних рахунків та карткових рахунків для легалізації доходів та отримання готівкових коштів також має на меті створити умови для нелегальних тіньових фінансових операцій;

- подібною до попередньої є технологія переведення безготівкових коштів у готівку за допомогою використання банківських фіктивних фірм;

- останнім часом набувають розвитку злочинні технології отримання неконтрольованих прибутків завдяки можливостям платіжних систем з використанням пластикових карток. Пластикові картки використовуються також для повернення в Україну валютних коштів, які незаконно акумулювались у закордонних банках для подальшого використання їх у тіньовому обігу. Ці злочини відрізняються від традиційних більш високою латентністю разом з простотою їх скоєння в умовах існування об'єктивних правових перешкод щодо ділового контролю таких фінансових потоків з боку правоохоронних органів. Не менш вагомим чинником існування і розповсюдження цього явища є відсутність достатнього досвіду боротьби з ним;

- операції з цінними паперами, в тому числі перераховування валютних коштів на користь нерезидентів в оплату за акції українських підприємств. Оплата здійснюється прямими перерахуваннями на рахунки нерезидентів, відкриті в іноземних банках або офшорних філіях комерційних банків – резидентів України.

Висновки. Основною передумовою такого масштабного поширення тіньового сектора в нашій країні є первинне спотворення мети реформування під час переходу економіки на ринкові методи господарювання в короткостроковому періоді, що призвело до того, що замість економічного зростання в країні виникла довготривала криза, відбулося значне розшарування населення внаслідок зубожіння значної його частини, знищення середнього класу і виникнення на цій основі соціальної нестабільності. Проведення реформ не мало певної соціальної бази, невизначеними лишилися пріоритети всіх прошар-

ків населення (підприємці, наймані працівники, інтелігенція, студенти, пенсіонери). Ліквідація старої системи господарювання і запровадження невипробуваних часом нових її форм зруйнувало усталений механізм розподільних відносин і створило новий, застосування нескоординованих елементів якого завдало шкоди інтересам практично всіх суб'єктів суспільних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лейфура М.В. Основні методики оцінки рівня тіньової економіки та її динаміка в Україні / М.В. Лейфура. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_46.pdf.
2. Огреба С.В. Методичні аспекти статистичної оцінки масштабів тіньової економіки України / С.В. Огреба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_7/33.pdf.
3. Офіційна веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Офіційна веб-сторінка Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.imf.org.ua.
5. Офіційна веб-сторінка Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org.
6. Офіційна сторінка веб-сторінка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
7. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання : аналіт. доп. / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
8. Schneider F. The Shadow Economy and Workin the Shadow: What Do We (Not) Know?: Discussion Paper No. 6423. – IZA: Johannes Kepler University of Linzand IZA. – March 2012. – 73 p.

УДК 656.61-048.34

Бабаченко М.В.
старший преподаватель кафедры менеджмента и экономики морского транспорта Национального университета «Одесская морская академия»

ПРИНЦИПЫ ОПТИМИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ ТОРГОВОГО ФЛОТА

Экстенсивный рост провозной способности торгового судоходства усиливает проблемы и формирует задачи рационализации использования ограниченных экономических ресурсов. Именно этот принцип становится ведущим в системе конкурентного позиционирования подсистем морской транспортной индустрии как в сегменте судостроения, так и в сегменте операторской деятельности флота. В глобальном рынке морской торговли реализуется принцип целесообразности позиционирования судоходных компаний, обеспечивающий относительную устойчивость инвестиционной и функциональной деятельности судоходных компаний. В то же время в системе морской транспортной индустрии формируются жесткие принципы конкурентного развития и удержания позиции в изменяющихся условиях экономического роста и участия страны флага флота в международном разделении труда. Поэтому важен контроль характера формирования мирового торгового флота с целью последующего принятия эффективных предпринимательских решений.

Ключевые слова: торговый флот, экономичность, энергоемкость, оптимальность параметров, позиционирование.

Бабаченко М.В. ПРИНЦИПИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПАРАМЕТРІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ФЛОТУ

Екстенсивний зростання провізної спроможності торговельного судноплавства підсилює проблеми і формує завдання раціоналізації використання обмежених економічних ресурсів. Саме цей принцип стає провідним у системі конкурентного позиціонування підсистем морської транспортної індустрії як у сегменті суднобудування, так і в сегменті операторської діяльності флоту. У глобальному ринку морської торгівлі реалізується принцип доцільності позиціонування судноплавних компаній, що забезпечує відносну стійкість інвестиційної та функціональної діяльності судноплавних компаній. У той же час у системі морської транспортної індустрії формуються жорсткі принципи конкурентного розвитку й утримання позиції у мінливих умовах економічного зростання та участі країни прапора флоту в міжнародному поділі праці. Тому важливим є контроль характеру формування світового торговельного флоту з метою подальшого прийняття ефективних підприємницьких рішень.

Ключові слова: торговельний флот, економічність, енергоємність, оптимальність параметрів, позиціонування.

Babachenko M.V. THE PRINCIPLES OF OPTIMIZATION OF THE FUNCTIONAL PARAMETERS OF THE MERCHANT FLEET

The extensive growth of the carriage capacity of the merchant fleet strengthens the problems and forms the tasks of the rationalization of the using of limited economical resources. Namely this principle becomes leading in the system of competitive positioning of the subsystems of the maritime transport industry both in the segment of shipbuilding and in the segment of the fleet operator activity. The principle of advisability of the positioning of the shipping companies, which provides relative stability of the investment and functional activities of the shipping companies, is realized on the global market of the maritime trading. At the same time the tough principles of the competitive development and retention of the position in the changing conditions of the economic growth and participation of the country flag fleet in the international division of labour are formed in the system of the maritime transport industry. Therefore the control of the character of formation of the world merchant fleet is important for subsequent adoption of the effective business decisions.

Keywords: merchant fleet, economy, power consumption, optimal parameters, positioning.

Постановка проблемы и ее связь с научными и практическими заданиями. Усиление зависимости характера устойчивости международных экономических отношений от уровня развития отдельных регионов мира предопределяет задачи позиционирования подсистем национального хозяйства. Этим обусловливаются и параметры развития морской транспортной индустрии. Принципиальным становится выбор задач и принципов формирования производственного потенциала отдельными подсистемами морского транспорта. Поэтому на этих проблемах сосредоточено внимание как отдельных государств или их союзов, так и исследовательских центров [1].

Анализ последних исследований и публикаций. В транспортном строительстве, ориентированном на использование технологии доставки товаров с перевалкой их в морских торговых портах, принципиальное значение приобретает выбор времени реализации проекта. Этот принцип не был учтен при проектировании нефтетерминала Южный и нефтепровода Одесса–Броды. После тщательного изучения реальных возможностей трубопровода со стороны европейских потенциальных партнеров был предложен иной вариант трассы.

С переходом морского транспорта под юрисдикцию приоритетов международных конвенций на первом этапе экономического реформирования собственности и технологии обслуживания грузопотоков приоритетной становится адаптация к изменениям и образованию альтернативных форм создания и управления производственным потенциалом национальной морской транспортной подсистемы. Основным ограничением становится требование соответствия ограничениям глобальной морской транспортной индустрии.

Иностранные инвесторы ограничивают свое участие в развитии провозной способности флота вне территории государства, определенное внимание сосредоточено на проектах развития портов, что подтверждается характером инвестирования предпринимательской деятельности структур, не входящих в состав транспортного ведомства. Одним из путей такого развития рассматривается учреждение акционерных обществ или создание концессионного конгломерата.

Среди стандартных принципов оптимизации функциональных параметров торгового флота [1] выделяются:

- сбалансированность изменения соотношения провозной способности по группам судов;
- дифференциация положения морских держав в судостроительном и судоходном сегментах;
- рефлагирование по приоритетам экономичности и минимизации оттока прибыли;
- динамичность формирования дедвейта по критериям волатильности фрахтового рынка.

Постоянное формирование новых условий, определяющих конкретные задачи адаптации [2], предопределяет ужесточение принципов формирования функциональных параметров торгового флота. В этом аспекте выделяются принципы удержания базовых характеристик:

- повышение конкурентной устойчивости по параметрам качества обработки транспортных и грузовых потоков;
- интеграция взаимодействия отдельных судоходных компаний и торговых портов;
- расширение участия в интеграционных процессах, с учетом требований стандартов международных морских организаций и реализации концепции ОЧЭС по транспортному обслуживанию грузопотоков;
- надежность обслуживания и долговечность позиционирования по критериям энергоемкости альтернативных технологий;
- непротиворечивость требований к безопасности и росту ограничений по соответствию прогрессивности флота и наземных транспортных средств.

Фактически принципы и параметры состояния и развития торгового флота представлены в публикации Annual Review издательства BRS group, тем не менее не раскрыты особенности участия отдельных морских государств в оптимизации состояния морской торговли. В этом отношении для условий Украины следует обратить внимание на публикации А.М. Котлубая, Л.Л. Николаевой, Н.Т. Примачева, но возникают новые проблемы, требующие дополнительного исследования.

Выделение нерешенных частей общей проблемы. В качестве нерешенных проблем, несмотря на обширность публикаций, выделяются принципы эффективного ресурсосбережения при масштабном пополнении дедвейта торгового флота. При этом основные параметры (дедвейт, объем перевозок, фрахтовая выручка) концентрируются в потенциале так называемых ведущих морских держав. Украина из-за ограниченности участия в торговом судоходстве ежегодно теряет несколько миллиардов долларов.

Формирование целей статьи. Неопределенная динамичность и сбалансиированность параметров спроса и предложения дедвейта торгового флота всех видов специализации предопределяет проблемы развития судоходных компаний отдельных стран в частности Украины. Поэтому с учетом противоречивости развития глобального рынка морской торговли основной целью статьи являются анализ закономерности формирования параметров торгового флота и поиск путей эффективного позиционирования провозной способности флота Украины.

Изложение основного материала. Масштабные инвестиционные ресурсы обусловливают актуальность как мероприятий по повышению предпринимательской эффективности, так и мер государственного регулирования масштабов и направлений развития морского транспортного комплекса.

При такой модели формирования организационных и производственных структур сбалансированность интересов владельцев флота или терминалов порта и других коммерческих подразделений морского транспорта может быть основана на справедливости учета вклада каждого участника в конечные результаты.

Рисунок 1 отражает взаимосвязь и последовательность перехода от базового состояния к повышению требования к техническим параметрам. Выбор соответствующей стратегии нацелен на нормализацию состояния производственного потенциала и участия судоходных компаний в эффективном распределении грузопотоков и финансовых результатов.

К важнейшим проблемам эффективной работы флота и портов относится вхождение в систему логистики и интермодальных технологий, регулирующих сроки хранение грузов из-за нераспорядительности грузовладельцев и несбалансированного движения транспортных средств. Параметры использования транспортных средств должна регулироваться нормативами интенсивности отгрузки грузов, зависящими от структуры товарооборота и альтернативных предложений провозной способности флота. Нарушение договорных сроков отгрузки должно учитываться экономическими отношениями, предусматривающими компенсацию дополнительных издержек операторов рынка морской торговли.

Основное внимание в международной статистике [1] уделяется совокупным функциям параметров – объему грузопотоков, дедвейту флота, средней продолжительности жизненного цикла. В центре принципов оптимизации глобального рынка морской транспортной индустрии лежит ускоренное развитие контейнерного и оффшорного сегментов. На рисунке 1 представлен ряд принципов (допустимая капиталоемкость, управление нормой прибыли и др.), нацеленных на оптимизацию таких параметров, как уровень тарифных ставок, конструктивное совершенство.

В этом аспекте приоритетной становится разработка методики оценки влияния основных подходов к формированию эффективности интеграционных процессов на основе расширения состава результатов взаимодействия национальных морских транспортных предприятий с глобальными операторами.

Если согласиться с формулировкой управления: «...как процесс принятия реагирующих решений, связанный с поддержанием производительности фирмы ... как можно ближе к целям...» [6], то важнейшими становятся, во-первых, выработка четкой цели и, во-вторых, наличие соответствующих критериев оценки ситуации, в данном случае в системе торгового судоходства.

При этом необходимо учитывать роль не только дефицита энергетических ресурсов, но и ужесточение к экологическим параметрам. Это в конечном счете отражается на глобальной политике и на проблемах развития морского транспорта. В этом аспекте следует различать не только экономические задачи, но и общую экономическую безопасность. Именно последнее и влияет на уровень эффективности ряда инвестиционных проектов. Особенно это четко прослеживается при сравнении альтернативных проектов транспортировки нефти из каспийского региона.

При расширении корпоративных принципов организации производства к основной цели функционирования флота или порта относится максимизация богатства владельцев [7]. В качестве инструмента реализации этой цели рассматривается накопление существующих и будущих ресурсов. Главным становится управление чистой приведенной стоимостью капитальных вложений. Сложность заключается в проявлении глобальных факторов развития и особенностей взаимоотношения резидентов страны в интегрированных структурах.

При этом срок возмещения полной стоимости транспортного объекта нельзя сопоставлять с нормативами, которые используются для отбора конкурентного варианта по предельным преимуществам, потому что в этих вариантах не учитывается общий жизненный цикл проекта и эффективность отдельных объектов и предельных затрат. Общая стоимость объекта должна возмещаться по нормальной процентной ставке, а дополнительные капитальные вложения, формирующие определенные преимущества должны обосноваться в соответствии с отклонениями качества или надежности.

В совокупности принципов и направлений выбора рациональной системы интеграции на основе общесистемных и предпринимательских результатов и целей важна гарантия информационного обеспечения решения. В этом отношении следует обратить внимание на положение о том, что «... интерпретация управленческого учета, обслуживает различные функции и организации – операционный контроль, калькулирование себестоимости продукции (услуг) и расчет затрат на работу с клиентами, управленческий и стратегический контроль» [8]. Этот подход позволяет выбрать характер реакции на изменения в системе рынка морской торговли.

Поэтому адаптивная стратегия судоходной компании основывается на начальном состоянии сектора фрахтового рынка стандартной операторской деятельности. Кроме того, важен процесс модификации поведения в пределах любого этапа жизненного цикла при последующих изменениях параметров конкуренции.

Характер устойчивости принятой стратегии позиционирования судоходной компании с учетом ограничениями по стоимости инвестиций может быть определен по условию:

$$u_k = \frac{t_{nn} - t_{np}}{t_{nn} - t_{nm}},$$

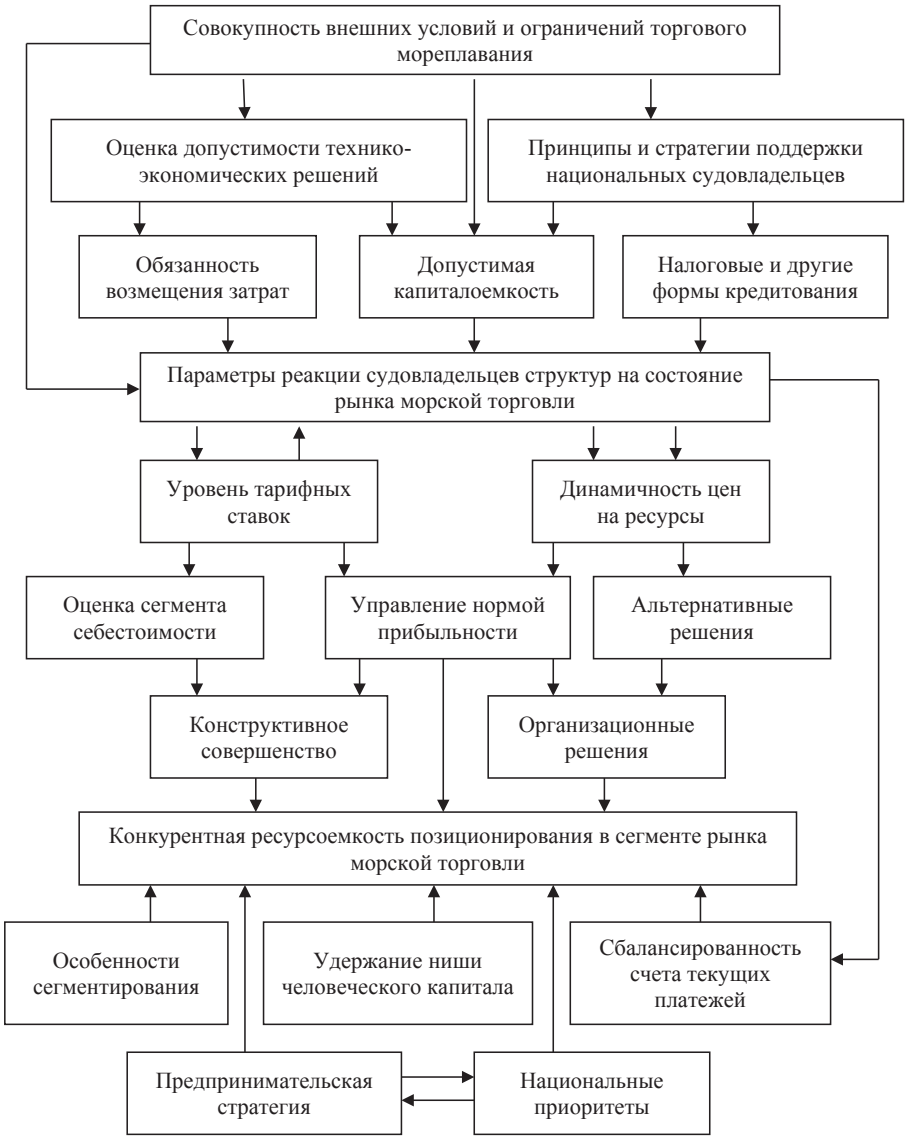


Рис. 1. Механизм нормализации конкурентной ресурсоемкости балкерного флота

где $\iota_{пп}$ – требуемая доходность основного капитала судоходной компании по условиям функциональной устойчивости в течение жизненного цикла;

$\iota_{пр}$ – доходность кредитных ресурсов по условиям предоставления займа по инвестиционному проекту;

$\iota_{пм}$ – ожидаемая доходность в кризисных ситуациях.

Контроль этой ситуации позволяет более четко реагировать на текущие параметры рынка новостроя и судов, находящихся в эксплуатации, по фазам экономического цикла. Во всех позициях фактически прослеживается эффективность формирования и реализации потенциала человеческого капитала, способного раскрывать новые законы природы и обеспечивать управление экономическим потенциалом по критериям эффективной устойчивости.

Стоимостные аспекты рынка морской торговли воздействуют на развитие торговых портов через тарифы, активность фрахтового рынка и адекватность технико-экономического уровня морского транспортного предприятия. Поэтому в системе морской транспортной индустрии усиливается роль прибыли в управлении функциональной и инвестиционной деятельностью.

В этом аспекте важным становится выбор критерия управления и целевых показателей развития. Следующим этапом принятия экономических решений в системе конкурентной устойчивости национальной морской транспортной системы является оценка основных преимуществ стратегии развития морехозяйственного комплекса в целом. Усиление требований к росту качества транспортного обслуживания грузопотоков предопределяет задачи, связанные со стимулированием развития грузовых терминалов с учетом возрастающих транспортных затрат. Одним из критериальных принципов взаимодействия следует считать возможность достижения инвестиционной независимости системы.

Выводы. С расширением Пан-Европейской транспортной системы в Черноморской зоне возрастают перспективы оптимизации участия транспорта Украины в обслуживании грузопотоков между Европой и Азией. Грузопоток через Черноморский регион может возрасти к 2020 году, по прогнозам специалистов, на 35-40%. Ожидается удвоение потока контейнерных грузов с общим объемом к концу указанного периода до 20 млн контейнеров.

Игнорирование хорошей морской практики фактически, по ряду исключений, вывело морской транспортный комплекс Украины за границы конкурентного поля рационального использования торгового флота. Во внешнеэкономических отношениях на двухсторонней основе полностью игнорировался принцип, предусматривающий использование флота национального флага. В связи с этим значительные фрахтовые потоки перешли к иностранным судоходным компаниям, что и снизило инвестиционную составляющую поддержания конкурентоспособности национальных судоходных компаний. Игнорировался принцип распределения грузопотоков как в отношении 50:50, так и в отношении 40:40:20 доли основных операторов рынка морской торговли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Review of maritime Transport 2014. UN. – New York, Geneva, 2014. – 232 с.
2. Степанов О.Н. Экономическая стратегия эффективного развития морских торговых портов. – Одесса : Консалтинг, 1998. – 347 с.
3. Котлубай А.М. Проблемы теории и практики развития морского транспорта Украины. – Одесса : ИПРиЭЭИ НАН Украины, 2011. – 268 с.
4. Николаева Л.Л. Принципы устойчивого развития судоходных компаний в глобальном рынке морской торговли : монография / Л.Л. Николаева. – Одесса : Феникс, 2007. – 323 с.
5. Примачев Н.Т., Примачева Н.Н. Эффективность развития морской транспортной индустрии : монография. – Одесса : ОНМА, 2011. – 374 с.
6. Райан Б. Стратегический учет для руководителя. – М. : «ЮНИТИ», 1998. – 611 с.
7. Пайк Р. Корпоративные финансы и инвестирование / Р. Пайк, Б. Нил ; пер. с англ. Е. Ковачева и др. – СПб. : Питер, 2006. – 784 с.
8. Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг, Марк С. Управленческий учет. 3-е издание : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – с.: ил. – парал. тит. англ.

УДК 378:334.012.32:304.4

Загірняк Д.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Кратт О.А.
доктор економічних наук,
професор з покладанням обов'язків завідуючого кафедри маркетингу
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

НАСЛІДКИ РЕФОРМУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПОШУК ВИХІДНИХ ПЕРЕДУМОВ

Останні кілька десятків років сфера вищої освіти України перебувала у стані постійного реформування. Обраний вектор реформування передбачав реалізацію курсу ринкових перетворень з орієнтацією на європейські цінності та світові досягнення. Наслідки реформацій дозволяють судити про те, наскільки правильно був обраний курс і методи його реалізації, а також наскільки українська сфера вищої освіти була готова до таких змін. Основу аналізу наслідків склали доводи розумового порядку, що дало змогу відтворити діалектику вихідних умов, яка відображає суперечливість реформування даної сфери.

Ключові слова: вища освіта, державне фінансування вищої освіти, комерціалізація вищої освіти, глобалізація і регіоналізація вищої освіти, наслідки реформування вищої освіти.

Загирняк Д.М., Кратт О.А. ПОСЛЕДСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПОИСК ИСХОДНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК

Последние несколько десятков лет сфера высшего образования Украины находилась в состоянии постоянного реформирования. Выбранный вектор реформирования предполагал реализацию курса рыночных преобразований с ориентацией на европейские ценности и мировые достижения. Последствия реформаций позволяют судить о том, насколько правильно был выбран курс и методы его реализации, а также насколько украинская сфера высшего образования была готова к подобного рода переменам. Основу анализа последствий составили доводы рассудочного порядка, позволившие воссоздать диалектику исходных условий, которая отражает противоречивость реформирования данной сферы.

Ключевые слова: высшее образование, государственное финансирование высшего образования, коммерциализация высшего образования, глобализация и регионализация высшего образования, последствия реформирование высшего образования.

Zagirniak D.M., Kratt O.A. CONSEQUENCES OF REFORMATION OF HIGHER EDUCATION: SEARCHING OF INITIAL PRECONDITIONS

During the recent decades the field of higher education in Ukraine has been in the state of continuous reformation. The chosen vector of reformation provided realization of a course of market transformations with orientation to European values and world achievements. Consequences of reformation make it possible to judge to what extent the chosen course and methods of its realization were correct and, also, to what extent Ukrainian field of higher education were ready to such changes. The basis of the consequences analysis consists in mental conclusions, which enabled reproduction of initial conditions dialectics reflecting contradictions of reformation of this field.

Keywords: higher education, government financing of higher education, commercialization of higher education, globalization and regionalization of higher education, consequence of reformation of higher education.

Постановка проблеми. Майже чверть століття тому Україна обрала ринковий вектор розвитку економіки, у тому числі й комерціалізацію сфери вищої освіти (далі – СВО). Одночасно країна взяла курс на інтеграцію як у світову економічну систему, так і у світовий освітній простір. Ці обставини зумовили еволюцію української СВО на наступні два десятиліття. Ухвалені закони, національні програми, доктрини і стратегії розвитку вищої освіти (далі – ВО) стали підґрунтям законодавчої бази реформування СВО у напрямі досягнення європейських і світових освітніх ідеалів.

Прагнення досягти цих ідеалів було і залишається настільки впливовим і популярним у вітчизняному освітньому середовищі, що не допускає думки щодо критичного підходу до аналізу розвитку освітніх систем, які визначені для наслідування. Разом з тим авторитетні на Заході фахівці не настільки оптимістичні щодо результатів розвитку ВО у країнах, чиї національні системи вищої освіти визнано найкращими у світі. Якщо допустити, що західні моделі ВО не настільки ідеальні, наскільки їх популяризують в Україні, то правомірно зробити кілька припущень. Перше – орієнтація на визнані світові освітні моделі зовсім не виключає для української СВО негативних наслідків, які мають місце у розвитку західних СВО. Варто зауважити, що радянській системі ВО були притаманні риси, які стали перепоною на шляху ринкових реформ. У зв'язку з цим можна зробити друге припущення – у ході реформ колишні риси ВО повністю не були усунені, а до них ще й додалися недоліки західних моделей СВО, тобто виник симбіоз проблем. Третє припущення – реформація ВО породила мутаційні форми, які стали результатом синтезу постсоціалістичних рис і новонабутих недоліків. Отже, для подальшого реформування вітчизняної СВО доцільно перевірити істинність висунених припущень або довести їх безглуздість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Демаскувати тенденції розвитку ВО та причини, що їх зумовили, стало надпопулярно у професійному товаристві за останні два десятиліття. Як першорядну тенденцію розвитку СВО західні (Б. Кларк, Т. Хассі, П. Сміт, Е. Неборський, М. Бен-Перец [1; 2, 3; 4]) та вітчизняні фахівці (Т. Оболенська, С. Кучеренко, І. Пасінович [5; 6; 7]) виокремлюють брак фінансів. Комерційна активність навчальних закладів хвилює багатьох як зарубіжних (Д. Бок, Е. Неборський, М. Нуссбаум [8; 3; 9]), так і вітчизняних (І. Пасінович [7]) науковців. Глобалізація стала «притчею во языцех» практично у всіх сферах життя суспільства. СВО не є винятком, що підтверджують дослідження

зарубіжних (М. Бен-Перец, М. Квієк [4; 10]) і вітчизняних (Н. Мосьпан [11]) учених. Регіоналізація СВО як зворотний бік глобалізації теж перебуває під пильною увагою зарубіжних (Х. Голдстайн, Д. Друкер, Е. Неборський [12; 3]) і вітчизняних (Л. Цимбал [13]) фахівців. Усе частіше як західні (Т. Хассі, П. Сміт [2]), так і вітчизняні (С. Гончаров, О. Бордюженко і Н. Бордюженко [14]) науковці висловлюють думку, що комерціалізація призвела до суттєвих небезпечних змін в освітній системі. Є на Заході й такі фахівці (Т. Хассі, П. Сміт [2]), які вбачають у комерціалізації підрив підвалин громадянського суспільства. Стислий аналіз публікацій свідчить про визнання всіма фахівцями радикальних змін у СВО за останню чверть століття. Трансформувались як відносини суб'єктів усередині СВО, так і ставлення до сфери з боку суспільства. Результати реформації отримали гідну критичну оцінку фахівців, але при цьому залишилося нез'ясованим питання про те, наскільки вітчизняна вища школа змогла опанувати світові та європейські освітні цінності. Правомірність питання зумовлена тим, що західні вчені визнають недосконаліть своїх освітніх систем, а українські – наполегливо пропагують західні здобутки у СВО.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб виявити характер наслідків реформування вітчизняної сфери вищої освіти за допомогою використання нормативно-асиміляційної функції розумових доводів, яка дозволяє виявити вихідні передумови наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для реалізації зазначеної мети наведено вагомі аргументи розумового порядку щодо найзначущих реформацій у розвитку української вищої освіти, до яких належать як зміни, що найбільш обговорювані в освітньому просторі, так і ті, що набули резонансу в засобах масової інформації. Здоровий глузд як найпростіший метод пізнання дозволяє на рівні абстрактних висновків упорядкувати хаотичні уявлення про перетворення, які мали місце у вітчизняній СВО, стосовно сучасних явищ і тенденцій розвитку зарубіжних освітніх сфер.

Перший аргумент пояснює роль держави у фінансуванні вищої освіти. Якщо судити за кількістю публікацій і рівнем критичності висловлених думок, то серед багатьох прикмет найбільш резонансним є скорочення обсягів державного фінансування ВО. За часів Радянського Союзу безкоштовна для громадян освіта вважалася одним із головних досягнень соціалізму. Однак питання державного фінансування освіти було і залишається гострим і для західних СВО. Так, Б. Кларк наголошує, що у середині XX ст. держава була головним фінансовим протектором. У міжвоєнний період державне фінансування складало близько третини від загального, а після Другої світової війни становило 90% бюджету британських університетів. У відповідь на значне скорочення державного фінансування на початку 1980-х років університети підвищили комерційну активність, щоб вижити у ринковому середовищі [1, с. 35-36].

Т. Хассі і П. Сміт стверджують, що університети і коледжі Великобританії не мають достатньо коштів для підтримання на належному рівні навчально-методичного забезпечення студентів. Вплив студентів як замовників освітніх послуг може мати далекосяжні наслідки для вишів, які не мають коштів для задоволення їх вимог. Автори порівнюють ринок з примхливим звіром, який керуючись короткостроковими вимогами і забаганками, не зважає на довгострокові їх наслідки [2, с. 47]. Е. Неборський зазначає, що на початку 1990-х у США фінансова підтримка університетів з федерального рівня перемістилася на рівень штатів. Це істотно знизило дотації, оскільки, по-перше, не всі регіони мали однаковий розвиток, а, по-друге, навіть найбільший бюджет штату не міг зрівнятися з федеральним бюджетом [3, с. 29]. Отже, по обидва боки Атлантики у різних національних системах ВО мала місце схожа ситуація щодо скорочення державного фінансування ВО.

Глобалізація, на думку М. Бен-Перец, породжує фіскальну кризу держави загального добробуту, що змушує скорочувати витрати на освіту незалежно від ідеологічних забаганок і реорганізації виробничого процесу. В умовах жорсткої фінансової економії та структурних реформ економіки зростає роль міжнародних організацій (Всесвітнього банку, ЮНЕСКО), які суттєво впливають на освітню політику [4, с. 15]. Отже, авторка доводить планетарний масштаб цього явища, який підпорядковує національні специфіки дії глобальних факторів.

Готовність урядів окремих європейських держав, починаючи з 20-х років XX ст., фінансувати університети є реакцію на посилення соціальних настроїв у суспільстві. В окремих країнах ця ініціатива втратила актуальність на початку 80-х, коли фінансування ВО стало непосильним тягарем для їх бюджету. Між тим в окремих країнах частка державного фінансування університетів привалює до сьогодні. На думку Т. Оболенської, тільки у деяких розвинених країнах безперервна ВО настільки істотно субсидіюється урядом, що, як і раніше, здатна скласти серйозну конкуренцію ринковим пропозиціям, які вимагають повної оплати послуг. Автор зазначає, що, за оцінками експертів, скорочення попиту на комерційні навчальні послуги у східних землях Німеччини виявляється на тлі стійкого попиту на послуги вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ), фінансовані державою [5, с. 51]. Даний факт ніяким чином не ставить під сумнів дію глобальних чинників, а навпаки, підтверджує їх відносність, виходячи з рівня розвитку економіки тієї чи іншої країни.

С. Кучеренко повідує істину, стверджуючи що фінансування освіти має узгоджуватися з економічним розвитком країни. За декларованими обсягами фінансування Україна посідає одне із перших місць у Європі, зокрема, згідно зі ст. 61 Закону України «Про освіту», сума видатків на освіту становить 10% від національного доходу. Однак жодного року цим намірам не судилося збутися. Оскільки держава не спроможна забезпечити фінансування розвитку ВО, то перекладає свої зобов'язання на громадян [6, с. 22, с. 23]. Так, питома вага студентів, які навчалися у ВНЗ I-IV рівнів акредитації за рахунок державного бюджету, у 2008/09 н. р. складала 35,3%, а у 2013/14 н. р. – 42,6%, за рахунок місцевих бюджетів 2008/09 н. р. складала 3,4% а 2013/14 н. р. – 4,7%, за рахунок органів державної влади і юридичних осіб 2008/09 н. р. складала 0,5%, а 2013/14 н. р. – 0,4%, за рахунок фізичних осіб 2008/09 н. р. – 60,8%, а 2013/14 н. р – 52,3% [15, с. 13; 16, с. 13].

Зауважимо, що скорочення держфінансування в Україні та США почалося на початку 1990-х років. Якщо врахувати, що, по-перше, скорочення на Заході відбувалося поступово протягом десяти років, а в Україні – протягом декількох років, а по-друге, на Заході воно відбувалося нерівномірно по країнах, а в Україні скорочення позначилося на всіх ВНЗ, то умовно можна припустити однаковість інтервалу цього явища як в Україні, так і на Заході. При-

чина згортання державних програм криється у тому, що забезпечення конкурентного рівня ВО щорічно потребувало збільшення і без того чималого обсягу фінансування. При цьому державне фінансування не сприяло розвитку підприємницької ініціативи у цій сфері, що неминуче знижувало якість підготовки. У свою чергу, студенти, які навчаються за державний кошт, не могли висувати вимоги щодо якості освітніх послуг. Варто погодитися з І. Пасінович у тому, що вкладені в освіту кошти – це високоприбуткові інвестиції у людський капітал [7, с. 10]. Плата за навчання не лише стимулює студентів відповідально ставитися до отримання фахових знань і навичок, але передусім закладає підґрунтя для майбутньої професійної самореалізації. Отже, нестачу державних коштів на ВО варто сприймати як об'єктивний процес, бо він є базовою умовою, а не результатом ринкових відносин.

Другий аргумент – скорочення державного фінансування, що зумовило комерційну активність вишів. Е. Неборський упевнений, що пошук фінансування змусив університети здійснювати комерціалізацію результатів своїх наукових досягнень. Саме ця комерційна діяльність отримала назву «академічний капіталізм» [3, с. 30]. Окрім реакції на скорочення бюджетних асигнувань, Д. Бок перераховує й інші причини активізації комерційної діяльності: зростаючий вплив ринку на американське суспільство, вплив приватного капіталу на університети, прагнення залучити кращих студентів і викладачів, розмитість ціннісних орієнтирів академічної науки, загострення суперництва між університетами [8, с. 24-36]. Автор переконаний, що іншого шляху у ситуації, що склалася, університети не мали, незалежно від наслідків.

М. Нуссбаум уважає, що основу зміни освітньої концепції, з одного боку, складає поведінка споживачів послуг вищої освіти (далі – ПВО), які бажають отримувати утилітарні знання та навички, що забезпечують фінансове процвітання. Тим самим споживачі нав'язують освітнім закладам своє бачення дидактики. З другого боку, університети розглядають свою роль у галузі професійної освіти з позицій забезпечення прибутку для бізнесу. У свою чергу, політична еліта держави в умовах кризи прагне до економічного зростання і мало уваги приділяє розвитку власне освіти. Зазначені тенденції притаманні усьому світові, але насамперед розвинутим країнам, зокрема США [9, с. 19-21, 23]. Отже, авторка з позицій конструктивної критики вказує на комерційний вектор розвитку світової СВО.

Вітчизняні фахівці також висловлюють думку щодо причин підвищення комерціалізації світового освітнього простору. До чинників активізації підприємницької діяльності вишів І. Пасінович відносить: скорочення державного фінансування, стійку тенденцію до зростання попиту на ВО, «старіння» знань [7, с. 16].

Активізація комерціалізації СВО є результатом прагнень усіх суб'єктів, чиї інтереси представлені у цій сфері. Посилення комерціалізації у західних СВО припускає, що комерція в даній сфері існувала споконвіку, а в подальшому вона набуде форм, які відрізняються від попередніх більшими масштабами і динамікою. Інтенсифікація у вітчизняній СВО передбачає формування комерціалізації з нульового рівня. Принципова відмінність ВО зумовлює різницю саме форм, методів і прийомів комерціалізації.

Третій аргумент – наслідки глобалізації для розвитку освіти значно масштабніші, ніж зменшення її фінансування. Освіта майбутнього, на думку М. Бен-Перец, дозволить усім громадянам земної кулі орієнтуватися у мінливому соціально-економічному середовищі. Авторка стверджує, що глобалізація активізує комерційну складову освіти до формату «нестримного споживання» послуг [4, с. 15]. Варто зауважити, що глобалізація і комерціалізація – взаємозумовлені явища, оскільки метою останньої є збільшення обсягів продажу ПВО будь-якими прийнятними методами, у тому числі завдяки їх експорту. У цьому ракурсі Н. Мосьпан звертає увагу на щорічне зростання кількості українських студентів, які отримують освіту за кордоном. Вона акцентує на тому, що частина високоосвіченої молоді залишиться за кордоном. А значить відбувається «відток капіталу» у соціальному, демографічному та інтелектуальному вимірах, що зашкодить національному ринку праці через втрату частини працездатного населення [11, с. 148]. Варто додати, що втрачається саме високоосвічена й активна його частина, яка здатна була б покращити економіку власної країни.

Окрім економічного аспекту, глобалізація освітнього простору має й інші площини. Так, М. Квієк вважає, що культурна чи політична єдність нації сьогодні не є рушійними силами розвитку університету, бо вони не мають суттєвого значення в умовах постнаціонального та глобального порядку. Служіння істині або нації нині не виправдовують буття університету, тому що не згадуються в дебатах на глобальному чи європейському рівнях [10, с. 35]. Отже, завдяки глобалізації національні й культурні особливості діяльності ВНЗ втрачають значущість, а комерційні аспекти усе більше стають домінуючими. Разом з тим комерційні вподобання вишів стали основною причиною глобалізації.

Отже, для одних країн глобалізація з позицій комерції сприяє експорту освітніх послуг, а для інших – імпорту. У цьому сенсі Болонський процес для України одночасно є і рухом до європейської спільноти, і загрозою відтоку людського капіталу. Водночас з тим інтернаціоналізація господарських зв'язків і супутня їй міграція робочої сили потребують єдиних підходів до розуміння змісту ПВО як у різних країнах, так і на різних континентах.

Четвертий аргумент – паралельно з глобалізацією відбувається регіоналізація економічного простору, яка акцентує увагу на особливостях розвитку окремих його територій. Власне, ВО сприяє регіоналізації. Так, Х. Голдстайн і Д. Друкер зізналися у тому, що останні два десятиліття були свідками наслідків впливу вищої професійної освіти на процеси регіонального економічного зростання [12, с. 22]. Л. Цимбал наголошує на наявності регіональних диспропорцій розвитку ринку ПВО [13, с. 7]. Проаналізувавши рейтинги регіонів за індексами потенціалу ВО і доступу до неї та інтегральним індексом стану ВО в Україні, С. Гончаров, О. Бордюженко і Н. Бордюженко дійшли висновку щодо наявності розбіжностей [14]. Наявність взаємозалежності та взаємозумовленості між рівнями економічного та освітнього розвитку регіонів є очевидним явищем. Ідеальною варто сприймати ситуацію, коли виші повною мірою задовольняють потреби економіки регіону у висококваліфікованих кадрах і наукових розробках. Сучасні університети та бізнес не можуть і не повинні обмежуватися рамками регіонального співробітництва, але при цьому через соціальну відповідальність регіональні інтереси для них були і залишаються пріоритетними.

У відносини між ВНЗ і бізнесом на регіональному рівні втручається глобалізація. Зміна струк-

тури генерації знань, на погляд Е. Неборського, трансформує системи управління та фінансування ВО. Існуюча система управління має територіальну специфіку, оскільки прив'язана до бюджетів адміністративних територій розташування університетів. Ця проблема є предметом дискусії у США, бо вчені переконані, що науку складно утримати у національних кордонах. Цьому сприяє глобалізація і перетворення кодифікованих знань в об'єкт угод, у тому числі з використанням біржових торгів [3, с. 32]. Як довго триватиме ця дискусія і чим вона закінчиться, важко передбачити, оскільки вона зачіпає проблеми, від розв'язання яких залежить вектор еволюції матеріальної цивілізації. У недалекому майбутньому українські виші, подібно європейським і американським університетам, будуть шукати компроміс між регіональними, національними і міжнародними інтересами.

Отже, регіоналізація СВО насамперед відображає суспільні інтереси територіальної громади з одного боку, та бізнесу, виробничі потужності якого розташовані на даній території, – з іншого. Люди зацікавлені в отриманні професійних знань вищого ґатунку, а бізнес – у висококваліфікованих працівниках. Держава зацікавлена у повноцінному розвитку кожного регіону. По суті, регіоналізація уособлює соціально-економічний характер розвитку ВО.

П'ятий аргумент – коли йдеться про соціальний характер розвитку ВО, то не варто ігнорувати думку про руйнацію комерціалізацією ВО засад громадянського суспільства. Так, Т. Хассі та П. Сміт упевнені, що в освіті, охороні здоров'я, підтримці хворих і безробітних ринкові відносини можуть завдати значної шкоди. Перша шкода – розрив зв'язку між можновладцями та громадянином-виборцем, який перетворюється на замовника та споживача послуг. Комерціалізація та державно-приватне партнерство знімають з політиків відповідальність за надання державних послуг. Уряд укладає контракт на надання ПВО, але громадяни не в змозі проконтролювати та притягнути до відповідальності заклади освіти. Таким прикладом є місцеві державні освітні установи в Англії та США. Друга шкода – бізнес не може кредитувати студента у достатньому обсязі та на прийнятних умовах, тобто неспроможний надати послуги, орієнтовані на створення та підтримку здатності людей функціонувати як добропорядні громадяни [2, с. 51]. Цілком ймовірно, що ці збитки можуть мати місце і в Україні, що потребує їх більш детальне вивчення. Якщо державно-приватне партнерство не настільки розвинене у вітчизняній СВО, то умови кредитних програм для здобуття освіти не набули широкої дискусії в суспільстві, незважаючи на значну частку студентів, які самостійно оплачують навчання.

Оригінальну та водночас просту для сприйняття ідею висловила М. Нуссбаум. На погляд авторки, освітні системи країн, які прагнуть прибутку, позбавляються знань, необхідних для збереження демократії. Натомість виші скорочують обсяг гуманітарних наук і видів мистецтв. Задля конкурентоспроможності на світовому ринку держави позбавляються від цих знань як безглуздої та непотрібної надмірності. Курс держав на короткострокову рентабельність потребує формування корисних умінь, необхідних для отримання прибутку [9, с. 15, с. 16]. Прагматизм у навчанні протиставляється духовності, яка є базисом демократії. Однак демократичне товариство найбільш прийнятне середовище для підприємництва. Отже, прагматизм сприяє комерційному успіху, але підриває підвалини підприємництва у довгостроковій перспективі.

Шостий аргумент – наслідки комерціалізації вийшли за межі СВО, що передбачає зворотний зв'язок, тобто освітня сфера змінюється під впливом зовнішніх обставин, які викликані її комерціалізацією. Варто погодитися із Л. Цимбал, яка визнає, що стан ринку ПВО є похідним від загальних передумов і специфіки регулювання [13, с. 7]. Причини мають різну природу, а отже, впливають на різні аспекти функціонування СВО.

Інтеграція вітчизняної СВО у європейський освітній простір як елемент освітньої глобалізації передбачає зміни в організації навчального процесу. Підписання Україною Болонської конвенції передбачає впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу. Однак Т. Хассі та П. Сміт вбачають загрозу британській освітній системі у поширенні модулів, які підривають традиційні ліберальні погляди на освіту. Студенти отримують академічні ступені, нехтуючи послідовністю та глибиною розуміння на користь агрегування розрізнених елементів. Якість ступеня визначається продуктивністю модулів, які можуть не поєднуватися у єдине ціле. Значення ступеня на ринку праці може виявитися незначним [2, с. 52]. Зауважимо, що європейці критично ставляться до кредитно-модульної системи, яка останні десять років упроваджується у діяльність українських ВНЗ.

Раніше зазначалося, що більше половини українських студентів самостійно оплачують навчання. Посилення комерціалізації має неабиякі наслідки для якості ПВО та наукових досліджень. Т. Хассі та П. Сміт вважають, що перехід від державного фінансування, яке сприймалось як «безкоштовне», до навчання за контрактною формою змінив ставлення британських студентів до вишів і викладачів. Суттєвим наслідком змін є сприйняття студентами себе як клієнтів, а отримання освітніх послуг – як придбання товару. Цінність освіти, набутої за значні гроші, полягає у більш високій оплаті праці за наявності високої кваліфікації. При цьому студенти як клієнти не готові терпіти неякісний «товар» або побутові незручності [2, с. 45, с. 46]. Думка авторів щодо відмови держави фінансувати ВО констатує перехід до іншого змісту відносин українських студентів і вишів. Якщо слідувати їхній логіці, то державна політика України, яка продиктована браком коштів, підштовхнула університети до пошуку інших джерел фінансування.

Нині, коли Україна отримує таку важливу для стабілізації національної економіки закордонну фінансову допомогу, необхідно дослухатися думки М. Бен-Перец, яка вважає, що наявність міцних зовнішніх донорів може призвести до планування державної освітньої політики за допомогою маркетингу, а не раціонального суспільного вибору і планування [4, с. 16].

Існує ще один ракурс, який зумовлює інтеграцію українських ВНЗ у єдиний світовий освітньо-науковий простір. Розвиток сучасних інформаційних технологій, з точки зору Е. Неборського, розмиває межі процесу генерації знань, які стають умовними. Відбувається інтенсифікація наукових досліджень, оскільки обмін ідеями учених з різних куточків світу прискорює НТП і підвищує рівень ефективності досліджень [3, с. 31, с. 32].

Є обставини, на які звертають увагу західні

фахівці. але поки обходять увагою українські. Наслідки «академічного капіталізму» Е. Неборський вбачає у зміні статусу адміністраторів університетів. Раніше провідну роль в університетах США відігравали викладачі, а з переходом до ринкових відносин адміністратори забрали у професури кермо правління, оскільки вони фінансують університети. Виникає конфлікт за пріоритетність між фінансовими інтересами та якістю освіти і фундаментальними дослідженнями, оскільки адміністраторів хвилюють прикладні дослідження, від яких можна отримати негайний прибуток [3, с. 30, с. 31]. Аналіз подібних обставин є своєрідним застереженням сучасним вітчизняним адміністраторам вищої школи. Отже, західні вчені вбачають в активізації комерціалізації загрозу для якості навчання та фундаментальних досліджень, які є підвалинами майбутнього суспільства.

Висновки. По-перше, скорочення державного фінансування СВО неминуче породжує зростання її комерціалізації, яке неможливо утримати у національних кордонах, але можливо це зробити завдяки виключно регіональній економіці. Остання зобов'язана розвивати ВО у регіоні, яка відповідає за соціально-політичну стабільність у країні та при цьому відчуває на собі вплив від усього, на що вона впливає. Представлена структуризація аргументів не є логічною константою. Споглядання, помножене на судження, дозволяє впорядкувати аргументи у будь-якій послідовності, тобто забезпечити мислення у режимі «закритої раціональності», що передбачає пізнання у межах заданої системи передумов. По-друге, аргументи дозволили розділити наслідки реформування вітчизняної СВО на дві групи. Першу склали економічні результати, які піддаються коригуванню на рівні усунення причин або, навпаки, їх культивування, оскільки добре вивчені. До другої групи віднесені аргументи, які характеризують внутрішні та соціальні результати реформування СВО. Такі наслідки менше або практично не вивчені через їх латентний характер. Про їх наявність і природу прояву можна судити у періоди соціально-політичної нестабільності в суспільстві. По-третє, окремі аргументи західних фахівців варто інтерпретувати як застереження від негативних наслідків, які можуть проявитися в тому чи іншому аспекті функціонування української СВО. Вони заслуговують на особливу увагу. Представлені логічні конструкції у майбутньому будуть використані для генерування управлінської парадигми, що дозволить маніпулювати ними для побудови результативної та конкурентної у світовому масштабі моделі ВО.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кларк Б.Р. Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформирования / Б.Р. Кларк ; [пер. с англ. А. Смирнова]. – М. : Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2011. – 240 с.
2. Hussey T. The trouble with higher education: a critical examination of our universities / T. Hussey, P. Smith. – New York and London : Routledge, 2010. – 153 p.
3. Неборский Е. Экономика образования США: университеты и капитализация : монография / Е. Неборский. – Saarbrucken : LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2012. – 70 с.
4. Ben-Peretz M. Policy-making in education: a holistic approach in response to global changes / M. Ben-Peretz. – Lanham : Rowman & Littlefield Education, 2009. – 171 p.
5. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Т.Є. Оболенська. – К. : Вид-во КНЕУ, 2001. – 208 с.
6. Кучеренко С.Ю. Ринок вищої освіти України: економічний аспект / С.Ю. Кучеренко // Економічний вісник університету : зб. наук. праць Переяслав-Хмельницького дер. пед. ун-ту ім. Г. Сковороди. – Переяслав-Хмельницький : «Вид-во КСВ», 2014. – Вип. 23(1). – С. 18-25.
7. Пасінович І.І. Державне регулювання вищої освіти в умовах ринкових відносин : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / І.І. Пасінович. – Л., 2009. – 20 с.
8. Бок Д. Университеты в условиях рынка. Коммерциализация высшего образования / Д. Бок ; [пер. с англ. С. Карпа]. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 224 с.
9. Нуссбаум М. Не ради прибыли: зачем демократии нужны гуманитарные науки / М. Нуссбаум ; [пер. с англ. М. Бендет ; под науч. ред. А. Смирнова]. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 192 с.
10. Квієк М. Університет і держава: вивчення глобальних трансформацій / М. Квієк ; [пер. з англ. Т. Цимбала]. – К. : Таксон, 2009. – 380 с.
11. Мосьпан Н.В. Вища освіта України в умовах розвитку ринкової економіки / Н.В. Мосьпан // Педагогічний процес: теорія і практика. – 2013. – Вип. 4. – С. 145-153.
12. Goldstein H. The Economic Development Impacts of Universities on Regions: Do Size and Distance Matter? / H. Goldstein, J. Drucker // Economic Development Quarterly. – 2006. – Vol. 20. – No. 1. – P. 22-43.
13. Цимбал Л.І. Особливості регулювання ринку освітніх послуг в Україні : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Л.І. Цимбал. – Чернігів, 2010. – 20 с.
14. Гончаров С. Маркетингові дослідження ринку вищої освіти в Україні / С. Гончаров, О. Бордюженко, Н. Бордюженко // Нова пед. думка. – 2012. – № 1. – С. 180-187.
15. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року : стат. бюлетень / відп. за вип. І.В. Калачова. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 207 с.
16. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/14 навчального року: стат. бюлетень / відп. за вип. І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 165 с.

УДК 005.52:005.936.3:330.341.1

Іскра В.В.
аспірант кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОВОСТАР»

Розроблено комплексну систему показників ділової активності підприємства та на її основі проаналізовано господарську діяльність ПАТ «Овостар». Обгрунтовано вплив ділової активності на результат ведення бізнесу шляхом розрахунку кореляції між EBITDA та показниками ділової активності. Запропоновано авторську схему управління діловою активністю на основі розрахунку значущості показників та їх порівняння з еталоном.

Ключові слова: ділова активність підприємства, показники ділової активності, ефективність господарської діяльності, кореляція, схема управління діловою активністю підприємства.

Искра В.В. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ОВОСТАР»
Разработана комплексная система показателей деловой активности предприятия и на ее основе проанализирована хозяйственная деятельность ПАО «Овостар». Обосновано влияние деловой активности на результат ведения бизнеса путем расчета корреляции между EBITDA и показателями деловой активности. Предложена авторская схема управления деловой активностью на основе расчета значимости показателей и их сравнения с эталоном.

Ключевые слова: деловая активность предприятия, показатели деловой активности, эффективность хозяйственной деятельности, корреляция, схема управления деловой активностью предприятия.

Iskra V.V. ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISE ON AN EXAMPLE JPSC «OVOSTAR»
The complex system of indicators of business activity is designed. The economic activity of PJSC «Ovostar» is analyzed on the basis last one. The influence of business activity on result of economic activity by calculation of correlation between EBITDA and indicators of business activity is justified. The author's scheme of management of business activity on the basis of calculation of the importance of indicators and their comparison with a standard is proposed.

Keywords: business activity of the enterprise, indicators of business activity, efficiency of economic activities, correlation, scheme of management of business activity of the enterprise.

Постановка проблеми. Аналітичне оцінювання ділової активності підприємства дає змогу менеджменту швидко реагувати на зміни зовнішнього бізнес-середовища і приймати об'єктивні управлінські рішення. Відсутність постійного моніторигу змін, що відбуваються із оборотністю активів і пасивів підприємства та тривалістю операційного і фінансового циклів, унеможливлює ефективне ведення господарської діяльності. Водночас об'єктивна оцінка показників ділової активності та ефективне управління змінами щодо їх удосконалення є передумовою для зростання обсягів діяльності, збільшення прибутковості й конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми визначення сутності та оцінювання ділової активності підприємства розглядаються у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. А.Д. Шеремет та Р.С. Сайфулін висвітлюють питання кількісної оцінки ділової активності підприємства і стверджують, що остання характеризується лише швидкістю оборотності активів підприємства [1, с. 122]. Такі вчені, як В.В. Ковальов та О.Н. Волкова присвячують свої роботи розробці методик оцінки ділової активності, способів й інструментів її управління [2, с. 54]. Н.Л. Мєшкова акцентує увагу на вдосконаленні управління діловою активністю промислового підприємства та обгрунтуванні коефіцієнтів її оборотності [3; 4, с. 46-47]. В.Я. Фаріон та О.М. Анісімова підкреслюють необхідність урахування динаміки кількісних змін та оцінки ефективності використання ресурсів при аналізі ділової активності підприємства [5, с. 21; 6, с. 28].

Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць зазначених учених, необхідно підкреслити, що дотепер належно не висвітлено питання впливу показників ділової активності на ефективність ведення бізнесу та не виокремлено найбільш значущі показники впливу на результат господарської діяльності.

Постановка завдання. Основними завданнями статті є виокремлення комплексної системи показників ділової активності, дослідження їх впливу на ефективність ведення господарської діяльності та розробка авторської схеми ефективного управління діловою активністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до економічної природи ділову активність підприємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значенні. У широкому розумінні вона означає весь спектр зусиль підприємства, спрямованих на активізацію господарської діяльності на ринках продукції, праці, капіталу [2, с. 245]. У вужчому розумінні, тобто при аналізі фінансово-господарської діяльності, ділова активність підприємства характеризує оцінювання його виробничої й комерційної діяльності [1, с. 142].

На думку Н.Л. Мєшкової, показники ділової активності доцільно поділити на три групи : коефіцієнти оборотності активів (наприклад, фондовіддача); коефіцієнти оборотності пасивів (наприклад, коефіцієнт оборотності власного капіталу); показники тривалості обороту за окремими елементами оборотних коштів [3]. Ми вважаємо, що для більш об'єктивного аналізу господарської діяльності потрібно виділити четверту групу показників – фінансової стійкості, до якої варто віднести коефіцієнт оборотності власного оборотного капіталу. Таким чином, доповнюючи наукові ідеї Н.Л. Мєшкової, для оцінки ділової активності підприємства ми пропонуємо використовувати «квадрат показників ділової активності» (рис. 1).

Отже, на основі вищевикладеного розроблено комплексну систему показників для оцінювання ділової активності підприємства, яка включає: коефіцієнт оборотності активів (відношення чистого доходу до

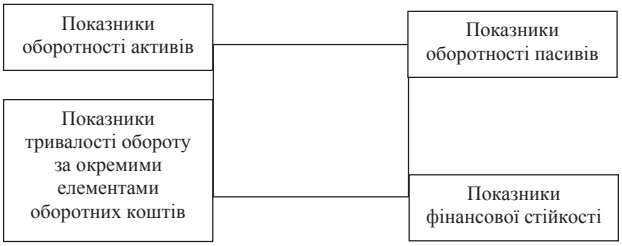


Рис. 1. Квадрат показників ділової активності

Джерело: авторська розробка на основі [3]

величини активів; характеризує ефективність використання усього капіталу підприємства); коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддача; відношення чистого доходу до величини необоротних активів; характеризує ефективність використання останніх); коефіцієнт оборотності оборотних коштів (відношення чистого доходу до величини оборотних коштів; характеризує ефективність використання останніх); коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (відношення чистого доходу до величини дебіторської заборгованості; вказує на те, як швидко в середньому за певний проміжок часу обертається дебіторська заборгованість) [5, с. 22]; коефіцієнт оборотності запасів (відношення собівартості реалізованої продукції до величини запасів; визначає швидкість перенесення запасами своє вартості на вартість виготовленої продукції) [3; 4, с. 46]; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (відношення собівартості реалізованої продукції до величини кредиторської заборгованості; характеризує стан заборгованості підприємства перед кредиторами) [1, с. 67]; коефіцієнт оборотності власного капіталу (відношення чистого доходу до величини власного капіталу; характеризує ефективність використання останнього); тривалість операційного циклу (сума тривалості одного обороту дебіторської заборгованості, запасів, грошових коштів та інших оборотних активів); тривалість фінансового циклу (різниця між тривалістю операційного циклу та тривалістю одного обороту кредиторської заборгованості); коефіцієнт оборотності власного оборотного капіталу (відношення чистого доходу до величини власного оборотного капіталу; характеризує ефективність використання останнього та рівень фінансової стійкості) [2, с. 234].

Ми вважаємо, що оборотність активів визначають показники з першого по п'ятий. Водночас оборотність пасивів потрібно оцінювати за допомогою коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості та власного капіталу. Показники тривалості обороту за окремим елементами оборотних коштів відображаються за допомогою тривалості обороту операційного й фінансового циклів. Водночас до показників фінансової стійкості варто віднести коефіцієнт оборотності власного оборотного капіталу.

Зазначимо, що для показників ділової активності не існує нормативних значень. У зв'язку з цим головними критеріями для оцінювання є аналіз тенденцій показників (зростання чи падіння), аналіз їх статистичних характеристик (середнього значення, коефіцієнту варіації й середньо-квадратичного відхилення) та порівняння із значеннями конкурентів.

Практична пробація оцінювання ділової активності за допомогою комплексної системи показників проведена на прикладі ПАТ «Овостар» – другого за величиною чистого доходу, після ПАТ «Авангард», виробника яєчних продуктів в Україні. За версією видання «Новое время», ПАТ «Овостар» належить до десятки найуспішніших агрохолдингів України [7, с. 29].

Аналізуючи показники ділової активності протягом 2009–2014 рр. (табл. 1), ми визначили, що з точки зору оборотності активної частини балансу, ПАТ «Овостар» ефективно веде господарську діяльність. Коефіцієнт оборотності активів протягом аналізованого періоду збільшився на 11,8% до 0,76. За умов незначної варіації (55%) та кращих значень, ніж у конкурентів (0,42 у ПАТ «Авангард» [9], 0,62 у ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [10] та 0,75 у ПАТ «АстартаКиїв» за підсумками 2014 р. [11]) це свідчить про ефективне використання капіталу підприємства. Зростання фондовіддачі на 8,4% та оборотності оборотних коштів на 91,7% протягом 2009–2014 рр. характеризує ефективне використання основних засобів та оборотних коштів відповідно. Зростання оборотності дебіторської заборгованості більш ніж у 2 рази свідчить про ефективні партнерські стосунки з контрагентами. Зазначимо також ефективне управління запасами, яке відображається у зростанні коефіцієнта оборотності запасів на 67%.

На нашу думку, ПАТ «Овостар» має недостатню оборотність власного капіталу – у середньому 0,84,

Таблиця 1

Динаміка показників ділової активності ПАТ «Овостар», 2009–2014 рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Середнє значення	Коефіцієнт варіації,%	Середньо-квадратичне відхилення
1. k оборотності активів	0,68	0,94	0,62	0,60	0,56	0,76	0,69	55	0,14
2. Фондовіддача	1,77	3,28	2,25	1,34	1,35	1,92	1,98	98	0,72
3. k оборотності оборотних коштів	1,21	1,74	1,27	2,09	1,85	2,32	1,75	63	0,44
4. k оборотності ВОК	2,05	3,00	1,47	2,92	2,26	3,17	2,48	62	0,66
5.k оборотності дебітор. заборгованості	2,87	5,32	5,39	5,41	6,89	6,42	5,38	75	1,39
6.k оборотності запасів	3,60	3,13	3,22	3,97	4,50	6,0	4,08	70	1,09
7.k оборотності кредит. заборгованості	5,96	6,32	6,94	6,21	9,39	7,99	7,14	28	1,32
8. k оборотності власного капіталу	0,94	1,21	0,68	0,66	0,64	0,91	0,84	63	0,22
9.Тривалість операційн. циклу, днів	228	185	181	159	134	117	168	66	40
10.Тривалість фінансов. циклу, днів	167	128	128	101	95	72	115	83	33

Джерело: складено автором на основі [7]

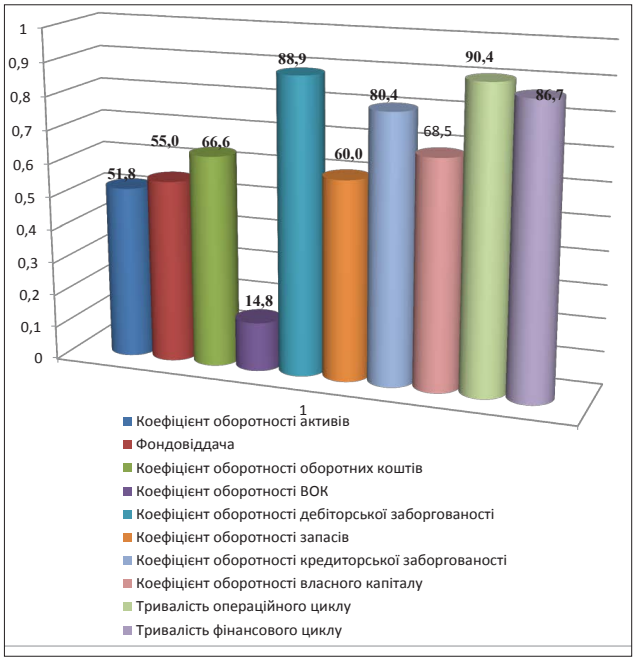


Рис. 2. Кореляція між показником EBITDA та показниками ділової активності

Джерело: складено автором на основі [7]

тоді як ПАТ «Кернел» – 1,78 [12], ПАТ «АстартаКиїв» – 1,11 [11], ПАТ «Миронівський хлібопродукт» – 1,35 [10]. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості є стабільним протягом аналізованого періоду (лише 28% варіації), що дозволяє на протязі тривалого періоду фінансувати ведення бізнесу за рахунок комерційних кредитів. З одного боку, це дозволяє вивільняти додаткові оборотні кошти, а з іншого –може призвести до погіршення платоспроможності підприємства.

Тенденція зменшення операційного і фінансового циклів є доказом постійного поліпшення технологічних та виробничих процесів. Ми вважаємо, що менеджменту ПАТ «Овостар» це вдалося за рахунок поєднання ефективної організації виробництва та ефективного управління такими елементами оборотних коштів, як грошові кошти, дебіторська заборгованість та запаси.

Аналізуючи ділову активність з точки зору фінансової стійкості, підкреслимо позитивну тенденцію до зростання коефіцієнта оборотності власного оборотного капіталу – від 2,05 до 3,17 протягом 2009–2014 рр.

Ми вважаємо, що показники ділової активності підприємства відзеркалюють ефективність використання ресурсів та ведення господарської діяльності в цілому. Для того щоб визначити вплив ділової активності на ефективність ведення бізнесу, доцільно розрахувати кореляцію між результатом господарської діяльності та показниками ділової активності. На нашу думку, для об'єктивного висвітлення ефективності діяльності підприємства у якості результату господарської діяльності необхідно використовувати показник EBITDA, а не чистий прибуток, оскільки, за підсумками 2014 р.. більшість провідних агрохолдингів України (ПАТ «Кернел», ПАТ «АстартаКиїв», ПАТ»Миронівський хлібопродукт», ПАТ «Індустріальна молочна компанія», ПАТ «Авангард») показали чистий збиток [9; 10; 11; 12].

На рисунку 2 наведено кореляцію між EBITDA та показниками ділової активності. Розрахунки були проведені у середовищі Ms Exel за допомогою функції «КОРЕЛЛ». Значущість показників щодо впливу на результат господарської діяльності ми визначали таким чином: якщо коефіцієнт кореляції $> 0{,}6$, то показник є «значущим» ; якщо коефіцієнт кореляції ≥ 0.4 та ≤ 0.6, то показник є «відносно значущим» [13, с. 65]. З наведених даних видно, що досить значущими є коефіцієнт оборотності оборотних коштів (кореляція з EBITDA становить 66,7%), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (88,9%), коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (80,4%), коефіцієнт оборотності запасів (66,0%), коефіцієнт оборотності власного капіталу (68,5%), тривалість операційного циклу (90,4%) та тривалість фінансового циклу (86,7%). Водночас відносно значущими є такі показники ділової активності, як коефіцієнт оборотності активів (51,8%) та фондовіддача (55,0%). Відповідно до проведених розрахунків можна зробити висновок про значний вплив показників ділової активності на ефективність ведення господарської діяльності.

Результатом проведеного дослідження є схема управління діловою активністю підприємства (рис. 1). Відповідно до неї варто розрізняти шість послідовних етапів управління діловою активністю. На першому етапі варто розрахувати комплексну систему показників ділової активності. На другому – розрахувати кореляцію між показниками ділової активності та результатом господарської діяльності з метою визначення найбільш значущих показників та відносно значущих. На нашу думку, у ролі результату господарської діяльності потрібно використовувати показник EBITDA. Однак за певних умов можливе використання інших показників – чистого прибутку, операційного прибутку, чистого доходу тощо. На третьому – порівняти отримані показники ділової активності з аналогічними значеннями конкурентів або, у випадку відсутності подібної інформації, додатково розрахувати статистичні характеристики (наприклад, варіацію, середньо-квадратичне відхилення, середнє значення тощо). Оцінювання потрібно проводити відповідно до значущості показників – від найбільш значущого до найменш значущого. На четвертому – ідентифікувати слабкі позиції в управлінні діловою активністю на основі проведених розрахунків. На п'ятому – розробити управлінські рішення, спрямовані на усунення слабких місць. На шостому – повторно розрахувати комплексну систему показників та перевірити, чи були усунені слабкі місця внаслідок прийнятих управлінських рішень.

Рис. 3. Схема управління діловою активністю

Джерело: розроблено автором

Висновки. У роботі застосовано авторський підхід щодо виокрем-

лення комплексної системи показників ділової активності, який базується на «квадраті показників ділової активності». Останній включає у себе показники оборотності активів, показники оборотності пасивів, показники тривалості обороту та показники фінансової стійкості. За результатами проведеного кореляційного аналізу було встановлено значний вплив ділової активності на результат господарської діяльності. Наприклад, коефіцієнт кореляції між EBITDA та тривалістю операційного циклу протягом 2009–2014 рр. склав 90,4%. Таким чином, усі показники ділової активності було поділено на «значущі», «відносно значущі» та незначущі.

Для підвищення ефективності управління діловою активністю запропоновано використовувати авторську схему. Основна її практична цінність полягає у підвищенні ефективності ведення бізнесу шляхом контролю й оптимізації показників ділової активності. Також було встановлено, що ПАТ «Овостар» ефективно займається веденням господарської діяльності. Про це свідчить зростання протягом аналізованого періоду таких показників, як коефіцієнт оборотності оборотних коштів (на 92%), коефіцієнт оборотності запасів (на 67%), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (на 124%) та коефіцієнта оборотності власного оборотного капіталу (на 55%). Водночас менеджменту вдалося одночасно зменшити тривалість операційного й фінансового циклів (на 49% та 57% відповідно).

Подальші дослідження у цій сфері варто спрямовувати на розроблення методики визначення оптимальних значень показників ділової активності та формування матриці їх значущості на основі цієї методики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 185 с.
2. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М. : Проспект, 2010. – 424 с.
3. Мєшкова Н.Л. Оцінка ділової активності на мікрорівні [Електронний ресурс] / Н.Л. Мєшкова. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/5-2015/104.pdf.
4. Мєшкова Н.Л. Особливості управління діловою активністю підприємства в кризових умовах / Н.Л. Мєшкова // Науковий вісник ХДУ : зб. наук.праць. – Вип. 11, част. 5/2015. – Херсон, 2015. – С. 45-48. – (Серія : Економічні науки).
5. Анісімова О.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів / О.М. Анісімова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 19-24.
6. Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / В.Я. Фаріон // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 27-33.
7. Урожай побед / А. Пасховер // Новое время. – 2014. – № 23. – С. 28-32.
8. Офіційний сайт компанії ПАТ «Овостар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ovostar.ua/en/ipo/regulatory_filings/current_reports/.
9. Офіційний сайт компанії ПАТ «Авангард» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avangard.com.ua/.
10. Офіційний сайт компанії ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mhp.com.ua/en/investor-relations/financial-reports.
11. Офіційний сайт компанії ПАТ «Астарта-Київ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://astartakiev.com/.
12. Офіційний сайт компанії ПАТ «Кернел» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kernel.ua/.
13. Іскра В.В. Фактори впливу на ефективність використання оборотних коштів українських агрохолдингів / В.В. Іскра // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наук. праць. – Вип. 17. – Львів : Львівська комерційна академія, 2014. – С. 108-112.

УДК 338; 339.9

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

Галаганов В.О.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВОЄННИХ ВТРАТ І ЗБИТКІВ

У статті розглянуто види воєнних втрат і збитків, визначено взаємозв'язок між ризиками, наслідками, втратами та збитком. Виявлено відмінності між вітчизняною та західною моделями визначення втрат від збройного конфлікту. Досліджено відмінності між категоріями «втрати» і «збитки» від війни, наведено аналіз збитків, спричинених війнами та локальними збройними конфліктами.

Ключові слова: воєнні втрати, збитки, мінімізація ризиків, відшкодування збитків, система безпеки, законодавче регулювання, неокейнсіанська модель.

Каламбет С.В., Галаганов В.О. ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ВОЕННЫХ ПОТЕРЬ И УЩЕРБОВ

В статье рассмотрены виды военных потерь и убытков, определена взаимосвязь между рисками, вытекающими потерями и ущербом. Выявлены различия между отечественной и западной моделями определения потерь от вооруженного конфликта. Исследованы различия между категориями «потери» и «ущерб» от войны, приведен анализ убытков, вызванных войнами и локальными вооруженными конфликтами.

Ключевые слова: военные потери, убытки, минимизация рисков, возмещение убытков, система безопасности, законодательное регулирование, неокейнсианская модель.

Kalambet S.V., Galaganov V.O. THE APPROACHES TO THE DEFINITION OF WAR LOSSES AND DAMAGES

The article shows the types of military losses, determines relationship between risks, consequences, losses and damage. Shows differences between domestic and western models, determine losses from armed conflict. Studied the differences between the categories of «loss» and «damage» of war, and made analysis of damages caused by local wars and armed conflicts.

Keywords: military loss, damage, risk minimization, compensation, security system, legal regulation, neo-Keynesian model.

Постановка проблеми. Війни завжди були невід'ємною складовою суспільного життя. Але якщо раніше розрахунок втрат від воєнних дій стосувався здебільшого втрачених воїнів та артилерійського знаряддя, то в наш час, в добу постіндустріального, соціально орієнтованого суспільства, виникає об'єктивна необхідність у більш організованому та науково обґрунтованому розрахунку. Більше того, для держави і суспільства в цілому необхідно запровадити сучасні концептуальні підходи для розрахунку ризиків та потенційних втрат, яких може зазнати країна від бойових дій та надзвичайних ситуацій, спричинених війною.

Актуальність даної статті полягає в тому, що на сьогоднішній день не існує єдиної методології розрахунку збитків, спричинених бойовими діями. Більшість концепцій, спрямованих на вирішення цього питання, не включають тих чи інших аспектів, і тому не може слугувати об'єктивною системою розрахунку і порівняння. Ті механізми відшкодування збитків, які існують сьогодні, також не відображають цілісної картини і не можуть слугувати повноцінною базою для аналізу та прогнозування. Недосконаліть механізму компенсації збитків спричинена рядом стримуючих факторів, таких як концентрація уваги на застарілому законодавстві та недостатність уваги на факторах, що відрізняють сучасні воєнні втрати і збитки, яких зазнавали країни у минулі століття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даним питанням займались як вітчизняні, так і західні експерти. Серед вітчизняних досліджень необхідно відзначити роботи В.Ю. Богдановича, в яких описуються основні фактори повноцінного існування воєнно-політичної моделі держави [3]. Серед російських вчених відзначимо дослідження А. Кульмана та Г.Г. Малинецького, які досліджували функціонування державної системи безпеки та намагались систематизувати дані про збитки від війни та від спричинених нею катастроф [4; 5]. Серед іноземних вчених внесок у розвиток даного питання зробили вчені Уотсонівського інституту Університету Брауна [1].

Мета статті полягає у розробці підходів щодо визначення воєнних втрат і збитків на основі системного охоплення усіх статей видатків, яких буде зазнавати держава, суспільство і особа з метою створення дієвого механізму їх відшкодування, який буде відповідати міжнародним правовим нормам і буде задовольняти майнові і немайнові претензії країн – учасників конфлікту.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою визначення втрат від збройних конфліктів необхідно розрізняти сутність понять «ризики», «втрати» і «збитки» та визначити взаємозв'язок між ними. Як правило, під втратами розуміється частина наслідків, які пов'язані з негативними змінами в основних сферах життєдіяльності держави, підприємства, особи. Але цей термін має і більш вузький зміст, коли під втратами – санітарними та безповоротними – припускаються жертви, які включають бойові втрати та втрати, що безпосередньо пов'язані з війнами.

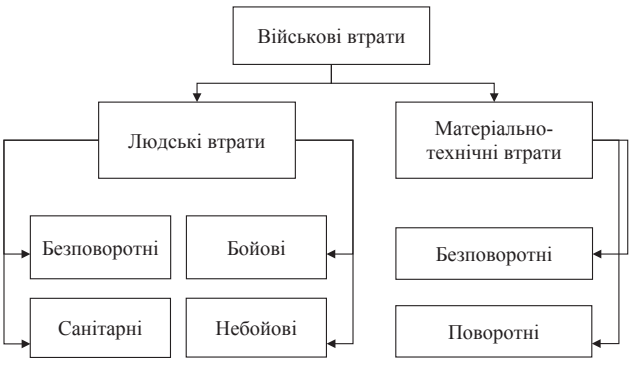


Рис. 1. Класифікація військових втрат

За сучасною класифікацією розрізняють наступні види військових втрат (див. рис. 1).

За характером впливу на людину військові втрати поділяються на бойові та небойові. До бойових втрат відносяться військові, тобто ті, хто загинув безпосередньо у місці проведення бойових дій. Необхідно відзначити, що до бойових втрат не відносяться цивільні особи, які постраждали від війни. До небойових належать втрати, пов'язані з необережною поведінкою зі зброєю, недотриманням правил безпеки, загибель або травматизм внаслідок факторів, спричинених бойовими діями (бомби, що не здетонували, підвищення радіаційного фону при використанні ядерної зброї). До небойових втрат також включаються втрати від «дружнього вогню», тобто вогню збройних сил по своїм же військам внаслідок неправильних команд, неточності в отриманих координатах тощо.

Класифікація людських втрат від війни також може включати безповоротні та санітарні втрати.

За визначенням спеціалістів, безповоротні втрати – це військові втрати в особовому складі (серед військовослужбовців сторін, що беруть участь у військовому конфлікті, які безповоротно втратили боєздатність) від впливу усіх видів зброї противника і супутніх уражуючих факторів в ході ведення бойових дій. До безповоротних бойових втрат відносяться: вбиті, зниклі безвісті, ті, що потрапили в полон (військовополонені), померлі від ран, звільнені внаслідок інвалідності військовослужбовці. До безповоротних небойових втрат належать втрати, прямо не пов'язані з безпосереднім виконанням бойового завдання, у тому числі у військах, які ведуть бойові дії (загиблі в результаті необережного поводження зі зброєю, в аваріях, катастрофах або в результаті інших нещасних випадків, померлі від захворювань в лікувальних установах (у стаціонарах); військові, що покінчили життя самогубством, страчені за вироком військових трибуналів за різні військові і кримінальні злочини). На сьогоднішній день найбільш уживаною є класифікація людських втрат, яка використовується в НАТО. Дана класифікація включає наступні складові:

- KIA – Killed in action (загиблі в бою);
- MIA – Missing in action (зниклі безвісті);
- DOW – Died of wounds (померли від ран);
- WIA – Wounded in action (поранені в бою);
- POW – Prisoner of war (військовополонені) [6].

Наступною складовою людських втрат від збройних конфліктів є санітарні втрати. Їх можна охарактеризувати як військові втрати в особовому складі збройних сил протиборчих сторін пораненими, ураженими різнорідними видами зброї і хворими, які надходять до лікувальних установ на строк більше доби під час ведення військових дій. В залежності від причин, що викликали втрату боєздатності та працездатності, санітарні втрати підрозділяються на бойові втрати і небойові (хворі, а також особи, які отримали небойові травми). Санітарні втрати військ прийнято ділити на бойові та небойові. До бойових відносять втрати від зброї противника (травми, опіки, ураження іонізуючим випромінюванням, отруйними речовинами). До бойових санітарних втрат відносять

також і втрати обмороженими, так як обмороження в діючій армії найбільш тісно пов'язані з бойовою обстановкою.

Санітарні втрати військ класифікують також й за низкою інших ознак. У евакуаційно-транспортному відношенні поранених і хворих ділять на ходячих і переносних, а також на сидячих і лежачих, що має істотне значення при визначенні потреби в санітарному транспорті. Поділяють санітарні втрати військ також на втрати важкопоранених і легкопоранених. Таке диференціювання має велике значення при визначенні термінів лікування, а отже, і місця, куди слід евакуювати поранених і хворих. Особливу групу складають нетранспортабельні поранені та хворі. Розрізняють нетранспортабельність абсолютну (неможливість перевезення будь-якими транспортними засобами) і відносну, при якій евакуація можлива тільки яким-небудь певним, найбільш безпечним видом транспорту.

Небойові санітарні втрати військ включають втрати хворими, захворювання яких виникло поза впливу зброї, що застосовувалася противником, а також втрати за рахунок постраждалих від небойових травм. Такий поділ носить досить умовний характер, так як виникнення багатьох захворювань пов'язане з бойовою обстановкою (вимушене тривале охолодження, перевтома тощо) [7, с. 162].

Матеріально-технічні втрати від війни включають безповоротні та поворотні. До безповоротних належать втрати техніки та матеріалів, що не підлягають ремонту та відновленню, безпосередньо від ведення бойових дій (знищення техніки в бою, використані патрони та снаряди). До поворотних належать втрати, яких зазнають збройні сили від факторів, що виникли після ведення бойових дій (пожежі, викиди шкідливих речовин) [3, с. 140].

На відміну від воєнних втрат категорія «збитки» як соціально-економічне явище має іншу характеристику. А. Кульман у «Запровадженні в науку про безпеку» під збитком розуміє заподіяння шкоди певній особі, його охоронюваним правом матеріальних і нематеріальних благ в результаті деструктивного впливу оточуючих факторів, тобто як:

- результат негативної зміни внаслідок певних подій, явищ, дій стану об'єктів, що виражається в порушенні їх цілісності або погіршенні інших властивостей;
- фактичні або можливі соціальні та економічні втрати (відхилення здоров'я людини від середньостатистичного значення, тобто його хвороба або навіть смерть;
- порушення процесу нормальної господарської діяльності; втрата того чи іншого виду власності, матеріальних, культурних, історичних або природних цінностей тощо;
- погіршення природного середовища або в навколишньому середовищі людини [4, с. 83].

Г.Г. Малинецький у свої роботі «Управління ризиками» стверджує, що «збиток – це економічна кількісна величина, яка повинна представлятися у вартісному вираженні. Іншими словами, збиток – це оцінені наслідки. Оцінка збитків полягає у визначенні його величини в натуральному або грошовому вираженні (економічна оцінка збитку)» [5, с. 140].

Збиток і як соціально-економічне, і як політичне явище включає цілий спектр видів та форм прояву. Найбільш розповсюджені види збитків ілюструє рис. 2.

В залежності від вирішуваної задачі воєнні збитки поділяються на передбачувані та фактичні.

Фактичний збиток – це матеріальні і нематеріальні збитки, яких зазнають суб'єкти господарювання внаслідок військового втручання. Відзначимо, що фактичними збитками вважаються ті, що можуть бути об'єктивно підраховані незалежними експертами в грошовому виразі та оприлюднені для загального доступу. До фактичних збитків належать руйнування будівель та споруд, вихід зі строю обладнання на підприємствах, втрата людьми робочих місць.

Передбачуваний збиток визначається як збиток, приблизний розмір якого було передбачено державою або незалежними аналітичними відомствами з метою розробки механізмів мінімізації даного збитку на економіку та суспільство. Передбачувані збитки включають оцінку від втрати території, природних та паливно-сировинних ресурсів, які на ній знаходяться, та екологічна шкода для навколишнього середовища.

Якщо мова йде про заходи захисту та оцінки ефективності витрат на захист, то всі види збитків будуть називатися відверненими (запобігання). Даний вид збитку є суто теоретичним і тому потребує певних розрахунків. Фактично відвернений збиток – це різ-

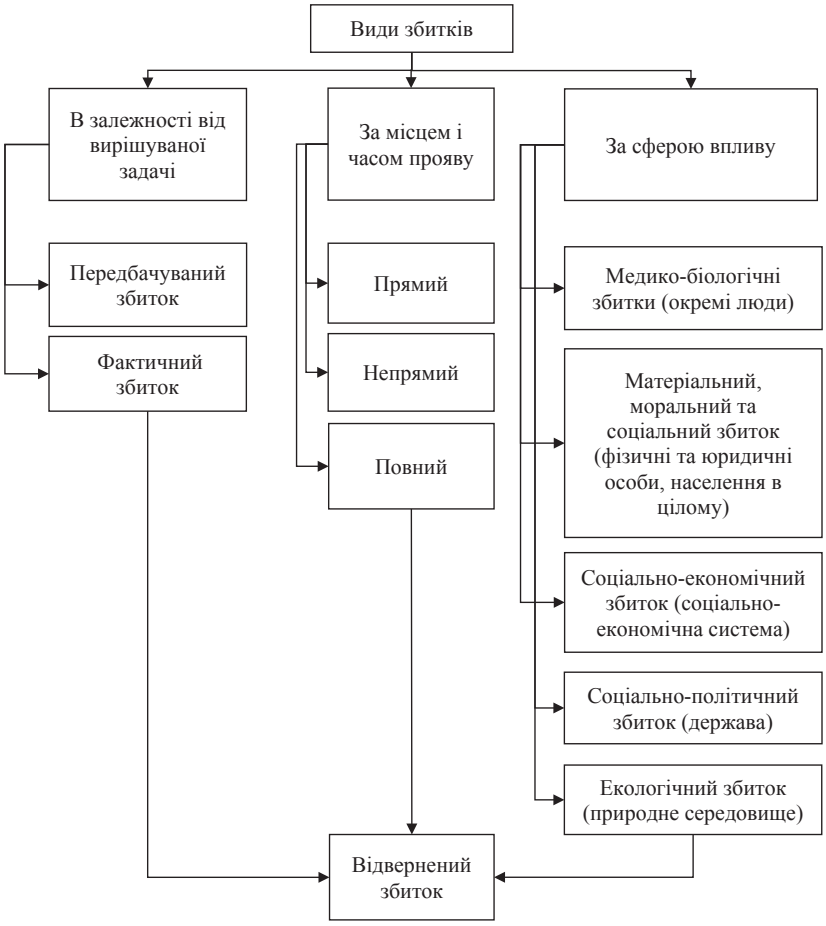


Рис. 2. Основні види збитків від збройних конфліктів

ниця між збитком до прийняття запобіжних заходів і після їх прийняття [2, с. 12].

При розгляді наслідків, спричинених бойовими діями, розрізняють прямий, непрямий і повний збиток. У першому наближенні (верхня оцінка) збитки від збройних конфліктів дорівнюють витратам на відновлення становища, яке існувало до їх настання, тобто прямий збиток.

Прямий економічний збиток від збройних конфліктів пов'язаний з пошкодженням або втратою в результаті впливу війни основних або оборотних фондів, збитком майна третіх осіб.

Непрямий (опосередкований) збиток – це втрати, збитки і додаткові витрати, які понесуть об'єкти, що не потрапили в зону дії негативних факторів війни і викликані порушеннями і змінами в сформованій структурі господарських зв'язків, інфраструктурі, біоценозах, а також втрати (додаткові витрати), викликані необхідністю проведення заходів щодо ліквідації наслідків збройних конфліктів. Найчастіше в циклах генерування непрямого збитку проявляються всі групи наслідків.

Повний збиток є сумою прямого і непрямого збитків. Повний збиток визначається на конкретний момент часу і є проміжним у порівнянні із загальним збитком, який визначиться кількісно у віддаленій перспективі. Необхідність розгляду розподілених у часі або віддалених проявів збитку особливо важлива для ситуацій, коли бойові дії пов'язані з впливом на компоненти навколишнього середовища або впливом радіоактивних матеріалів. Так, термін прояви збитку від аварії на атомній електростанції може досягати 100 років [2, с. 12–13].

Сутність медико-біологічних збитків полягає у нанесенні людині фізичних ушкоджень різного ступеня важкості або втрата життя у процесі ведення бойових дій або від факторів, що були ними спричинені.

Матеріальний, моральний та соціальний збиток полягає у втраті фізичними особами матеріальних та нематеріальних благ, у нанесенні пошкоджень психіці людини та моральному стану суспільства.

Під соціально-економічним збитком розуміється зниження життєвого рівня населення, погіршення соціально-економічних умов у країні, загострення соціальних, житлових та інших проблем суспільного характеру.

Соціально-політичний збиток полягає у підриві авторитету країни, що зазнала військового втручання, перед іншими країнами та своїми громадянами. Наслідком даного збитку стає зменшення довіри інших країн, іноземних інвесторів та кредиторів, посилення панічних настроїв серед населення.

Екологічний збиток включає в себе екологічні катастрофи та аварії, спричинені бойовими діями. Аварії на певних об'єктах, таких як АЕС, може завдати непоправної шкоди навколишньому середовищу та людям, що проживають на відповідній території.

У світовій практиці також виділяють духовні збитки, під якими розуміється порушення душевного стану людини, тиск на її світогляд, в деяких ситуаціях – порушення прав людини на свободу віри та волевиявлення у плані віри. Даний аспект є найбільш актуальним у боротьбі з терористичними організаціями (особливо релігійного спрямування) та у воєнних діях на їх основі [8, с. 12].

Висновки. Підсумовуючи сказане, відзначимо, що питання визначення та класифікації воєнних втрат та збитків є актуальним як для України, так і для світу в цілому. Досвід іноземних країн, насамперед США, показує, що відсутність чіткої класифікації ускладнює вирішення питання підрахунку економічних, демографічних, екологічних втрат з усіх сторін конфлікту і унеможливлює проведення об'єктивного аналізу процесів, що відбулися, та їх впливу на макроекономічні показники ворогуючих сторін і світової економіки. Надана у статті класифікація воєнних втрат і збитків допоможе більш точно оцінити втрати країн – учасниць війни та спрогнозувати вплив даних втрат і збитків у довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The official site of Watson institute (Brown University) [Electronic resource] – http://watson.brown.edu/.
2. Акимов В.А., Воробьев Ю.Л. Приоритеты XXI века: безопасность и развитие / В.А. Акимов, Ю.Л. Воробьев // Экология и промышленная безопасность. – 1998. – № 8. – С. 3–15.
3. Богданович В.Ю. Воєнна безпека в Україні: методологія дослідження та шляхи забезпечення / В.Ю. Богданович. – К. : Тираж, 2003. – 322 с.
4. Кульман А.А. Экономические механизмы / А.А. Кульман. – М. : Прогресс Универс, 1993. – 188 с.
5. Малинецкий Г.Г, Махутов Н.А. Управление рисками. Реальность и надежды / Г.Г. Малинецкий, Н.А. Махутов. – М. : Издательство МГУ, 1999. – С. 139–144.
6. Офіційний сайт НАТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nato.int/.
7. Радаев Н.Н. Структура системы управления безопасностью / Н.Н. Радаев. – М. : РВСН, 2000. – 325 с.
8. Экономические механизмы управления рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.obzh.ru/eco/index.html.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 33:338

Аванесова Н.Е.
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ПОТЕНЦІАЛ ТА РОЗВИТОК ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто основний потенціал та розвиток ОПК України. Обґрунтовано основні етапи оборонно-промислових підприємств України та висвітлено напрями методології та фінансового планування ОПК України.
Ключові слова: оборонно-промисловий комплекс, оборона, безпека.

Аванесова Н.Э. ПОТЕНЦИАЛ И РАЗВИТИЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
Рассмотрен основной потенциал и развитие ОПК Украины. Обоснованы основные этапы оборонно-промышленных предприятий Украины и освещены направления методологии и финансового планирования ОПК Украины.
Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, оборона, безопасность.

Avanesova N.E. POTENTIAL DEVELOPMENT AND DEFENSE INDUSTRY IN THE CONTEXT OF THE NATIONAL ECONOMY
The basic development of defense capabilities and Ukraine. The basic is stages of the military-industrial enterprises of Ukraine and highlighted areas of financial planning methodology and defense of Ukraine.
Keywords: defense industry, defense, security.

Постановка проблеми. У сучасних умовах оборона покликана давати найбільш ефективні рішення сучасних воєнно-економічних завдань захисту держави від будь-яких посягань ззовні, а також швидкої локалізації внутрішніх конфліктів та забезпечення стабільності в країні. До того ж варто постійно дбати про гідне місце України у системі міжнародної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед досліджень, присвячених загальним проблемам ОПК, а також окремим аспектам його діяльності, можна виділити роботи [2; 3; 4] Н. Берхара, М. Бєляєва, Е.В. Бугрова, А.В. Бузуєва, І.В. Борисова, В.В. Борисова, В.П. Васіна, А.А. Захарова, Г.Ф. Кунадзе, Г.Н. Цаголова, А.І. Шеїна, А.В. Шишаєвої і ін. Також варто зазначити роботи, присвячені дослідженню різних проблем діяльності військово-промислового комплексу ФРН А.А. Дьоміна, В.Н. Жукова, С.Б. Лаврова, Н.В. Раскова та ін. Окрім того, є низка досліджень різних системних ланок ОПК, таких як армія, організації науково-дослідних робіт, система освіти, об'єднання промисловців. Глибше розібратися у таких тісно пов'язаних з функціонуванням оборонно-промислового комплексу питаннях, як проблеми науково-технічного прогресу, взаємодії армії і суспільства, ролі техніки в сучасному суспільстві, ідеології, допомагають роботи учених І.А. Климова, В.С. Пуська, Н.І. Хмари та ін. До числа інших відомих західних дослідників ОПК можна віднести також Р. Барнету, Д. Кеннана, Д. Холлоуея і С. Мелмана.

Уперше термін ОПК вжив президент США Дуайт Ейзенхауер в посланні американському народу в січні 1961 року. Пізніше, щоправда, з'ясувалося, що термін запропонував не сам Ейзенхауер, а багаторічний укладач його промов М. Мосс. Він і був автором послання, в якому містився новий термін.

Виклад основного матеріалу. Видатки на оборону – це спрямування фінансових ресурсів на оборону держави для утримання збройних сил, розвитку оборонної промисловості, проведення військових досліджень та ліквідації їх наслідків [2]. Фінансування силових структур України починається з планування, яке є важливою складовою фінансово-господарської діяльності силових структур країни.

Планування здійснюється у встановлені законом строки з метою забезпечення необхідного рівня обороноздатності держави шляхом обґрунтування перспектив розвитку Збройних Сил України та інших військових формувань з урахуванням характеру реальних і потенційних загроз у воєнній сфері та економічних можливостей держави, із зазначенням конкретних заходів, виконавців та термінів їх реалізації [5].

Ефективність забезпечення потреб на оборону держави неможливе без якісного фінансового планування (рис. 1) [3].

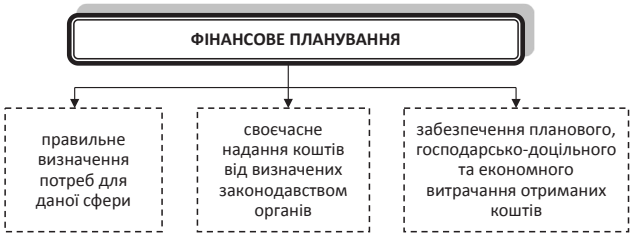


Рис. 1. Фінансове планування

Функціонування силових структур є принциповою основою реалізації політики національної безпеки. Серед комплексу проблем цієї сфери однією із найголовніших є проблема забезпечення належного рівня фінансування силових структур. В останні

роки видатки на оборону порівняно невеликі. Вони становлять 5-7% видатків зведеного бюджету. Такий рівень фінансування не є достатнім, адже ефективність Збройних Сил України визначається рівнем їхньої боєздатності і боєготовності. За неналежного рівня фінансування не буде досягнуто необхідного рівня захищеності держави. Дана проблема полягає не лише у недостатності фінансування, але й у необхідності визначення оптимальної структури видатків у відповідності до державних пріоритетів у сфері національної безпеки. Крім того, ще одним недоліком оборонного бюджету України є те, що його структура не відповідає світовим нормам. Так, класичний військовий бюджет країни НАТО, як правило, складається з трьох частин: витрати на особовий склад (до 45%), операційні витрати (25%), фінансування оборонних НДДКР (до 10%) і придбання нових зразків озброєння та техніки (до 20%). В Україні на утримання основного складу витрачається від 20% до 40% коштів, а на такі статті, як «закупівля озброєння і військової техніки» і «науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи» – менше 1% [4].

У засобах масової інформації часто говорять про негативний вплив оборонних витрат на економічний розвиток країни та планують за рахунок їх скорочення вирішити накопичені економічні та соціальні проблеми. Однак, за оцінками експертів, оборонно-промисловий комплекс є одним із основних резервів, що дає можливість у взаємодії з іншими секторами економіки розраховувати на забезпечення країною статусу індустріально незалежної держави. Він є невід'ємною складовою частиною військового потенціалу країни та промисловою основою національної безпеки держави. Оборонні витрати реалізуються і впливають на економічний розвиток оборонно-промислового комплексу, який виробляє озброєння, військову техніку, послуги національної оборони та іншу оборону продукцію. Саме у цьому комплексі народжується високі технології, ноу-хау, що згодом можуть застосовуватися й у цивільних галузях економіки.

Однак варто зазначити, що протягом існування ЗСУ ця норма не виконувалась жодного разу, а її середній показник за період 1992–2005 рр. становить 1,6% ВВП. Переважна більшість виділених коштів (понад 85%) використовується для утримання війська, і ці витрати можна справедливо назвати «проїданням бюджету», адже не залишалося коштів на відновлення боєздатності та розвиток ЗСУ [1].

Виконання Державного бюджету у 2000 році з профіцитом дало можливість профінансувати видатки на оборону в повному обсязі. Це було зроблено вперше в незалежній Україні.

Державна програма реформування та розвитку ЗСУ на період до 2011 року через постійний дефіцит фінансування щороку зазнавала коректив в бік зниження параметрів фінансування і, як результат, дана державна програма не виконувалася.

Відповідно до Державного бюджету України на 2011 рік видатки на національну оборону всього становили [3] 13688,8 млн грн, питома вага у загальній структурі становить 4,03%. Із загального фонду було спрямовано 11479,2 млн грн, або 3,4% та із спеціального фонду – 2209,6 млн грн, або 0,63%. Видатки на споживання із ЗФ склали 3,1%, або 10425,5 млн грн, та із СФ було виділено 0,26%. Крім того, варто зазначити, що відбувся у межах загального обсягу бюджетних призначень, передбачених Міністерству оборони на 2011 рік, перерозподіл видатків загального фонду державного бюджету в сумі 6000 тис. грн шляхом зменшення обсягу видатків споживання за програмою 2101020 «Утримання особового складу Збройних Сил України» та збільшення обсягу таких видатків за програмою 2101080 «Медичне лікування, реабілітація та санаторне забезпечення особового складу Збройних Сил України». Досить велика частина спрямована на оплату праці, разом із загального та спеціального фонду передбачені витрати у сумі 6590,2 млн грн.

Варто зауважити, що досить мала частина коштів спрямована на розвиток та розробку новітніх технологій. Проте із СФ спрямовано 1291,5 млн грн, або 0,37%, що становить половину видатків із даного фонду. Величина коштів, що спрямована із ЗФ на розвиток даної сфери, становить 0,31%, тобто досить мала частина. Отже, знову більша частина видатків припадає на споживання, а не на розвиток ЗСУ, що досить негативно впливає на сучасний стан даної сфери.

Розглянемо прогноз видатків із загального фонду державного бюджету на потреби національної оборони України протягом 2012–2015 рр.: 2012 рік – 12,66 млрд грн; 2013 рік – 13,79 млрд грн; 2014 рік – 15,64 млрд грн; 2015 рік – 16,45 млрд грн. Отже, за прогнозами, бачимо, що фінансування національної оборони протягом наступних років збільшуватиметься [4].

Сьогодні у фінансуванні запитів оборонної сфери склався комплекс невідповідностей різного характеру та рівнів, до них можна віднести: неузгодженість законодавчої та виконавчої гілок влади у контексті фінансування оборонної сфери; у системі оборони планування України не існує документів, які визначають стратегію держави у сфері національної безпеки, зокрема її воєнної складової; незавершеність процедури створення ВОД, що унеможливлює вироблення комплексної програми розвитку її складових, тощо.

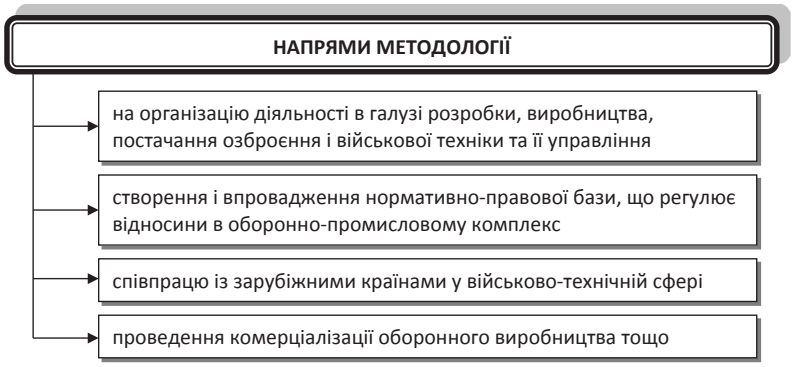


Рис. 2. Напрями методології

Основу методології має становити єдина інформаційно-математична база, що передбачає проведення системного аналізу можливих варіантів реструктуризації ОПК і вибір найраціональнішого з них. Отже, проблематику системних досліджень визначають поставлені завдання та досягнуті результати.

Процес прогнозно-програмних досліджень складається з трьох взаємопов'язаних етапів (рис. 2) [5].

Дослідження, проведені на першому етапі, мають забезпечити цілісність розгляду системи усіх цілей, завдань, умов і напрямів розв'язання проблеми. Вони становлять сутність комплексного ана-

лізу і дають змогу прогнозувати на науковій основі перспективи реструктуризації та розвитку ОПК. У свою чергу, це дозволить виробити методологію досліджень проблем реструктуризації і розвитку ОПК як системи, що враховуватиме цільові, техніко-економічні, фінансові і часові взаємозв'язки між її елементами.

Дослідження, проведені на другому етапі, дадуть можливість окреслити перспективи реструктуризації та розвитку окремих оборонних галузей та ОПК у цілому. Унаслідок проведення цих досліджень буде підготовлено рекомендації до програм реструктуризації та розвитку оборонної промисловості (рис. 3).

Дослідження, проведені на третьому етапі, дадуть можливість оцінити перспективи розвитку оборонної промисловості за критерієм «ефективність-витрати-час» і розробити проект комплексної програми реструктуризації та розвитку ОПК.

Проблема обґрунтування, вибору раціональних напрямів і засобів реструктуризації та розвитку оборонно-промислового комплексу за своєю суттю має розглядатися як проблема, що відповідає потребам замовників (визначеним завданням і цілям), наявним і необхідним для їхньої реалізації техніко-економічним, матеріальним і трудовим ресурсам. Вирішення цієї проблеми полягає у врахуванні комплексу складних взаємозалежних чинників і зумовлює вибір підходу, який має забезпечити ефективне розв'язання питань науково-технічного прогнозування та пошукового проектування. При цьому на початкових стадіях досліджень обираються напрями розробки та виробництва озброєння і військової техніки, а вже потім використовуються резерви ефективного науково-технічного і технологічного потенціалу оборонної промисловості та здійснюється реальне фінансове забезпечення.

Проведення комплексного аналізу ОПК як системи дозволить обґрунтовано визначити напрями прогнозно-цільових, проектно-пошукових і програмно-планових досліджень на основі єдиного ітераційного процесу послідовного зниження невизначеності рішень на кожному рівні ієрархії.

Висновки. Отже, проведення такого складного комплексу досліджень пов'язане з необхідністю розгляду можливих сценаріїв соціально-політичного, економічного, військово-політичного, військово-технічного, науково-технічного розвитку як України, так і деяких регіонів світу. В свою чергу, це вимагає формування єдиної бази вихідних даних, на основі яких стало б можливим проведення досліджень оборонних, економічних, соціологічних та інших факторів.

Концепція і програма реструктуризації оборонно-промислового комплексу, які за своєю суттю визначають зміну структури оборонної промисловості у галузях виробництва та виробничих потужностей, форм власності, організації та управління, конверсії, а також реконверсії, концентрації і диверсифікації науково-технічного і технологічного потенціалу, мають формуватися, виходячи з основної мети і завдань, поставлених перед ОПК. Тому вибір основної мети і завдань ОПК має ґрунтуватися на основі вимог концепції національної безпеки та оборони, воєнної доктрини, програми будівництва Збройних

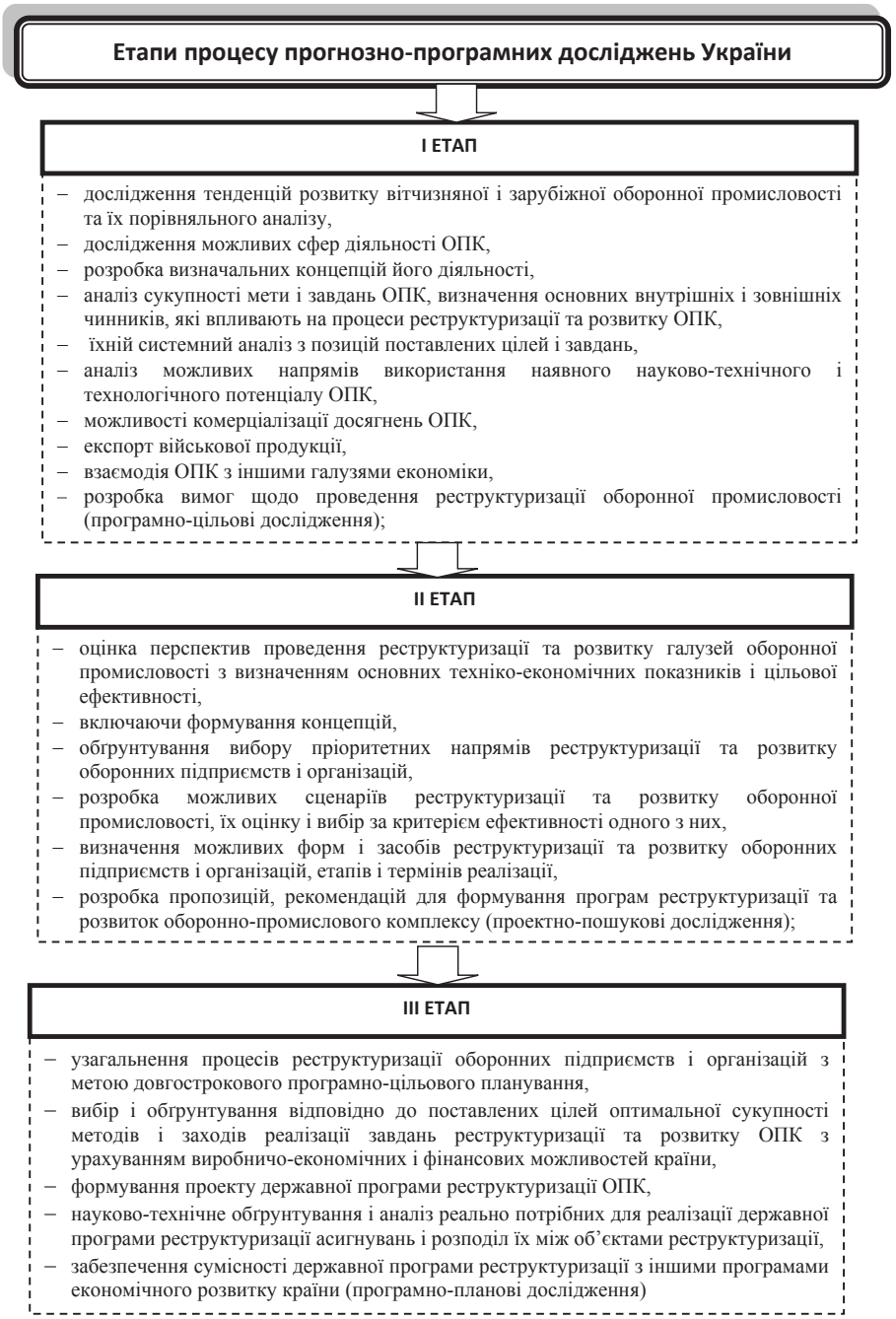


Рис. 3. Етапи процесу прогнозно-програмних досліджень України

Сил України та комплексного аналізу зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на стан і перспективи розвитку ОПК. Затверджено це має бути такими документами, як Концепція військово-технічної політики, Державна програма розвитку озброєння та військової техніки, Державна програма конверсії тощо.

Документи формуються на базі системних прогнозно-цільових, проектно-пошукових і програмно-планових досліджень з урахуванням можливих варіантів діяльності ОПК, результатів комплексного аналізу і прогнозу зовнішніх та внутрішніх умов, нормативно-правового забезпечення. Розроблений на сьогодні проект Державної програми розвитку і модернізації озброєння і військової техніки не відповідає фінансовим можливостям країни і, на думку багатьох фахівців, не може бути реалізований, а існуючі Державна і регіональні програми конверсії не враховують реальних можливостей фінансового забезпечення, попиту ринку, можливостей реалізації конверсованої продукції. Вони вимагають радикального коригування, тому виникають труднощі у виборі цілей і завдань реструктуризації ОПК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акімова І. Експортна орієнтація та її вплив на реструктуризацію підприємств в Україні // Україна на шляху до Європи. – К., 2001. – 338 с.
2. Бадрак В.В. Возможности военно-технического и оборонно-промышленного сотрудничества Украины и государств НАТО // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8. – С. 19-25 ; Інтегрування нових членів та партнерів НАТО у військово-економічне співробітництво країн Альянсу: висновки для України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 81-90.
3. Борохвостов В. Оборонно-промисловий комплекс України: стан та можливі напрями співробітництва з країнами заходу // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3. – С. 8-9.
4. Воєнна безпека України на межі тисячоліть. – К. : Стилос, 2008. – 394 с.
5. Военная техника ВС Украины, оставшаяся в Крыму, и основная специализация предприятий ОПК Крыма // Новости ЦАМТО. – 27 марта 2014.
6. Закон України «Про оборону України» від 06.12.1991 № 1932-XII (Редакція станом на 17.05.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
7. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.

УДК 339.97

Вартанова О.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Скляр Є.П.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Шестер І.В.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ

У статті викладено деякі проблеми, пов'язані з процесом формування персоналу, а також роботою з персоналом міжнародних компаній. Обґрунтовано актуальність формування персоналу міжнародних компаній на основі компетенцій.

Ключові слова: формування персоналу, персонал, компетенції, міжнародна компанія, управління персоналом, мотивація.

Вартанова Е.В., Скляр Е.П., Шестер И.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ

В статье изложены некоторые проблемы, связанные с процессом формирования персонала, а также работой с персоналом международных компаний. Обоснована актуальность формирования персонала международных компаний на основе компетенций.

Ключевые слова: формирование персонала, персонал, компетенции, международная компания, управление персоналом, мотивация.

Vartanova E.V., Sklar E.P., Shester I.V. FEATURES OF STAFF FORMATION AT AN INTERNATIONAL COMPANY

The article outlines some of the problems associated with the formation of the staff of an international company. It substantiates topicality of staff formation of international companies based on competences.

Keywords: formation of staff, staff competence, international company, personnel management, motivation.

Постановка проблеми. У зв'язку із глобалізацією у світовій економіці та інтеграційних процесах, що відбуваються у світі, зміни в економічній та політичній ситуації нашої країни, що відбуваються у контексті євроінтеграції України, продукують як значні можливості, так і серйозні загрози для кожної особистості, сталості її існування, вносять значний рівень невизначеності в життя практично кожної людини. Це стосується і діяльності підприємств, які вимушені пристосовуватися до швидкого змінення зовнішніх чинників. У такій ситуації формування персоналу міжнародних компаній набуває особливого значення, оскільки дозволяє здійснити, узагальнити цілий спектр задач що до адаптації людини до зовнішніх умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу особливостей управління персоналом міжнародних компаній присвячені праці таких вітчизняних і

зарубіжних учених, як Ю.В. Макогон, О.В. Вартанова, І.Р. Бузько, Ю.Ю. Д'яченко, О.А. Немашкало, І. Бьеркман, К. Гомез, П. Доулінг, К. Лу, Б. Майлоні, Н. Норія, П. Роузензвейг, Дж. Сзуланскі, А. Фернер, П. Едварде, С. Хетрік, Ю. Санчес, Н. Папалександрідіс, JL Панайотов-пулу, К. Фей, Р. Шулер. Теоретичні та емпіричні надбання цих авторів спрямовані на визначення загальних проблем HR-менеджменту в міжнародних компаніях, аналіз особливостей формування міжнародного колективу, дослідження розвитку персоналу міжнародних копаній тощо. Проте питання формування персоналу міжнародних компаній на основі компетенцій і дотепер залишається невизначеним. Це визначає актуальність теми дослідження та її практичну значущість.

Метою статті є визначення особливостей формування персоналу міжнародної компанії, враховуючи чинники особистості у побудові системи управління персоналом.

Виклад основного матеріалу. Управління персоналом – це особлива функція управлінської діяльності, важливішим об'єктом якої є люди, що входять до певних соціальних груп, трудових колективів. Суб'єктом управління виступають керівники і спеціалісти, які виконують функції управління стосовно своїх підлеглих. Отже, управління персоналом – це цілеспрямована діяльність керівного складу компанії на розробку концепції, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами. Це системний, планомірно організований вплив через систему взаємопов'язаних, організаційно економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку і використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства. Планування, формування, перерозподіл і раціональне використання людських ресурсів є основним змістом управління персоналом як внутрішньої, так і міжнародної компанії.

У міжнародних компаніях управлінська діяльність відрізняється певною специфікою, хоча суть її, як і в національних компаніях, зводиться до налагодження ефективної співпраці між співробітників. Проте, оскільки самі співробітники є громадянами різних країн, виникають додаткові проблеми управління персоналом, зокрема мовні й культурні бар'єри, розбіжності цінностей, поведінки, вірувань тощо. Подібні нові проблеми виникають і в процесі здійснення інших функцій управління: планування, організації, керівництва, контролю. Сутність HR-менеджменту у міжнародних компаніях полягає саме в тому, що він є процесом застосування управлінських концепцій та інструментів у міжкультурному середовищі та одержанні, завдяки цьому, додаткових вигід і економії часу. А об'єктом HR-менеджменту є персонал міжнародних компаній. Завдяки більш досконалому менеджменту, порівняно з національними компаніями, вони не тільки нарощують свою присутність на міжнародних ринках, але й активно впливають на розвиток міжнародного бізнесу, діяльність національних фірм на світових ринках.

Планування персоналу в міжнародних компаніях полягає у розробці заходів і прогнозуванні параметрів кадрової політики на певну перспективу відповідно до мети і завдань роботи з персоналом і зі стратегією розвитку компанії в цілому. При цьому основною метою кадрового планування є надання працюючим робочих місць у потрібний час і в необхідній кількості відповідно до їхніх здібностей і вимог виробництва. Пошук персоналу передбачає виявлення із загальної маси пропозиції робочої сили найбільш придатних для виконання поставлених завдань претендентів відповідно до стратегії розвитку компанії. Відповідно до цього існують зовнішні засоби залучення персоналу, до яких належать: оголошення через засоби масової інформації, пропозиції про прийом, організації, що займаються працевлаштуванням, суміжні за профілем фірми, навчальні заклади, працівники корпорацій; та внутрішні засоби залучення персоналу, що передбачають оголошення про вакансії у внутрішньофірмових засобах інформації, резерв кадрів на висування та внутрішньофірмове поєднання посад. Після вивчення поданих кандидатами анкетних даних і ухвалення рішення про співбесіду починається етап добору персоналу, що полягає у вивченні й аналізі поданих кандидатами анкетних даних, у результаті чого приймається рішення про прийом на роботу потенційного співробітника. Добір персоналу включає в себе низку послідовних етапів, таких як оформлення анкетних і автобіографічних даних, аналіз рекомендацій і послужного списку, співбесіда, огляд професійної придатності, медичний контроль та апаратні дослідження, аналіз результатів іспитів і висновок про професійну придатність та ухвалення рішення про найм, на кожному із етапів відсіюється частина заявників унаслідок невідповідності їх певним вимогам. Використання усіх етапів забезпечує мінімум помилок у доборі персоналу і залежить від рівня посадових вакансій. Заключною фазою пошуку і добору персоналу, у процесі якого відбувається остаточне з'ясування майбутніх відносин між компанією і найманим робітником, є наймання персоналу. На цій стадії визначаються права та обов'язки як фірми, так і найманого працівника; відбувається підписання трудового (договору) контракту і видання наказу (розпорядження) для осіб, що підписали трудовий договір (контракт).

Розповсюдженим типом соціальних систем є система управління персоналом у міжнародних компаніях, що являє собою комплекс підсистем елементів управління та їх взаємин, закономірно пов'язаних у єдине ціле, що розмежовують сфери управління персоналом на різних рівнях, які представлені на рисунку 1.

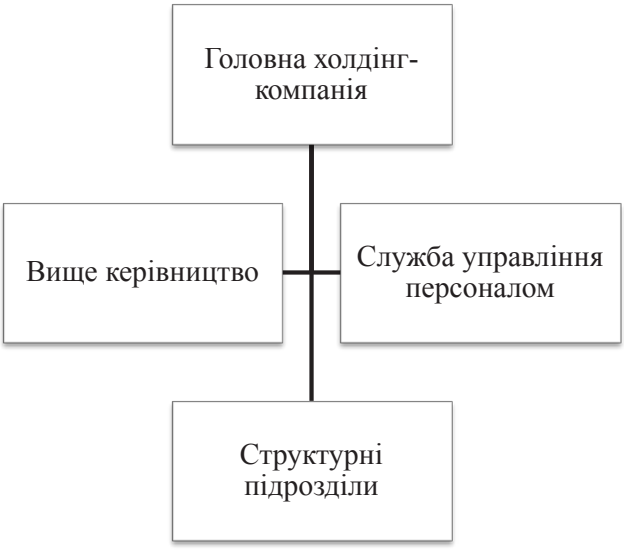


Рис. 1. Структура системи управління персоналом міжнародної компанії

Штаб-квартира міжнародної компанії здійснює управління основними параметрами функціонування

дочірніх фірм, що включають питання управління персоналом, у тому числі гармонізації трудових відносин і розвитку обміну трудовими ресурсами. На рівні структурних підрозділів здійснюються заходи щодо управління персоналом на основі політики компанії, яка розробляється головною компанією. При цьому штаб-квартира міжнародної компанії орієнтується на реалізацію глобальних стратегій у структурних підрозділах, а дочірні компанії і їх персонал враховують національні особливості країни базування [3].

В умовах глобалізації світової економіки загальні принципи, форми та методи формування персоналу не є сталими. Провідні компанії світу накопичили значний досвід щодо формування, перерозподілу і раціонального використання персоналу компаній. Більшість HR-функцій в міжнародних і локальних компаніях є схожими. Проте існують певні особливості, які відрізняють формування персоналу саме міжнародних або глобальних компаній, що пов'язано із специфікою їхньої роботи в будь-яких регіональних масштабах, залученням експатів, формування міжнародного колективу, добору співробітників для роботи за кордоном та мотиваційних програм. Дослідження досвіду формування персоналу саме міжнародної компанії дозволить екстрагувати кращі національні зразки управління персоналом та визначити можливість їхнього застосування на вітчизняних підприємствах.

Працюючі на міжнародних ринках компанії здебільшого використовують три стратегії/підходи до управління персоналом [3]:

1. Патерналістський (його можна назвати також «материнським»):

- пріоритетне використання HR-політик і практик материнської компанії;
- призначення на ключові управлінські посади співробітників з материнської компанії (особливо на етапі запуску);
- прийняття ключових рішень (у тому числі й кадрових) у материнській компанії.

Розроблені в материнської компанії політики і практики «спускаються донизу» – у дочірні компанії, де стають законом, гласно і негласно приймаються усіма підрозділами. Представники материнської компанії є провідниками її корпоративної культури, тому впроваджують свої стандарти, адаптуючи бізнес-процеси відповідно до місцевої специфіки тощо.

2. Незалежний:

- кожне підприємство в регіоні управляється на «місцевому рівні»;
- на ключові позиції можуть призначатися співробітники, рекрутованих на місцевому ринку праці;
- HR-політики і практики розробляються самостійно, корпоративні стандарти застосовуються як рекомендації, а не жорсткий закон.

При незалежному підході кожне підприємство в регіоні розглядається як «окрема странова одиниця». Будь-яких єдиних принципів та підходів немає. У цьому є свої «плюси» і «мінуси». Якщо ринок у регіоні досить обмежений (кваліфікованих фахівців недостатньо), то при пошуку кандидатів на ключові позиції можуть виникнути проблеми. У той же час демонстрація довіри до локальних кандидатам сприятливо позначається на іміджі компанії в очах місцевого співтовариства – вона сприймається як легітимний гравець на ринку, асоціюється з розвитком економіки даного регіону.

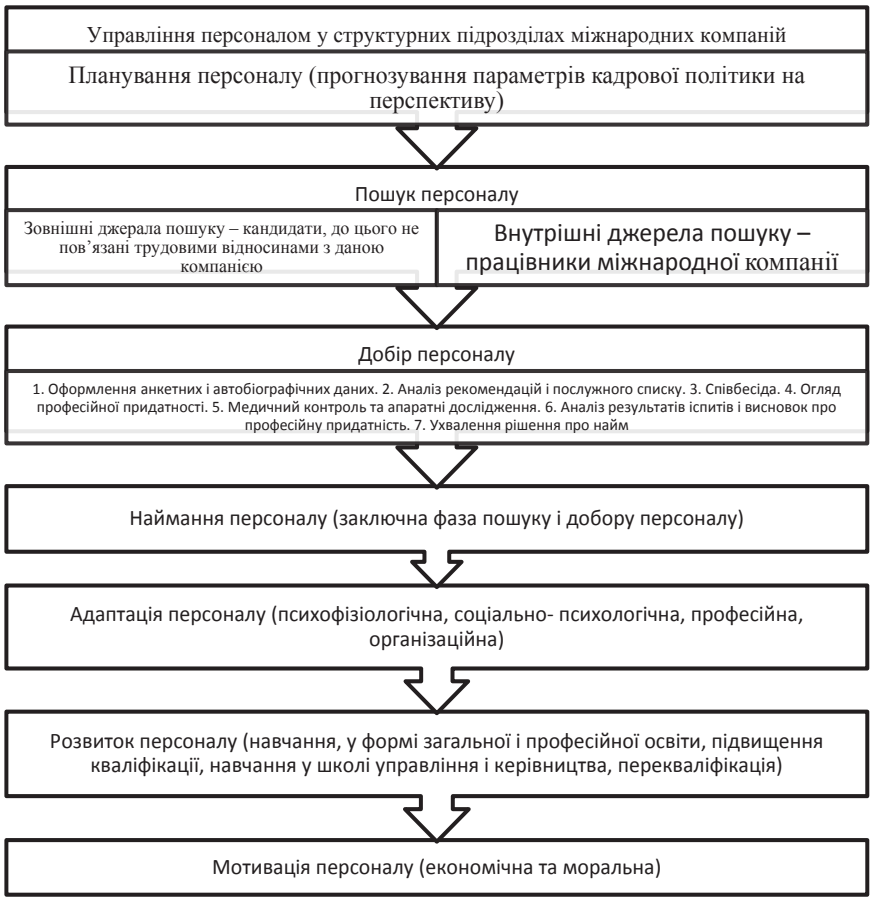


Рис. 2. Функції управління персоналом у структурних підрозділах міжнародних корпорацій

3. Глобальний (або геоцентрічний):

- розробка і впровадження інтегрованої бізнес-стратегії на глобальному рівні (у тому числі й HR-стратегії);
- створення і розвиток груп менеджерів і фахівців з різних країн;
- розвиток універсальних компетенцій співробітників.

Усе більше міжнародних компаній в умовах глобалізації обирають саме такий підхід, адже ми живемо в епоху глобалізації, об'єднань, злиття та інтеграції. Для реалізації великих проектів у різних країнах спеціально створюються пули «мобільного» персоналу – «міжнародники» (або експати). В межах однієї команди об'єднуються люди різних культур, бізнесів, країн. Керуючись стратегією материнської компанії, вони переміщаються з регіону в регіон, впроваджуючи корпоративні стандарти і політики, реалізуючи єдину стратегію.

У такому підході теж є свої позитивні і негативні сторони. З одного боку, завдяки експатам компанія накопичує досвід управління складними зарубіжними проектами і нарощує власні

компетенції. З іншого боку, доводиться постійно займатися адаптацією і «культурної інтеграцією» мобільного персоналу. Крім того, якщо цих фахівців стає занадто багато, компанія втрачає довіру у місцевих співробітників. Безумовно, в «чистому» вигляді жодна зі стратегій не зустрічається – в кожній конкретній компанії ми бачимо складне переплетення особливостей, характерних для різних підходів управління персоналом.

У цілому управління персоналом будь-якої компанії зводиться до реалізації таких функцій (рис. 2).

У міжнародних компаніях значний інтерес приділяють адаптації нових працівників, зважаючи на те, що саме на цієї стадії формується кадровий потенціал. Під адаптацією персоналу передбачається пристосування знову прийнятого персоналу до підвалин і норм команди компанії, а також комплекс заходів, цілеспрямованих на припинення конфліктів і скорочення терміну проходження цього етапу. На етапі адаптації співробітник проходить декілька стадій: загальне ознайомлення із ситуацією, пристосування (звикання, засвоєння стереотипів), асиміляція (повне пристосування), ідентифікація (ототожнення особистих цілей з цілями колективу). При цьому виділяють такі аспекти адаптаційного процесу, як психофізіологічний (пристосування до нових фізичних і психічних навантажень); соціально-психологічний (пристосування до відносно нового соціуму, норм поведінки і взаємин); професійний (поступове вдосконалення трудових навичок) та організаційний (освоєння ролі й організаційного статусу робочого місця і підрозділів у загальній організаційній структурі, а також розуміння особливостей організаційно-економічного механізму управління компанією). Розвиток персоналу є одним із найважливіших факторів успішної діяльності міжнародної компанії, під яким розуміється сукупність заходів, спрямованих на підвищення кваліфікації працівників, а саме: навчання, у формі загальної і професійної освіти, яке дає необхідні знання, навички і досвід; підвищення кваліфікації, завдання якого – поліпшення професійних знань і навичок; навчання в школі управління і керівництва та перекваліфікація. Важливе значення в процесі управління персоналом у структурних підрозділах міжнародних корпорацій має мотивація персоналу, що передбачає прагнення працівника задовольнити потреби за допомогою трудової діяльності. Мотивація заснована на поєднанні моральних та економічних форм стимулювання [1].

У міжнародних компаніях присутня ще одна важлива функція управління персоналом – забезпечення мобільності персоналу. Втім, зараз це питання стає важливим і для вітчизняного бізнесу – необхідно забезпечувати ротацію між різними підрозділами підприємств у великих холдингах. Коло питань, пов'язаних з мобільністю персоналу, включає такі:

- планування переміщень (пошук балансу між витратами і користю для компанії);
- адаптація в новому середовищі і «культурна» інтеграція співробітників/команд;
- управління пулом експатів.

Особливості реалізації HR-процесів компанії залежать від обраного підходу до управління персоналом. Розглянемо їх детальніше.

Добір співробітників. Можна виділити три стратегії підбору персоналу в міжнародну компанію:

1. Співробітники підбираються в країні походження материнської компанії (parent country national). Ця стратегія характерна для патерналістського підходу і переважно на етапі стартапу.

2. Підбір співробітників визначається місцем розташування компанії (host country national). Найчастіше зустрічається при незалежному підході до управління.

3. Залучаються співробітники з інших держав – не з країни походження материнської компанії і не за місцем її розташування (third country national). Орієнтація на космополітизм частіше зустрічається в глобальних компаніях.

Традиційно вважається, що головне завдання внутрішнього рекрутера – знайти «правильну» людину в потрібний час на конкретну позицію. У міжнародних компаніях доводиться враховувати ще один важливий фактор – «вартість» спеціаліста, що залучається (компенсаційний пакет, переміщення, адаптація тощо). Безумовно, багато залежить і від ситуації на ринку праці тієї чи іншої країни.

Застосування в управлінській діяльності інструментарію такого типу вимагає певних організаційних умов, адже виникнення кваліфікаційних відмінностей на порожньому місці відбутися не може і для цього потрібна значна організаційна робота. Наразі практично усі великі міжнародні компанії мають власні розроблені моделі компетенцій персоналу. Причому розробка цих моделей здійснюється професіоналами у сфері людських ресурсів спеціальними підрозділами, а інформація, що містить перелік і опис ключових компетенцій для компанії на даному етапі її розвитку, є суворо конфіденційною. Це є способом забезпечення безпеки функціонування компанії, тому конкуренти на основі моделі компетенції можуть отримати розгорнуту картину життя і діяльності компанії, її сильних і слабких сторін, бізнес-пріоритетів та бізнес-стратегій.

Можливість перетворення моделі компетенцій на діючий високоефективний інструмент управління персоналом підприємства залежить від фахівців-експертів в області корпоративної психології, які здатні розробити й описати рівневі компетенції, наповнити їх конкретним змістом. Обов'язковою умовою є обов'язкове врахування країнових відмінностей, які впливають на управління персоналом в різних країнах та формують принципи і середовище управління персоналом міжнародних і глобальних компаній. Аналіз кращих міжнародних зразків управління персоналом та формування моделей компетенцій та адаптація їх до українських реалій є одним із важливіших науково-практичних проблем, які потребують свого вирішення. Адже робота з моделями професійних компетенцій в українській практиці менеджменту стає специфічною в силу того, що цей інструмент є абсолютно новим і подібні моделі підприємства доводиться створювати заново, тоді як для міжнародних компаній проблема полягає здебільшого в адаптації уже існуючих моделей.

Реальність впливу моделей компетенцій на результати діяльності компаній та нові можливості та перспективи їхнього розвитку відомі не тільки з практики зарубіжного менеджменту, а й вітчизняного зокрема. Як приклади можуть бути представлені усім відомі компанії. Так, при будівництві заводів безалкогольних напоїв в Росії компанія «Кока-Кола» спочатку зіткнулася з невтішними підсумками, коли їхня продукція була дуже схожа на радянський «Буратіно» з його штучним присмаком і нерівно наклеєними порваними етикетками. Проблему було розв'язано через формування моделі компетенцій, яка сформувала у місцевих кадрів новий тип професійної культури, орієнтованої на якість та дотримання технологічної дисципліни, тому в пер-

ший час ніякі інструктивні технологічні вимоги не дотримувалися усіма працівниками заводів з традиційно російським причин. Цікавим у даному сенсі є результат компанії «Кедбері», яка розробила і реалізувала спеціальну програму «Управління заради прибутку», складовими елементами якої також була модель професійних компетенцій.

Показовим є приклад діяльності міжнародної компанії «Філип Моррис Україна». Компанія функціонує на ринках різних країн, впроваджуючи в них власні стандарти якості та корпоративного управління, у тому числі й управління персоналом. Так, компанія вже давно застосовує у своїй діяльності моделі компетенцій персоналу, які слугують надійними орієнтирами майже у всіх напрямах управління персоналом: підборі персоналу, його адаптації та розстановці, плануванні розвитку персоналу, оцінюванні персоналу, формуванні кадрового резерву, кар'єрному просуванні.

Висновки і пропозиції. В актуальних умовах менеджмент може бути охарактеризований як багатоаспектне явище, яке зображає практично усі сфери життєдіяльності суспільства. Фахівці наголошують, що наявність багатьох теорії щодо організації та управління не дає можливості обрати жодну як універсальну. Але ж безліч існуючих підходів пов'язує єдина ідея, яка дає право говорити, що у центрі всіх сучасних концепцій – людина [2; 4; 5]. В умовах глобалізації ринку праці зміни у підходах до управління персоналом та боротьби конкурентів за персонал на світових ринках обумовлюють необхідність формування нової моделі розвитку кадрового складу промислових підприємств, унікальність якої є надавання високого рівня конкурентоспроможності персоналу шляхом введення систем корпоративного навчання, стимулювання інноваційного і творчого розвитку колективу та загальної інтелектуалізації людського капіталу. Основні зміни у виробничих відносинах необхідно робити у формуванні нових моделей взаємодії власників робочих місць і власників робочої сили шляхом забезпечення конкурентоспроможності персоналу підприємства на основі співпраці із суб'єктами HR-ринку й упровадження нових форм кадрової роботи.

Багатокомпонентні складові конкурентоспроможності кадрового складу і різноманітність чинників, що її визначають, неможливість уніфікації професійно-кваліфікаційних вимог до конкурентоспроможного персоналу промислових підприємств зумовлюють можливість використання компетенції як узагальнюючої характеристики конкурентоспроможності персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградський М.Д. Управління персоналом : [навчальний посібник для вузів] / М.Д. Виноградський. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
2. Лазарєва О.В. Міжнародний менеджмент : навчальний посібник / О.В. Лазарєва. – Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – 189 с.
3. Управление персоналом международной компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1133.
4. Козаченко Г.В. Сучасні підходи до розвитку людських ресурсів міжнародних бізнес-структур / Г.В. Козаченко, О.А. Немашкало // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – Ч. І. № 12(154). – С. 104-110.
5. Часовська О.А. Порівняльна характеристика моделей управління персоналом в міжнародному бізнесі / О.А. Часовська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2009. – № 9(139). – С. 180-186.
6. Клецова К.В. Формування компетенцій персоналу як основа забезпечення його конкурентоспроможності на ринку праці / К.В. Клецова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – № 1(143). – Ч. І. – С. 144-151.

УДК 338.462

Волковська Я.В.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

Стаття присвячена визначенню та порівнянню понять «готельно-ресторанний комплекс», «готельно-ресторанний бізнес», «готельно-ресторанне господарство». У статті відзначено сутність підприємств готельно-ресторанного комплексу. Також сформульовано основні особливості підприємств готельного господарства.

Ключові слова: готельно-ресторанний комплекс, готельно-ресторанний бізнес, готельно-ресторанне господарство, готель, ресторан.

Волковская Я.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА

Статья посвящена определению и сравнению понятий «гостинично-ресторанный комплекс», «гостинично-ресторанный бизнес», «гостинично-ресторанное хозяйство». В статье отмечена сущность предприятий гости-нично-ресторанного комплекса. Также сформулированы основные особенности предприятий гостиничного хозяйства.

Ключевые слова: гостинично-ресторанный комплекс, гостинично-ресторанный бизнес, гостинично-ресторанное хозяйство, гостиница, ресторан.

Volkovska I.V. ECONOMIC ESSENSE OF THE ENTERPRISES OF THE HOTEL RESTAURANT COMPLEX

The article deal with definition and comparison such terms as «hotel-restaurant complex», «hotel-restaurant business», «hotel-restaurant household». It is noted the essence of the enterprises of the hotel restaurant complex in the article. Also it is formulated main features of the hotel household enterprises.

Keywords: hotel-restaurant complex, hotel-restaurant business, hotel-restaurant household, hotel, restaurant.

Постановка проблеми. У результаті розвитку ринкової економіки можна спостерігати збільшення конкуренції у кожній сфері діяльності. При цьому кожного року з'являються різновиди діяльності у кожній сфері, виходячи з того, що потребує споживач, які настрої та можливості в суспільства. Це означає, що необхідно точно розуміти, чим займається те чи інше підприємство та яке становище у цій галузі в регіоні та країні для подальшого аналізу. Готельно-ресторанні комплекси є досить розповсюдженим явищем та необхідною складовою економіки, зокрема індустрії гостинності. Проте економічну сутність таких підприємств та взагалі, які підприємства належать до цих комплексів, досі не визначено, що підвищує актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку підприємств готельно-ресторанного комплексу займалися такі вчені й економісти-практики, як С.В. Мельниченко, М.М. Оносов, О.А. Воробйова, Т.І. Ткаченко, М.І. Долішній, Н.С. Прокопенко, Л.М. Кузьменко, В.Ф. Семенов, В.Г. Топольник, С.К. Харічков, Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш та ін. Проте, незважаючи на досягнення цих учених, варто зазначити, що досі немає точного визначення поняття «готельно-ресторанний комплекс», що підтверджує актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності та порівняння понять «готельно-ресторанний комплекс», «готельно-ресторанний бізнес», «готельно-ресторанне господарство» та охарактеризування особливостей готельного господарства.

Об'єктом дослідження є готельно-ресторанне господарство.

Предметом дослідження є особливості діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж дослідження було виявлено, що при охарактеризуванні одночасної діяльності готелів та ресторанів використовуються такі поняття: «готельно-ресторанний комплекс», «готельно-ресторанний бізнес» та «готельно-ресторанне господарство». Зазвичай ці поняття вживають інтуїтивно та часто плутають, використовуючи як синоніми, проте їхні значення дещо відрізняються. Отже, необхідно проаналізувати підходи до визначень таких понять, як «комплекс», «бізнес» та «господарство» для розуміння сутності цих понять та коли яке поняття доцільно використовувати.

Перш за все варто визначитися, що таке комплекс. У цілому комплекс (англ. – complex) – це сукупність чогось, що становить одне ціле. Отже, нами було проаналізовано такі підходи до визначення поняття «комплекс», що представлено у таблиці 1.

Відповідно до Наказу Державної туристичної адміністрації України № 19 від 16.03.2004 готель – це підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається із шести і більше номерів та надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням [8]. Згідно із ДСТУ 4281:2004 ресторан – це заклад ресторанного господарства з різноманітним асортиментом продукції власного виробництва і закупних товарів, високим рівнем обслуговування і комфорту у поєднанні з організуванням відпочинку і дозвілля споживачів; при цьому ресторанне господарство визначається як вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надавання послуг відносно задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього [9]. Отже, можна запропонувати таке визначення поняття «готельно-ресторанний комплекс»: це група суб'єктів господарювання, що включає в себе готелі та ресторані, які надають послуги з тимчасового розміщення та організації харчування.

Також важливим є дослідження поняття «бізнес». Зазвичай під бізнесом розуміється та чи інша діяльність. Думки щодо визначення сутності бізнесу представлено у таблиці 2.

Тобто бізнес – це не саме підприємство, а підприємництво, тобто діяльність. Тому можна запропонувати таке визначення поняття «готельно-ресторанний бізнес»: це економічна діяльність підприємств готельно-ресторанного комплексу в умовах ринкової системи господарювання, що спрямована на задоволення потреб суспільства у тимчасовому розміщенні та харчуванні з метою отримання прибутку.

Поняття «господарство» є досить розповсюдженим та використовується у різних сферах, проте також необхідно розуміти, коли таке використання

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «комплекс»

Джерело	Визначення
Великий бухгалтерський словник за ред. А.Н. Азри-лияна [1]	Комплекс – це сукупність, поєднання предметів, дій, явищ чи властивостей, що складають одне ціле.
Н.М. Попадинець [2]	Комплекс – це територіальні частини та економічна доцільність певних, властивих для того чи іншого етапу розвитку пропорцій між виробничими й територіальними частинами, а також наявність взаємозв'язаних виробничих елементів галузей.
Завадський Й.С. Економічний словник [3]	Комплекс – це сукупність предметів, дій, явищ чи властивостей, що складають одне ціле.
Тлумачний словник української мови [4]	Комплекс – це сукупність апаратів, машин і т. ін., які діють в єдиній системі.
Тлумачний словник української мови [4]	Комплекс – це декілька будівель, споруд, що мають загальне призначення.
Крисін Л.П. Тлумачний словник іноземних слів [5]	Комплекс – це сукупність, поєднання чого-небудь.
Крисін Л.П. Тлумачний словник іноземних слів [5]	Комплекс – це сукупність галузей народного господарства, що пов'язані одна з одною.
Ожегов С.І. Тлумачний словник російської мови [6]	Комплекс – це група будівель, споруд єдиного призначення.
Тлумачний словник економіста [7]	Комплекс – це сукупність об'єктів, предметів, дій тощо, тісно пов'язаних і взаємодіючих між собою, що створюють єдине ціле.
Тлумачний словник економіста [7]	Комплекс – це група взаємопов'язаних галузей, підприємств, що виробляють однорідну продукцію.

є доречним, а коли – суперечить змісту. Приклади визначень цього поняття надано у таблиці 3.

Таким чином, готельно-ресторанне господарство – це сукупність підприємств готельно-ресторанного комплексу, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування. Тобто можна стверджувати, що підприємства готельно-ресторанного комплексу займаються готельно-ресторанним бізнесом, та їх сукупність складає готельно-ресторанне господарство і в цьому відмінність між цими поняттями.

Економічна сутність підприємств готельно-ресторанного комплексу по-лягає в тому, що, з одного боку, має нематеріальний характер (готельні послуги) і результатом діяльності таких підприємств є не готова продукція, а надання сукупності особливого виду послуг, при цьому ці послуги неможливо надати без наявності певної матеріально-технічної бази та досвідченого персоналу, що створюють враження у споживачів від наданої послуги, і, отже, сприяють збільшенню чи зменшенню попиту, тому є основою реалізації запропонованих послуг. З іншого боку, ресторанні послуги мають матеріальний характер, і результатом виступає приготовлена страва (готова продукція) та напій (готова продукція чи товар).

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «бізнес»

Джерело	Визначення
Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш [10, с. 10]	Бізнес – це діяльність, спрямована на отримання прибутку шляхом виробництва й реалізації певної продукції чи послуг.
Паблик рилейшнз: Краткий толковый словарь [11, с. 4]	Бізнес – це загальноекономічний термін, що означає підприємницьку діяльність суб'єкта, яка є джерелом доходу.
Завадський Й.С. Економічний словник [3, с. 24]	Бізнес – це загальноекономічний термін, що характеризує сферу діяльності господарюючого суб'єкта і його економічних інтересів. Характеризує також справу в тій чи іншій галузі підприємництва, коли за наявності певного ризику досягається намічений комерційний успіх.
Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Є.Б. Сучасний економічний словник [12]	Бізнес – це ініціативна економічна діяльність, здійснювана за рахунок власних або позикових коштів на свій ризик і під свою відповідальність, головними цілями якої є отримання прибутку і розвиток власної справи.
Словник української мови: в 11 томах. – Том 1 [3]	Бізнес – це комерційна, біржова або підприємницька діяльність як джерело наживи в капіталістичному світі.
В. Коноплицький, А. Філіна [14]	Бізнес – це будь-яка організована законна діяльність, головною метою якої є отримання прибутку. Регулюється національним законодавством та міжнародними угодами.
Кузьмін В.В. Термінологічно-тлумачний словник сфери підприємницької діяльності [15]	Бізнес – будь-яка економічна діяльність в умовах ринкової системи господарювання, що приносить власнику певний зиск (прибуток).
Тлумачний словник. Сучасні товарознавчі терміни [16, с. 20]	Бізнес – економічна діяльність, що спрямована на задоволення потреб суспільства в товарах, послугах, окремих роботах з метою отримання прибутку.
Економічна енциклопедія. У трьох томах [17, с. 102-103]	Бізнес – підприємницька, комерційна діяльність чи будь-яка інша діяльність, що не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку.
Г.Ф. Пугачевський [18]	Бізнес – це підприємницька зайнятість з різноманітними видами економічної діяльності, окрім операцій і процедур з обміну товарами.

Таблиця 3

Приклади визначення поняття «господарство»

Джерело	Визначення
В.В. Алопій, І.П. Міщук, В.М. Робицький, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як [19]	Ринкове господарство – це сукупність підприємств і філіалів ринків: ринкових комплексів, ринків, міні-ринків, зон і майданчиків для ведення торгівлі усіх форм власності. За своєю суттю ринкове господарство являє собою своєрідну матеріально-технічну базу торгівлі на ринках.
Словник української мови: в 11 томах. – Том 2, 1971 [20]	Господарство – це сукупність виробничих відносин того чи іншого суспільного укладу; спосіб виробництва.
Тлумачний словник російської мови за ред. Д.Н. Ушакова [21]	Господарство – це виробництво, економіка; Сукупність усього, що служить для виробництва, становить виробництво.
Тлумачний словник російської мови за ред. Д.Н. Ушакова [21]	Господарство – це господарська діяльність, заняття виробничою, фінансовою, економічною стороною будь-якою справою.
Борисов О.Б. Великий економічний словник [22]	Господарство – це сукупність природних і вироблених в результаті діяльності людини засобів, використовуваних для створення, підтримки, поліпшення умов і засобів існування, життєзабезпечення.
Ожегов С.І., Шведова Н.Ю. Тлумачний словник російської мови [6]	Господарство – це виробництво, економіка.
Єфремова Т.Ф. Новий словник російської мови. Тлумачно-словоутворюючий [23]	Господарство – це сукупність того, що служить для виробництва, становить виробництво; виробництво, економіка.
Тлумачний словник Даля [24]	Господарство – це домоведення; завідування, управління поряд-ком та витратами по закладах.
Комерційний словник [25]	Господарство – це організація господарської діяльності, заснована на планомірному і доцільному скоєнні трудових дій.
Енциклопедія Брокгауза і Ефрона [26]	Господарство – так називається в політичній економії сукупність господарських дій, об'єднаних в одне ціле.
Великий бухгалтерський словник за ред. А.Н. Азрилияна [1]	Господарство – це виробнича одиниця; виробництво, економіка; обладнання виробництва.

Основними (комплексоутворюючими) послугами готельного підприємства є розміщення (надання номерів та послуг, що з цим пов'язані) та харчування (як поєднання виробництва, торгівлі та обслуговування), що було відзначено раніше [27, с. 54].

Відповідно до Наказу Державної туристичної адміністрації України № 19 від 16.03.2004 готельна послуга – це дії (операції) підприємства з розміщення споживача шляхом надання номера (місця) для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням. Готельна послуга складається з основних та додаткових послуг, що надаються споживачу відповідно до категорії готелю [8]. Підприємствам готельного господарства притаманні такі характерні риси:

- значна кількість готелів присвоює собі зірки без проходження необхідної процедури сертифікації, що значно ускладнює процес систематизації інформаційної бази даних по готельному господарству, що створює проблеми у дотриманні необхідних вимог у готелі з «самосертифікацією»;
- існування національної та міжнародної сертифікації готелів, що створює дисбаланс у кількості додаткових послуг, рівні сервісу, стані матеріально-технічної бази готелів з однаковою категорією;
- низький відсоток готелів, що входять до світових готельних мереж. Нині на ринку готельних послуг України представлені Резідор Хотел Груп, Хаят, ІнтерКонтиненталь, Бест Вестерн Хотелз, Аккор;
- необґрунтовано завищені ціни на готельні послуги через низький рівень конкуренції у цій ринковій ніші та недостатність якісного сервісу;
- велика кількість готелів залишилися у спадок від Радянського Союзу, тому вони не відповідають елементарним нормам санітарії, житловим умовам, а персонал працює за радянськими стандартами обслуговування;
- більшість готелів України належать бізнесменам, для яких готельне господарство є непрофільним бізнесом і вони не мають досвіду в ефективному управлінні готельними комплексами;
- українські готелі недостатньо використовують інтернет-канали збуту, особливо GDS або інші системи онлайн бронювання [28, с. 101];
- споживач, як правило, присутній у виробничому процесі, тобто має місце більш тісний контакт або взаємодія із споживачем;
- готельне підприємство – це «оселя поза оселею», тому воно працює 24 години на добу і 365 днів на рік;
- розміщення готельного підприємства визначається насамперед місцезнаходженням потенційного споживача;
- послуги гостинності мають зазвичай комплексний характер і включають: розміщення, харчування, транспортне та екскурсійне обслуговування [29, с. 70-71];
- органічний зв'язок з іншими секторами туристичної галузі;
- соціально спрямований характер діяльності, що лише частково регулюється ринком;
- сезонний характер багатьох готельно-туристичних закладів [30, с. 25].

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що такі поняття, як готельно-ресторанний комплекс, готельно-ресторанний бізнес та готельно-ресторанне господарство, мають свої відмінності, що повинно враховуватися при охарактеризуванні тих чи інших підприємств. Так, готельно-ресторанний комплекс є частиною готельно-ресторанного господарства, а готельно-ресторанний бізнес означає безпосередньо діяльність. Крім того, особливістю діяльності підприємств готельно-ресторанного комплексу є надання набору різних видів послуг, що мають більшою частиною нематеріальний характер (лише готовій продукції ресторану можна надати матеріальний характер), що ускладнює процес управління діяльністю підприємства. Також підприємства готельного господарства мають свої характерні риси, що не можна не враховувати при управлінні для збільшення ефективності діяльності.

Напрямами подальших досліджень є тенденції розвитку підприємств готельно-ресторанного комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – Москва : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
2. Попадинець Н.М. Лісопромисловий комплекс як складова внутрішнього ринку України / Н.М. Попадинець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_15/N_M_PopadinetsTimber_industry_complex_as_structure_component_of_the_domestic_market_of_Ukraine.pdf.
3. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – Київ : Кондор, 2006. – 355 с.
4. Тлумачний словник української мови E-slovnik [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eslovnik.com/.
5. Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов / Л.П. Крысин. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.
6. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lib.ru/DIC/OZHEGOW/ozhegow_e_l.txt.
7. Тлумачний словник економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://subject.com.ua/economic/dict1/1104.html.
8. Наказ Державної туристичної адміністрації України № 19 від 16.03.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0413-04.
9. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/5-1-0-939.
10. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/nechauk22.htm.
11. Паблик рилейшнз: Краткий толковый словарь для студентов специально-сти 7.050107 – «Экономика предприятия» заочной формы обучения / Сост. А.Ф. Белинский. – Севастополь : Издательство СНТУ, 2007. – 28 с.
12. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://tochka.com/info/glossary/?srch=%D0%91%D0%98%D0%97%D0%9D%D0%95%D0%A1.
13. Словник української мови : в 11 томах. – Том 1, 1970 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sum.in.ua/p/1/179/1.
14. Коноплицкий В. Толковый словарь экономических терминов / В. Коноплицкий, А. Филина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bibliotekar.ru/biznes-15/index.htm.
15. Кузьмін В.В. Фінансові основи підприємництва : навч. пос. / В.В. Кузьмін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ebooktime.net/book_38_glava_70_Термінологічно-.html.
16. Пугачевський Г.Ф. Сучасні товарознавчі терміни : тлумач. слов. / Г.Ф. Пугачевський [та ін.]. – К. : Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2008. – 160 с.
17. Економічна енциклопедія. У 3 т. / За ред. С.В. Мочерного [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 952 с.
18. Пугачевський Г.Ф. Категорії «торгівля», «комерція», «бізнес»: сутність і відношення до товарознавства / Г.Ф. Пугачевський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Tti_2012_4_3.pdf.
19. Алопій В.В. Організація торгівлі / В.В. Алопій, І.П. Міщук, В.М. Робицький, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/12601206/marketing/organizatsiya_torgivli.
20. Словник української мови : в 11 томах. – Том 2, 1971 [Електронний ре-сурс]. – Режим доступу : http://sum.in.ua/s/ghospodarstvo.
21. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biblioclub.ru/?page=dict&dict_id=117.
22. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://tochka.com/info/glossary/?srch=%D0%A5%D0%9E%D0%97%D0%AF%D0%99%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%9E.
23. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.efremova.info/word/xozjajstvo.html#.VcU8bLXdeKg.
24. Толковый словарь Даля. – 1863–1866 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://slovari.yandex.ua/~%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0% B8/%D0%A2%D0%BE%D0%BB%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9%20%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8C%20%D0%94%D0%B0%D0%BB%D1%8F/%D0%A5%D0%9E%D0%97%D0%AF%D0%99%D0%9D%D0%98%D0%A7%D0%90%D0%A2%D0%AC/.
25. Коммерческий словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://enc-dic.com/commercial/Hozyajstvo-1222.html.
26. Энциклопедия Брокгауза и Эфрона [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://enc-dic.com/brokgause/Hozjastvo-36172.html.
27. Саак А.Э. Менеджмент в индустрии гостеприимства (гостиницы и рестораны) : учебное пособие / А.Э. Саак, М.В. Якименко. – СПб. : Питер, 2012. – 432 с.
28. Мельниченко С.В. Маркетингова політика в готельному бізнесі : монографія / С.В. Мельниченко, А.В. Магалецький. – К. : Київський національний торгово-економічний університет, 2011. – 344 с.
29. Ткаченко Т.І. Управління якістю готельних послуг : монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.В. Новак. – К. : Київський національний торгово-економічний університет, 2006. – 234 с.
30. Фінансово-економічний механізм управління діяльністю готельних підприємств : монографія / Н.С. Прокопенко, М.І. Виклюк, Н.П. Бакеренко. – Л. : Ліга-Прес, 2013. – 192 с.

УДК 336.221

Гринюк Р.М.
здобувач кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті доведено необхідність оцінки ефективності системи прямого оподаткування. Автором показано динаміку основних макроекономічних показників, що відображають систему прямого оподаткування держави. Проведено аналіз стану розвитку системи прямого оподаткування протягом 2008–2013 рр. Досліджено вплив системи прямого оподаткування на розвиток інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: пряме оподаткування, податок на прибуток, валовий внутрішній продукт, податкові надходження, інвестиції.

Грынюк Р.Н. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ ПРЯМОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В статье доказана необходимость оценки эффективности системы прямого налогообложения. Автором отражена динамика основных макроэкономических показателей, отражающих систему прямого налогообложения государства. Проведен анализ развития системы прямого налогообложения в течение 2008–2013 гг. Исследовано влияние системы прямого налогообложения на развитие инвестиционной деятельности субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: прямое налогообложение, налог на прибыль, валовый внутренний продукт, налоговые поступления, инвестиции.

Grunyk R.M. MACROECONOMIC INDICATORS ASSESSMENT OF DIRECT TAXATION OF ENTERPRISES IN UKRAINE

In this paper is the necessity of evaluating the effectiveness of the system of direct taxation. The author shows the dynamics of the main macroeconomic indicators reflecting the direct taxation system of the state. An analysis of the development of direct taxation for 2008–2013 years. Studied efflux system of direct taxation on the development of investment entities.

Keywords: direct taxation, income tax, gross domestic product, tax revenues, investments.

Постановка проблеми. Прямі податки широко використовуються у світі з метою здійснення прямого впливу на поведінку суб'єктів господарювання. Виходячи з цього, тенденції розвитку системи прямого оподаткування визначаються загальнодержавною податковою політикою. Разом з тим система прямого оподаткування повинна вирішити дуалістичне завдання – з одного боку, забезпечити достатні обсяги податкових надходжень до державного бюджету, а з іншого – сприяти розширеному відтворенню кожного суб'єкта господарювання шляхом реалізації прямими податками інвестиційної функції. Ефективність системи прямого оподаткування оцінюється на основі дослідження тенденцій релевантних макроекономічних показників: темпів зростання валового внутрішнього продукту, частки прямих податків у їх загальному обсязі, обсягів інвестицій за рахунок власних фінансових ресурсів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями сутності податків та особливостей їх стягнення в Україні та закордоном займалися такі науковці, як О. Василик, А. Гальчинський, А. Крисоватий, Я. Литвиненко. Проблеми аналізу індикаторів розвитку податкової системи відображені у працях Т.М. Чернякова, М.М. Соловей, В.М. Мельника, А.М. Соколовської та інших. Проте розробки науковців стосуються особливостей оцінки ефективності податкової системи України в цілому.

Постановка завдання. Метою дослідження є ідентифікація основних макроекономічних показників,

що відображають ефективність системи прямого оподаткування підприємств.

Виклад основного матеріалу. Прямі податки є інструментом втілення економічного та соціального розвитку як складових елементів державної політики. Як прямі, так і непрямі податки забезпечують територіальний та галузевий перерозподіл валового внутрішнього продукту, що дозволяє створити додаткові стимули для ділової та інвестиційної активності, мотивації праці, підтримання рівня зайнятості [1, с. 37]. Податки також відображають здатність держави до соціально-економічного розвитку і стимулюють національну економіку. Ефективність податкової системи кожної країни відображається у тенденції макроекономічних індикаторів. Рівень розвитку системи оподаткування можна визначити на основі окремих показників фіскальної та інвестиційної ефективності, які відображають їх взаємозалежність із діловою активністю суб'єктів підприємництва.

Розглянемо динаміку та стан податкових надходжень і валового внутрішнього продукту в Україні протягом 2008–2013 років. Для цього усі необхідні дані відобразимо у таблиці 1.

Як видно з таблиці, протягом 2008–2013 рр. в Україні спостерігається зростання абсолютного обсягу валового внутрішнього продукту, разом з тим починаючи з 2009 року зростає і частка податків у валовому внутрішньому продукті. Так, у 2009 році частка податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті становила 12,0%, у 2013 році її величина досягла 15,1%, а у 2013 році склала 17,9 процентних пункти. Найбільшого рівня приросту валового внутрішнього продукту досягнуто у 2010 році, а саме приріст такого показника становив 19,85% порівняно із 2009 роком. Негативний показник приросту валового внутрішнього продукту можна було спостерігати у 2009 році, а саме цей показник становив (-3,66%). Найнижчий позитивний темп зростання ВВП зафіксовано у 2013 році з рівнем 2,27 процентних пункти. З таблиці 2 також спостерігається і взаємозв'язок між обсягами валового внутрішнього продукту та податковими надходженнями, що проявляється у паралельності їх зростання чи падіння у відповідні періоди дослідження. Винятком є 2013 рік, у якому темп приросту податків не спричинив зростання валового внутрішнього продукту за рахунок податкових надходжень. На наш погляд, значна частка приросту податків у валовому внутрішньому продукті у 2013 році порівняно з 2012 роком (18,87% проти 5,59%) зумовлена поступовим зниженням ставок прямих податків, проте розширенням бази оподаткування суб'єктів господарювання.

Зазначимо, що у країнах Євросоюзу, США та Японії частка податків та обов'язкових платежів до бюджету у структурі ВВП є достатньо високою та становить 38,8%, 25,2% та 28,7% відповідно [2]. Вважаємо, що, незважаючи на високий рівень податкового навантаження на підприємницькі структури у зазначених країнах, така політика є ефективною, оскільки є спрямованою на забезпечення стійкого економічного зростання, вирішення соціальних проблем шляхом формування сприятливого податкового клімату для розвитку господарської діяльності. З метою наочного відображення динаміки валового внутрішнього продукту України та податкових надходжень відобразимо їх стан протягом 2008–2013 рр. на рисунку.

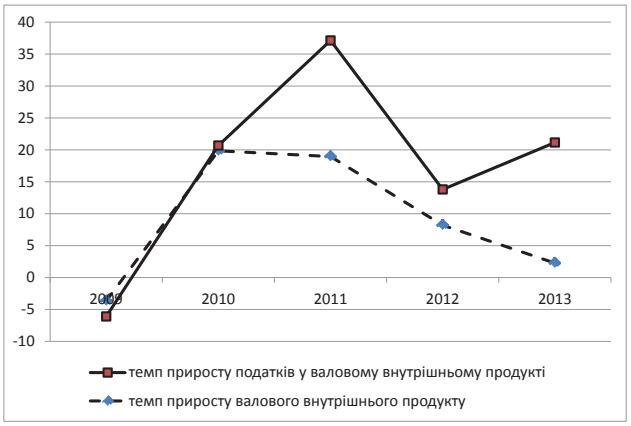


Рис. 1. Темпи приросту валового внутрішнього продукту та податкової його складової

Отже, рисунок 1 чітко свідчить про те, що із зростанням податкових надходжень як складової валового внутрішнього продукту, спостерігається також падіння останнього. Падіння темпів приросту валового внутрішнього продукту, а також і податкових надходжень зумовлене загальною кризовою ситуацією як в країні, так і в світі, а також неприбутковою діяльністю суб'єктів підприємництва, що підтверджується темпом приросту у розмірі (-2,44%) від 2008 року. Це означає, що зниження податкової складової валового внутрішнього продукту негативно впливає на стан економіки країни в цілому, що вкотре підтверджує необхідність оптимізації податкових платежів до бюджету.

Зростання частки податків у валовому внутрішньому продукті при одночасному зниженні ставок оподаткування можемо оцінити як позитивний момент. Проте вважаємо, що таке зростання зумовлено, насамперед, розширенням бази оподаткування, виділенням значної маси податків, що зумовлює високий рівень податкового навантаження на суб'єкти господарювання.

Позитивним моментом у системі прямого оподаткування підприємств є абсолютне зменшення коефіцієнта навантаження за прямими податками з 0,05 до 0,039 процентних пункти протягом 2010–2014 рр. (або на 0,011 процентних пункти). Разом з тим, позитив-

Таблиця 1

Динаміка основних показників вартісних пропорцій розподілу ВВП в Україні протягом 2008–2013 рр.

Показник	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовий внутрішній продукт (млн грн)	948056	913345	1094607	1302079	1408889	1454931
Частка податків у валовому внутрішньому продукті	12,30	12,00	12,10	14,30	15,10	17,90
Темп приросту ВВП, %	-	- 3,66	+ 19,85	+ 18,95	+ 8,20	+ 2,27
Приріст податків у валовому внутрішньому продукті, %	-	-2,44	+ 0,83	+ 18,18	+ 5,59	+ 18,87

ним можна назвати і зростання темпів приросту валового внутрішнього продукту з 2010 р. до 2012 р., а саме такий показник зріс на 28,7%. Проте така ситуація, на наш погляд, не свідчить про ефективність нової системи оподаткування, запровадженої Податковим кодексом у 2011 році, оскільки таке стрімке зростання є одномоментним і уже в наступних досліджуваних нами періодах, коли повинна спостерігатися віддача від поступового зниження рівня навантаження за прямими податками, ми бачимо протилежне. Так, починаючи з 2012 року темп приросту валового внутрішнього продукту в Україні суттєво знизився з 120,3% у 2012 році до 102,3% у 2014 році. Можемо стверджувати, що рівень податкового навантаження за прямими податками, а особливо його поступове зниження, не призвело до зростання результативності функціонування суб'єктів господарювання, а отже система оподаткування в Україні як в цілому, так і за прямими податками зокрема не є ефективною.

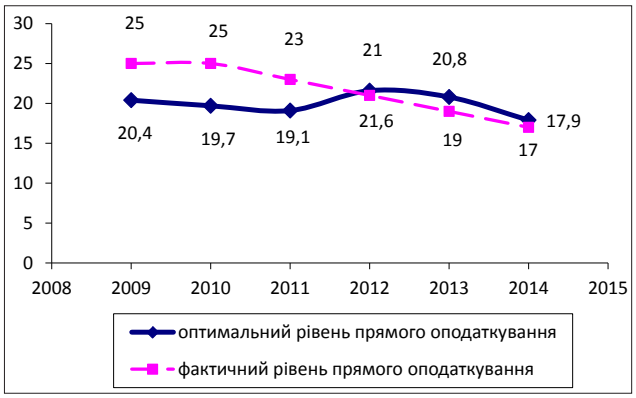


Рис. 2. Співвідношення оптимального та фактичного рівня прямого оподаткування суб'єктів господарювання в Україні протягом 2009–2014 рр.

Обсяги податкових надходжень залежать від таких чинників: результатів господарської діяльності окремих підприємств та ставки оподаткування. У розвинутих країнах світу доведено, що для створення умов розширеного відтворення рівень податкових вилучень окремих суб'єктів економіки повинен не перевищувати 30% від суми їх доходів. Перевищення цього показника призводить до зниження рівня заощаджень та інвестицій. Вважаємо, що зниження податкового навантаження на підприємства стимулює їхню діяльність, збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, зростання заробітної плати [3, с. 144].

Динаміку отриманого фінансового результату внаслідок здійснення підприємствами їх господарської діяльності, а також обсяги нарахованих та сплачених ними податків на прибуток відображено нами у таблиці 2.

Із таблиці 2 можемо зробити такі висновки:

1) найвищий обсяг отриманого підприємствами результату від фінансової діяльності до оподаткування спостерігався у 2011 році та становив 212,2 млрд грн, а найнижчого свого рівня такий показник досяг у 2009 році, причому набув від'ємного значення. Така ситуація відображає перевищення витрат підприємств над їх доходами.

2) оскільки у 2009 році спостерігалося негативне значення показника фінансового результату до оподаткування, то й обсяг податку на прибуток у 2009 році сягнув мінімального значення і становив 25,4 млрд грн, тоді як у 2011 році обсяг податку на прибуток підприємств перевищив рівень 2009 року у 2 рази та становив уже в абсолютному значенні 55,1 млрд грн;

3) динаміка основних показників відтворення господарської діяльності підприємств та розвитку економіки країни в цілому свідчить також і про те, що обсяги сплачених податків на прибуток впливають та обсяг інвестування підприємствами, а також на можливості фінансування інвестиційної діяльності підприємств за рахунок власних фінансових ресурсів. Так, найнижче значення частки фінансування інвестицій за рахунок власних фінансових ресурсів, що залишаються у розпорядженні підприємств після сплати ними податків, спостерігалося у 2009 році (56,7%), у період, коли підприємств не отримали доходів від господарської діяльності;

4) скорочення обсягів виробництва в галузях реального сектору економіки у 2012–2013 рр. призвело до суттєвого погіршення фінансових результатів суб'єктів господарювання з 212,5 млрд грн до 132,5 млрд грн, що негативно вплинуло на надходження податку на прибуток підприємств, а саме план надходжень податку на прибуток підприємств, не виконано на 2 млрд 377,5 млн грн у 2012 році.

На наш погляд, ефективність системи прямого оподаткування підприємств полягає у досягненні

Таблиця 2

Стан та динаміка фінансових результатів діяльності підприємств України та обсяги їх інвестиційної діяльності протягом 2008–2013 років

Показник	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фінансовий результат підприємств до оподаткування (млрд грн)	9,0	- 42,4	54,4	212,2	213,5	132,5
Податок на прибуток підприємств (млрд грн)	47,9	25,4	51,0	55,1	55,35	34,5
Інвестиції в основний капітал (млрд грн)	233,1	151,8	150,7	209,1	263,7	247,9
Частка власних фінансових ресурсів у фінансуванні інвестицій, %	59,3	56,7	63,3	57,7	61,1	59,3

Таблиця 3

Порівняння темпів зростання податку на прибуток підприємств та темпів зростання інвестицій в Україні протягом 2010–2014 років

Показник	Період				
	2010	2011	2012	2013	2014
Темп зростання реальних інвестицій, %	99,4	118,8	108,5	88,9	
Темп зростання податкових надходжень з податку на прибуток, %	115,1	108,4	100,4	98,2	

інвестиційного ефекту та зростанні можливостей для розширеного відтворення шляхом самофінансування шляхом оптимізації ставок прямих податків та рівня податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання. Вважаємо, що в даному випадку індикатором ефективності політики справляння прямих податків є порівняння темпів зростання реальних інвестицій та темпів зростання податкових надходжень за податком на прибуток підприємств, а саме:

$$Тінв > Тпод\ надх\ ПнП.$$

Розглянемо стан виконання такої нерівності для економіки України.

Отже, з таблиці 3 видно, що політика прямого оподаткування підприємств в Україні була відносно ефективною лише у періоди 2011 та 2012 років, оскільки виконувалася запропонована нерівність, а саме:

- у 2011 році: 118,8% > 108,4%;
- у 2012 році: 108,5% > 100,4%.

Такі нерівності ще раз підтверджують неефективність системи прямого оподаткування, навіть із прийняттям у 2011 році Податкового кодексу ситуація не зазнала відчутних змін, оскільки вже у 2013 році спостерігається суттєве зниження темпів зростання реальних інвестицій з 108,5% у 2012 році до 88,9% у 2013 році, а також перевищення темпів зростання податкових надходжень з податку на прибуток над темпами приросту реальних інвестицій майже на 10 відсоткових пунктів (98,2% та 88,9% відповідно). Паралельно спостерігаємо і значне зниження темпів приросту податкових надходжень з податку на прибуток у 2013 році як порівняно з 2012, так і з 2011 роком, а саме: у 2013 році темп приросту податку на прибуток підприємств знизився на 10,2% порівняно з 2011 роком та на 2,2% порівняно з 2012 роком. Отже, внесені зміни до системи прямого оподаткування не забезпечують на даному етапі виконання інвестиційної функції податків, а зниження ставок оподаткування не принесло ефекту ні у вигляді зростання податкової складової надходжень до бюджету, ні у вигляді економічного зростання та підвищення інвестиційної привабливості окремих суб'єктів господарювання.

Висновки. На нашу думку, з наведеного вище можна стверджувати про наявність між показниками таких залежностей:

1) обсяги нарахованого підприємствами податку на прибуток залежать від отриманого фінансового результату до оподаткування;

2) обсяги отриманого фінансового результату до оподаткування спричиняють безпосередній вплив на обсяги та можливості підприємств здійснювати інвестиційну діяльність;

3) обсяги сплаченого та нарахованого податку на прибуток визначають рівень самофінансування підприємств та їх можливості до забезпечення розширеного відтворення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крупей Н.С. Економічна сутність податків та їх функції / Крупей Н.С. // Наукові записки. Серія «Економіка» : збірник наукових праць. – Острог : Видавництво національного університету «Острозька академія», 2012. – Випуск 19. – С. 36-40.
2. Куліченко В.О. Зарубіжний досвід реалізації податкової політики економічного зростання / В.О. Куліченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nauka.kushnir.mk.ua/?p=73784.
3. Опарін В.М. Фінанси : навч. посібник (Загальна теорія) / В.М. Опарін. – [2-ге вид., доп. перероб.]. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 99-147.

УДК 338.1

Губарєва Ю.А.
асистент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

АРОМАМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧА

У статті розкрито сутність та основні аспекти аромамаркетингу, узагальнено та структуровано його основні аспекти, систематизовано світовий досвід використання ароматів у маркетинговій діяльності підприємств автомобільної галузі.

Ключові слова: аромамаркетинг, інструменти аромамаркетингу, аромати в маркетингу, застосування аромамаркетингу, маркетинг автомобілебудівних підприємств.

Губарева Ю.А. АРОМАМАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ
В статье раскрыта сущность и основные аспекты аромамаркетинга, обобщены и структурированы его основные аспекты, систематизирован мировой опыт использования ароматов в маркетинговой деятельности предприятий автомобильной отрасли.

Ключевые слова: аромамаркетинг, инструменты аромамаркетинга, ароматы в маркетинге, применение аромамаркетинга, маркетинг автомобилестроительных предприятий.

Gubareva Y.A. AROMAMARKETING AS A TOOL FOR CONSUMER BEHAVIOR INFLUENCE
The article covers the essence and main aspects of the features of aromamarketing, structured and summarized its main tools, systemated international experience of using smells in the marketing of the enterprises in automotive industrie. **Keywords:** aromamarketing, aromamarketing tools, smells in marketing, application of aromamarketing, marketing of automotive companies.

Постановка проблеми. Сьогочасні реалії щоденної зміни цифр на цінниках автосалонів у бік збільшення призводять до катастрофічного зниження споживчої активності на автомобільному ринку України. У 2014 р. на вітчизняному автомобільному ринку відбулося падіння продажів на 46,1% у порівнянні з 2013 р. На внутрішньому ринку України в 2014 р. було продано 27,6 тис. нових легкових автомобілів, вироблених чи зібраних в Україні, що склало всього 28% від усіх продажів у цьому сегменті. Показники

2015 р. також невтішні. У січні відбулося зниження рівня продажів до 2 500 автомобілів на місяць, що наблизилося до позначки кінця 90-х років. Таке істотне падіння ринку пов'язане з безліччю факторів, перший з яких – зростання цін на транспортні засоби в три-чотири рази.

В умовах зниження споживчої активності покупців на фоні загальної нестабільності та збільшення депресивних настроїв населення виникає необхідність використання психологічних стимуляторів, що мають збільшити мотивацію споживачів щодо придбання авто. Тому дослідження сучасних інструментів впливу на споживача автомобільного ринку є актуальною науковою проблемою, яка потребує докладної розробки.

Сьогодні виробники автомобілів шукають нові, більш ефективні методи маркетингу та важелі впливу на споживачів для підтримки і стимулювання попиту. Одним з таких інноваційних напрямків, що динамічно розвивається, є нейромаркетінг. Цей метод виник в результаті використання маркетологами досягнень нейробіології: вивчення фізіологічних реакцій споживачів при впливі на органи чуття (зір, нюх, дотик, смак, слух) на різні подразники (звук, світло, погляд, зображення, фото, запах, тактильні відчуття) [3, с. 60].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Світова практика свідчить про те, що передові міжнародні корпорації активно використовують інструменти нейромаркетингу [5, с. 22]. З'явилися нові напрямки маркетингу, що дозволяють використовувати ефективний інноваційний інструментарій для підвищення ефективності маркетингових компаній та якості комунікації з цільовою аудиторією, одним з яких є аромамаркетинг.

Аромамаркетинг – вагомий інструмент впливу на поведінку споживача, є одним з видів нейромаркетінга, який вивчає вплив запаху на поведінку споживачів. Дослідження багатьох вчених підтверджують тісний зв'язок між запахом і пам'яттю. Запах породжує певні асоціації, що важливо при формуванні стійкого зв'язку «запах – рекламний образ».

Проблематика аромамаркетингу як складової частини нейромаркетингу розглянута в роботах відомих закордонних маркетологів Хірш А., Залтмана Дж., Трайндла А., Глімчера П., Ліндстрома М. та ін. Дослідження показали, що предмети, які мають приємний аромат, на 40% підвищують настрій [1, с. 31]. Як зазначає російський вчений доктор біологічних наук Пашутін С., на частку запахів припадає до 10% ефекту, здійсненого на людину при її знайомстві з новою торговою точкою, що не так вже й мало, якщо враховувати вплив інших факторів, таких як колірне, звукове оформлення і стиль спілкування з клієнтами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На автомобільному ринку України маркетологи віддають перевагу традиційним, класичним інструментам активізації продаж. Сучасна ситуація потребує оновлених методів, тому вважаємо за доцільне узагальнити та класифікувати прийоми аромамаркетингу, розробити рекомендації щодо їх використання маркетологами, що працюють в автомобільній галузі.

Мета статті полягає в узагальненні напрацювань закордонних та вітчизняних фахівців з аромамаркетингу та вивченні можливостей використання цих інструментів в діяльності українських підприємств, зокрема на автомобільному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аромамаркетинг – значний інструмент впливу на поведінку споживача, є одним з видів нейромаркетінгу, який вивчає вплив запаху на поведінку споживачів. Дослідження багатьох вчених підтверджують тісний зв'язок між запахом і пам'яттю. Запах породжує певні асоціації, що важливо при формуванні стійкого зв'язку «запах – рекламний образ». Тому маркетологам буде доречно ознайомитись з результатами цих досліджень та використовувати їх у своїй професійній практиці.

Клінічні експерименти показали, що аромати лаванди, ромашки і сандалового дерева послаблюють активність головного мозку швидше, ніж будь-який транквілізатор. А троянда, м'ята і гвоздика збуджують клітини сірої речовини потужніше за міцну каву (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив ароматів на людину

Аромат	Реакція
Ромашка, жасмин, лаванда, сандалове дерево	Розслабленість
Їжа, свіжий хліб	Дратівливість
Хвоя, трава	Туга
Шкіра, машинне масло	Кураж
М'ята, кориця, ваніль	Зниження дратівливості
Лимон, кава, «запах нової машини», троянда, гвоздика, деревний запах	Концентрація уваги
Морське повітря	Зняття стресу
Груша	Поява апетиту

Інформація, яка надана в таблиці 1, допоможе ефективно організувати ароматизацію приміщень автосалону. Завдяки ароматизації торгових залів, час, проведений відвідувачами в автосалоні, збільшується на 16%, готовність здійснювати покупки – на 15% [2, с. 1].

Доктором Хіршем була розроблена ароматична есенція під назвою «Чесний продавець автомобілів», яка, на його думку, допомагає власникам автосалонів створити атмосферу порядності та довіри, а отже, стимулювати покупця до здійснення угоди і збільшити обсяги продажів.

Одним з перших випадків використання аромамаркетингу в автомобільній промисловості стало створення «особливого запаху» для автомобіля компанії Rolls-Royce. Коли на адресу Rolls-Royce почали надходити скарги на те, що їхні нові моделі не зовсім відповідають репутації своїх попередників, фахівці компанії, провівши дослідження, з'ясували, що головною причиною невдоволення була зміна запаху автомобілів. Попередником був Rolls-Royce Silver Cloud випуску 1965 р. На створення запаху для цього автомобіля були витрачені сотні тисяч доларів [9, с. 1].

Основними задачами відділу маркетингу на автомобільному підприємстві з реалізації прийомів аромамаркетингу щодо позитивного впливу на поведінку покупця:

- ароматизація приміщень автосалону чистими ароматами;
- аромадизайн різних зон автосалону;
- нейтралізація природних запахів нового авто;
- ароматизація заходів;
- аромабрендінг (створення неповторного запаху для марки в цілому і для кожної моделі окремо).

Наприклад:

- у салонах Lexus використовують аромати ванілі, грейпфрута, зеленого чаю і шоколадного печива, які піднімають настрій;

• BMW використовує як фірмовий аромат – аромат свіжості;

• салони автомобілів FIAT використовують деревні аромати.

В зоні очікування для клієнтів автосалону радять поширювати аромат кави, щоб клієнти, відчувши аромат, йшли в бар або кафе і коротали там час за чашкою ароматного напою, роздивляючись рекламні буклети і каталоги з новинками.

Для ароматизації автосалонів спеціалізованими компаніями надається на вибір широкий спектр ароматів і встановлюється необхідне обладнання. Для автосалонів великої площі використовуються системи автоматичної ароматизації повітря великої потужності. Дія заснована на принципі нагрівання ароматичної рідини і роздування аромату по приміщенню площею до 350 м^2. Ціна такого приладу – приблизно 1 700 у. о.

Для автосалонів меншої площі, для локальної ароматизації або нейтралізації неприємних запахів використовують диспенсери, що працюють за принципом уприскування аерозолю з ароматичною речовиною. Одного диспенсера вистачає на приміщення 125–170 м3, ціна становить 100–150 у. о., залежно від типу системи.

Для вирішення локальних завдань ароматизації існують освіжувачі повітря, які усувають запахи у довгостроково непровітрюваних приміщеннях, запорошених, забруднених тканин. Їх вартість – до 10 у. о. Такі освіжувачі повітря можуть усунути неприємний запах на невеликій території і привнести новий необхідний аромат [6, с. 1].

При розробці запаху для автомобіля увага приділяється впливу даного аромату на водія. У ході численних досліджень був виявлений зв'язок між поведінкою водіїв за кермом і запахом у салоні їх автомобіля. Згідно з цими даними, запах може впливати на швидкість і концентрацію уваги, а також на емоції. Згідно з результатами досліджень, благотворно на водіїв впливають запахи м'яти, кориці, лимона і кави – вони посилюють концентрацію уваги, знижують рівень дратівливості. Запах «морської хвилі», як з'ясувалося, змушує дихати рівно і знімає стрес. Дослідники відзначають, що деякі аромати, навпаки, мають несприятливий вплив на водіїв, такі як: запах ромашки, жасмину, лаванди, надаючи розслаблюючу дію. Харчові запахи, такі як запах свіжого хліба в деяких випадках діють на людину дратівливо, запах трави, хвойного лісу і польових трав може вводити водія в тужливий стан.

На думку фахівців, новий автомобіль не повинен бути повністю позбавлений запахів. Запах нового автомобіля завжди типовий, але при цьому ніколи не повинен мати неприємних запахів. Потрібне стримане відчуття запаху досягається за результатами тестувань фахівцями, усі автомобілі проходять атестацію. У результаті кожна деталь в автомобілі має хороший, нейтральний запах.

Відділ аромамаркетингу компанії Volvo складається з восьми осіб, що володіють стандартним нюхом. Вони допомагають інженерам обрати ідеальні матеріали для салону автомобіля. Новий Volvo має запах «як у лісі після дощу». Експерти з аромамаркетингу визначають запахи в салоні за шкалою від 1 до 6, де 1 означає «непомітний», а 6 – «нестерпний». Для схвалення будь-який матеріал повинен отримати не більше 3, що означає «чітко відрізняється, але не є неприємним».

Фахівці технічного дослідного інституту Швеції застосовують стенд для імітації сонячного світла. Автомобіль з новим салоном протягом декількох годин перебуває під впливом світла, доки температура не досягне приблизно 65єС. Далі інженери використовують спеціальне вимірювальне обладнання, щоб перевірити загальний рівень летких органічних сполук і альдегідів, після чого експерти оцінюють запах салону за заданою шкалою.

Автомобілі Audi, щойно зняті з виробництва, досліджуються в хімічній аналітичної лабораторії. Фахівці застосовують шестибальну шкалу оцінок, в якій 1 означає «мінімальна кількість запахів» і 6 – «нестерпний». Процедура контролю здійснюється наступним чином: з секції вирізається один невеликий фрагмент, який поміщають в банку з середовищем, позбавленим запахів. Щільно закрита банка протягом двох годин нагрівається до 80 градусів Цельсію, після чого починається атестація. Наступна стадія – атестація вже готової машини, яка проходить наступним чином: інтер'єр транспортного засобу нагрівають за допомогою великого радіатора, після чого експерти оцінюють запах салону і намагаються встановити частини, яким притаманний особливо сильний запах. В результаті інтенсивних серій тестів кожна деталь автомобіля має хороший, нейтральний запах [9, с. 1].

Одним із прикладів використання аромамаркетингу в якості ароматизації заходів було використання компанією Honda в рамках архітектурної виставки в Україні аромату «скошеної трави» в гармонійному поєднанні зі стендом с зеленої «газонної травою», на якій були представлені газонокосарки, грунтофрези, генератори. Іншим прикладом використання нейромаркетінгових технологій, у тому числі аромамаркетингу, на заходах була презентація стенду водо моторної техніки Honda Marine і HonWave на виставці в Росії. Ідея полягала в тому, щоб викликати у людини відчуття перебування серед дикої природи, де немає зручностей, електрики, від якої залежить робота всіх приладів і аксесуарів, необхідних для комфортного життя, і одночасно отримав би готове рішення проблем, що виникають в таких умовах, за допомогою техніки Honda. Стенд компанії був сконструйований у вигляді пірсу з рибальськими снастями і містками, була використана інтерактивна підлога, що імітувала поверхню води, маяк на тлі зеленого лісу. У якості звукового фону використовувалася енергійна музика. В якості ароматизатора використовувалася композиція аромату, що включала нотки кіпарісу, ялівцю, м'яти, жасмину, болгарської троянди, пачулі, іланг-ілангу, розмарину і шавлії.

Існують приклади автомобільних компаній, що створили власні парфуми, спільно розроблені автовиробниками і відомими парфумерними компаніями. Сьогодні на полицях косметичних магазинів можна знайти туалетну воду Jaguar, Ferrari, Porsche, Lamborghini. Однак така взаємодія служить на користь не стільки самим виробникам автомобілів, скільки парфумерним компаніям, тому що покупець не вибирає автомобіль, якщо йому подобається аромат, а купує певні духи, якщо його приваблює автомобіль.

Деякі автомобільні підприємства запускають масштабні ароматизовані рекламні кампанії, випускають друковану рекламу з запахом. У свій час такі рекламні кампанії BMW і Audi, запущені практично водночас, мали великий успіх. Компанія BMW одна з перших на території СНД почала друк рекламної поліграфії з запахом. На початку травня 2007 р. представники компанії розіслали різним виданням

прес-реліз, що містив інформацію про те, що компанія починає випуск друкованої реклами з запахом. У свіжому випуску журналу Hecho a Mano компанія розмістила рекламу сьомої серії із запахом нового автомобіля. Технологія була наступна: папір покривається спеціальним лаком з капсулами, які при зовнішньому впливі (гортанні сторінки) руйнуються і випускають запах.

Компанія Citroen надає власникам машин гольф-класу можливість власноруч обирати аромат для їх авто, вмонтувавши спеціальну систему з управління запахом в автомобілі – вбудований ароматизатор салону. Аромати були розроблені Robertet – компанією, що спеціалізується на створенні парфумів. Система включала спеціальний комплект з трьома ароматами (ваніль, ментол і мускус, іланг і бамбук). Поміщений в центральний дефлектор, освіжувач повітря поширює аромат через систему кондиціонування. Колесо дозволяє користувачеві вимикати систему або регулювати кількість подаваного аромату. Духи поставляються в спеціальних запечатаних картриджах в індивідуальній упаковці та можуть бути замінені в будь-який момент. Спеціальний пристрій картриджа робить його безпечним для дітей. Одного картриджа вистачає на два місяці експлуатації, при використанні протягом однієї години щодня. Комплекти змінних картриджів доступні у всіх дилерів Citroen. Після презентації даної функції компанія отримала підвищений інтерес до нової моделі з боку ЗМІ. Швидше за все, окремо ароматизатор не зміг би вплинути на зростання продажів моделі, однак підвищений резонанс явно пішов компанії на користь [9, с. 1].

Пахучі бренди краще запам'ятовуються і сприймаються, але дуже мала кількість компаній їх має. У цей же час приклади компаній, що практикують використання запахів у рекламі та брендінгу, існують. Володарями фірмових запахів є такі автомобільні компанії, як Lexus, BMW, Honda, Opel, Ford. Деякі великі світові бренди створили спеціальні відділи по створенню власних ароматів, наприклад, Honda, BMW, Opel та ін.

Висновки. Таким чином, як показує прогресивний світовий досвід, нейромаркетінгові технології, зокрема аромамаркетинг, ефективно використовується як зарубіжними, так і російськими та українськими автомобільними компаніями, хоча на сьогоднішній день його використання не масове, нове та ексклюзивне. Впровадження та використання аромамаркетингу автомобілебудівними підприємствами та автодилерами дає додаткову конкурентну перевагу і дозволяє позитивно впливати на емоційну складову впливу на потенційних споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Линдстром М. Buyology: Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / М. Линдстром. – М. : Эксмо, 2010. – 240 с.
2. Бутивщенко Е. О значении аромамаркетинга в розничной торговле / Е. Бутивщенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://trademaster.ua.
3. Окландер М., Губарева Ю. Нейромаркетинг – теория и практика влияния на подсознание потребителя / М. Окландер, Ю. Губарева. – Экономист. – 2014. – № 11. – С. 46–55.
4. Залтман Д. Как мыслят потребители. То, о чем не скажет потребитель, то, чего не знает ваш конкурент / Д. Залтман. – М. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. –384 с.
5. Трайндл А. Нейромаркетинг. Визуализация эмоций / А. Трайндл. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 128 с.
6. Ульяновский А. Сенсорный маркетинг / А. Ульяновский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/sensory_marketing.htm.
7. Ассоциация автопроизводителей Украины «Укравтопром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrautoprom.com.ua.
8. Автомобильный рынок: прогнозы экспертов по автосервису [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pddexam.com/blog/999/avtomobilnyiy-ryinok-prognozyi-ekspertov-po-avtoservisu/.
9. Аромамаркетинг. Использование запаха для привлечения покупателя. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pddexam.com/blog/999/avtomobilnyiy-ryinok-prognozyi-ekspertov-po-avtoservisu/.

УДК 631.11:330.31:658.27

Демчук Н.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Ткаченко Г.А.
студент
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні аспекти амортизації та амортизаційної політики сільськогосподарських підприємств. Розглянуто теоретичні питання формування амортизаційної політики сільськогосподарських підприємств. Охарактеризовано роль амортизаційної політики у відтворенні основних засобів підприємств. Визначено структуру основних складових амортизаційної політики підприємства. Запропоновано механізм відтворення основних засобів вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, інфляційні процеси, механізми відтворення, необоротні активи.

Демчук Н.И., Ткаченко А.А. АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ФОНДА ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследованы теоретические аспекты амортизации и амортизационной политики сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены теоретические вопросы формирования амортизационной политики сельскохозяйственных предприятий. Охарактеризована роль амортизационной политики в воспроизводстве основных средств предприятий. Определена структура основных составляющих амортизационной политики предприятия. Предложен механизм воспроизводства основных средств отечественных сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, инфляционные процессы, механизм воспроизводства, необоротные активы.

Demchuk N.I., Tkachenko A.A. DEPRECIATION POLICY, AS THE BASIS OF FORMATION OF FUND OF REPRODUCTION OF FIXED ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The theoretical aspects of the depreciation and amortization policy of agricultural enterprises. The theoretical questions of formation of the amortization policy of agricultural enterprises. It described the role of the amortization policy in the reproduction of fixed assets of enterprises. The structure of the main components of the amortization policy of the enterprise. The mechanism of the reproduction of fixed assets of agricultural enterprises.

Keywords: depreciation, amortization policy, inflation processes, mechanism of reproduction, noncurrent assets.

Постановка проблеми. Відтворення виробничого потенціалу в контексті основних виробничих засобів має бути пріоритетним при формуванні матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Зміна економічних умов відтворення основного капіталу в українській економіці спричинила дослідження системи амортизації основних засобів, фінансово-економічного змісту формування і подальшої реалізації амортизаційної політики підприємства. Це обумовлено тим, що амортизаційна політика є одним із основних чинників відновлення й економічного зростання в умовах економічної кризи, спаду виробництва та інфляції.

Для підвищення ступеня економічної ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств, а також інтенсивного ведення сільськогосподарського виробництва потрібно забезпечити безперервне відтворення основних засобів. Відомо, що джерелами простого відтворення основних фондів на підприємстві є амортизація та прибуток. Але більшість сільськогосподарських підприємств не використовують прибуток для відтворення основних засобів, тому основним і єдиним внутрішнім джерелом фінансування оновлення основних засобів є фонд амортизаційних відрахувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливу увагу вчених економістів присвячено амортизації як джерелу інвестиційних надходжень підприємства. Такі автори, як Л.В. Овод [6], М.В. Котова, П.С. Маковеєва [4], О.В. Кленін [3], та ін. у своїх працях характеризують амортизацію як власне джерело інвестиційних ресурсів. Чимала кількість дослідників акцентують увагу на амортизації як законодавчому важелю регулювання діяльності підприємства. Це, зокрема, роботи таких науковців: Л.В. Кудь [5], В.К. Орлова, С.В. Сенишин [7].

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності амортизаційної політики та особливостей її формування на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження праць сучасних вітчизняних та зарубіжних науковців, а також інших наукових і законодавчих джерел дозволяє визначити не виокремлені раніше елементи загальної проблеми. Це, зокрема, сутність та призначення амортизаційної політики для сучасного сільськогосподарського підприємства та вплив на неї, зокрема, тих функцій, які виконує амортизація.

Одним із основних джерел інформації для вивчення сутності амортизації є законодавчо-нормативна база України, перш за все це Податковий кодекс України. У цьому документі наводиться таке визначення амортизації: систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних і нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [8]. Аналізуючи це визначення, зазначимо, що амортизація дозволяє підприємству розподілити його витрати на основні засоби протягом періоду їх корисного використання і таким чином компенсувати їх вартість.

Проте дане визначення не розкриває повністю суті амортизації як важливого елементу в управлінні активами сільськогосподарського підприємства. Н.С. Приймак пропонує комплексне визначення суті амортизації: це комплексна економічна категорія, яка характеризує процес систематичного, поступового перенесення вартості засобів праці на вартість готової продукції підприємства, виготовленої з їх використанням, з метою забезпечення планомірного відновлення засобів праці внаслідок їх морального і фізичного зносу [9, с. 195].

Амортизаційна політика є складовою фінансової політики сільськогосподарського підприємства. Від виваженого вибору напрямів фінансової політики залежить результат функціонування підприємства. Амортизаційні відрахування значною мірою впливають на отриманий прибуток. Таким чином, величина прибутку буде змінюватися залежно від застосованих ставок амортизаційних відрахувань, які у свою чергу залежать від обраного методу нарахування амортизації. Амортизація є статтею витрат, що зменшує приток, але не впливає на рух коштів, так як вона є одночасно і статтею витрат, і статтею доходів. Амортизацію необхідно розглядати як необхідну стадію кругообігу основних засобів, а не як її грошовий вираз зносу [2, с. 100].

Отже, амортизаційна політика – це не проста сукупність норм амортизації та методів її нарахування, а засіб досягнення підприємством певної мети, а саме: відтворення виробничого капіталу, зменшення оподатковуваного прибутку, інвестиційні цілі тощо, які підприємство обирає самостійно.

Оскільки технічні ресурси мають найбільшу питому вагу в основних засобах підприємства і виконують одну із основних функції на підприємстві – функцію основного виробничого фактора, вибір та обґрунтування амортизаційної політики є важливим процесом для сільськогосподарського підприємства.

Сутність і функції амортизації виявляють свою дію через низку складових, взаємодія яких визначає зміст амортизаційної політики держави та підприємства. Основні складові амортизаційної політики сільськогосподарського підприємства зобразимо у вигляді схеми (рис. 1).

Амортизація основних засобів визначає:

- процес зносу та поступового перенесення вартості основних засобів на виготовлений за їх участю продукт;
- елемент витрат, до якого включають суму нарахованої амортизації основних засобів та не матеріальних активів;
- елемент системи оподаткування прибутку підприємств.

Хоча в економічній літературі і розглядаються різні наукові погляди щодо трактування поняття «амортизація», усі вони передбачають, що основним завданням амортизації є фінансування простого відтворення основних виробничих засобів суб'єктів господарювання.

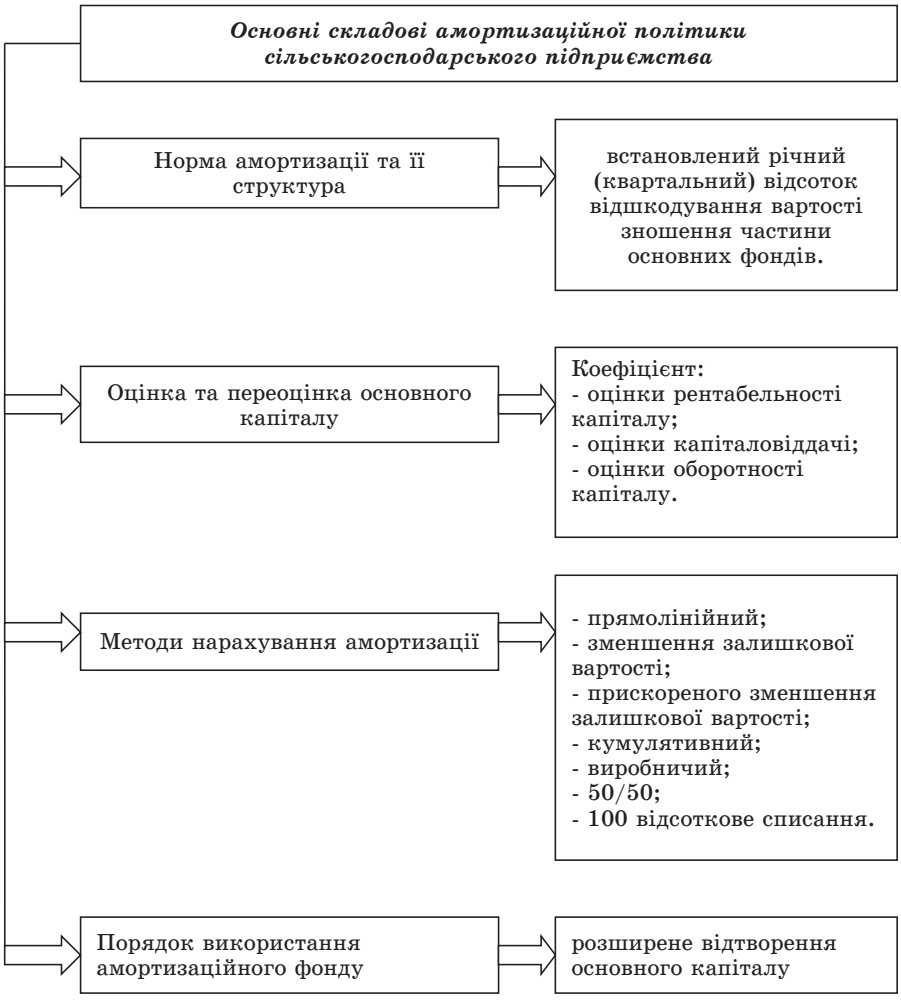


Рис. 1. Основні складові амортизаційної політики

Джерело: розроблено авторами

Аналізуючи складові амортизаційної політики, слід зазначити, що амортизаційні відрахування здійснюються за певними нормами, які характеризують щорічний розмір відрахувань у відсотках до балансової вартості основного капіталу. Норма амортизації є головним важелем амортизаційної політики, вона відноситься до економічних нормативів тривалої дії, що складають інструментарій економічних методів ведення господарства. Завдяки нормі амортизації регулюється швидкість обороту основного капіталу, інтенсифікується процес його відтворення, реалізується технічна і виробнича політика на підприємстві, регулюється прискорення науково-технічного прогресу в засобах праці [1, с. 15].

Результатом інфляційних процесів та стрімкого збільшення цін на продукцію промисловості і будівництва, що використовуються в сільському господарстві, є накопичена в амортизаційному фонді сума коштів на час повного зносу об'єктів основних виробничих засобів, що не відповідає їх відновлюваній вартості за новими цінами. Для вирішення цієї проблеми доцільно запропонувати механізм, який врахує особливості амортиза-

ційних відрахувань, накопичення амортизаційних сум та контролюватиме процес їх цільового використання для забезпечення вчасного та безперервного процесу відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств (рис. 2).

Представлений механізм відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств включає чотири етапи. На першому етапі, згідно з обраними методами амортизації, здійснюються амортизаційні відрахування на об'єкти основних засобів. Другий етап полягає у включенні амортизаційних відрахувань до собівартості продукції. На третьому етапі відбувається повернення амортизації у вигляді надходження грошових коштів за рахунок коштів від виручки за реалізовану продукцію. Четвертий етап передбачає накопичення амортизаційних відрахувань в амортизаційному фонді на спеціальному банківському рахунку для цільового використання.

Процес відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах вимагає державного втручання з метою регулювання процесів відтворення основних виробничих засобів, упровадження новітніх технологій, збільшення інвестиційних ресурсів для їх формування на інноваційній основі.

Головна роль держави полягає у підтримці сільськогосподарських товаровиробників шляхом здешевлення кредитів комерційних банків, що надаються аграрному сектору економіки; програм підтримки виробництва продукції рослинництва і тваринництва; часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки не лише вітчизняного, а й іноземного виробництва; компенсування наслідків надзвичайних подій; розвитку системи повного і своєчасного інформування товаровиробників щодо можливостей оновлення технічних засобів виробництва. При цьому забезпечується вільний доступ сільськогосподарських підприємств до різних джерел фінансування їхньої господарської діяльності [10, с. 26].

Особливе місце в механізмі відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств посідає управління агропромислового розвитку, яке є посередником між державою та банківськими установами з питань перерозподілу коштів, які виділяються для виконання державних програм підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Висновки. Підсумувавши вищенаведене, зазначимо, що за допомогою механізму кругообігу коштів амортизаційного фонду виробничі ресурси, що заблоковані в необоротних активах підприємства, вивільняються й акумулюються на розрахунковому рахунку для відтворення виробничих потужностей сільськогосподарського підприємства. Для ефективного процесу відтворення основних засобів необхідно розробити відповідні пропозиції щодо формування амортизаційного фонду та цільового використання амортизаційних відрахувань для переоснащення сільськогосподарських підприємств та підвищення їхнього техніко-технологічного рівня.

Для надання амортизаційній політиці гнучкості, точнішого нарахування амортизаційних сум система амортизації повинна постійно розвиватися, тобто необхідно переглядати норми, уточнювати нормативні положення, регулювати порядок нарахування амортизації, удосконалювати систему її обліку, проводити переоцінку основного капіталу. Така рухо-

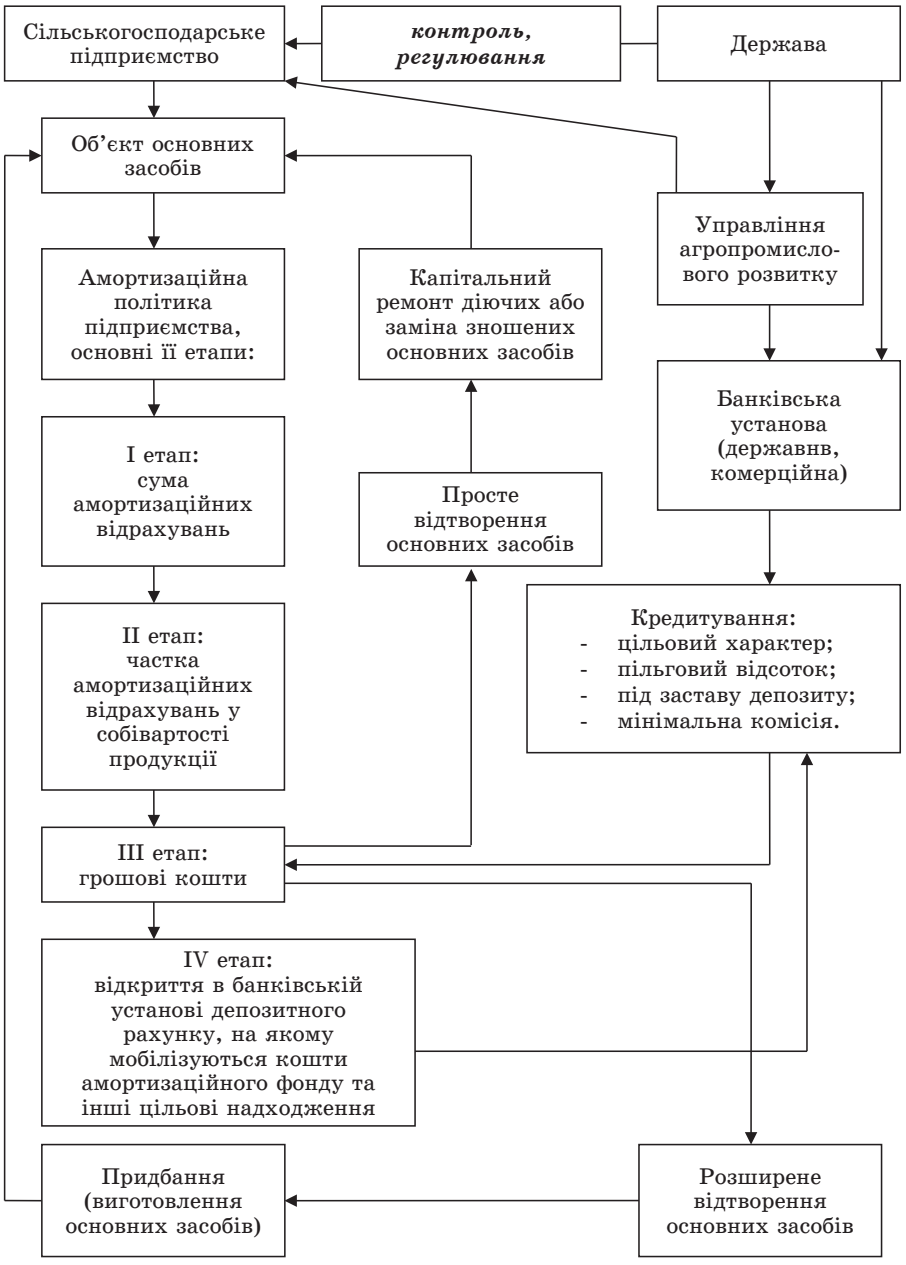


Рис. 2. Механізм відтворення основних засобів сільськогосподарського підприємства

Джерело: удосконалено авторами

мість категорії амортизації зумовлена динамічністю науково-технічного прогресу, постійними змінами умов виробництва, розвитком суспільних потреб. Проведення обґрунтованої амортизаційної політики сприяє зміцненню фінансової бази сільськогосподарських підприємств, їхньої інвестиційній орієнтації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дугієнко Н.О. Амортизаційна політика та основні напрямки підвищення її ефективності в Україні : автореф. дис. … канд. наук : спец. 08.00.01 / Н.О. Дугієнко. – К., 2007. – 20 с.
2. Зябченкова Г.В. Амортизаційна політика підприємств / Г.В. Зябченкова // Економіка підприємництва. – 2008. – № 1. – С. 99-104.
3. Кленін О.В. До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств / О.В. Кленін // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 109-112.
4. Котова М.В. Роль амортизаційної політики держави у формуванні власних інвестиційних ресурсів промислового виробництва / М.В. Котова, П.С. Маковеєва // Труды Одесского политехнического университета. – 2012. – Вып. 2(18). – С. 1-5.
5. Кудь Л.В. Методичні підходи щодо визначення функцій амортизації / Л.В. Кудь // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 3. – С. 221-225.
6. Овод Л.В. Стратегічні управлінські рішення у формуванні амортизаційної політики підприємства / Л.В. Овод // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 6, Т. 1. – С. 100-103.
7. Орлова В.К. Зв'язок амортизаційної політики з дивідендною політикою на підприємстві / В.К. Орлова, С.В. Сенчішак // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. – 2011. – Ч. I, Вип. 4. – С. 357-363.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
9. Приймак Н.С. Амортизація та її функції у господарський діяльності підприємства / Н.С. Приймак // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. – 2014. – Вип. 16, ч. 1. – С. 194-201.
10. Фарафонова Н.В. Формування фонду відтворення основних засобів суб'єктів господарювання в ринкових умовах / Н.В. Фарафонова // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 25-27.

УДК 339.16.012.23:330.15

Кінаш І.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних технологій
Подільського державного аграрно-технічного університету

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СКЛАДОВИХ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті виокремлено елементи ресурсного потенціалу підприємства, обґрунтовано систему оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу, систематизовано методичні підходи та запропоновано показники оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова: елементи ресурсного потенціалу, показники ефективності, ресурси, підприємство.

Кинаш И.А. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье выделены элементы ресурсного потенциала перерабатывающего предприятия, обоснована система оценки эффективности использования элементов ресурсного потенциала, систематизированы методические подходы и предложены показатели оценки эффективности использования элементов ресурсного потенциала перерабатывающего предприятия.

Ключевые слова: элементы ресурсного потенциала, показатели эффективности, ресурсы, предприятие.

Kinash I.A. EFFICIENCY INDICATORS COMPONENTS OF THE RESOURCE POTENTIAL IN PROCESSING ENTERPRISES

The article highlights the elements of the resource potential of trade enterprise were allocated, the system of evaluation the efficiency of the use of the resource potential elements was grounded, methodological approaches were systematized and the indices of effectiveness evaluation of resource potential elements of trade enterprise using were suggested.

Keywords: elements of the resource potential, performance, resources, enterprise.

Постановка проблеми. Мінливі умови зовнішнього середовища функціонування підприємств переробної сфери України актуалізують проблему підвищення ефективності діяльності підприємств. Здійснення ефективної діяльності неможливе без налагодженої системи обробки інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище діяльності підприємств, важливим елементом якої є відповідна система оцінки.

Головною складовою будь-якого підприємства є наявний ресурсний потенціал, а систематична оцінка ефективності його використання є невід'ємною частиною процесу управління ним.

Постановка завдання. Необхідність опрацювання окремих аспектів методології оцінки ресурсного потенціалу переробних підприємств із метою прийняття ефективних управлінських рішень у довгостроковій перспективі зумовило актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати огляду останніх досліджень учених-економістів, зокрема О.В. Березіна, Н.О. Власової, А.С. Данілової, Н.С. Краснокутської, засвідчили, що головний акцент під час вирішення завдання оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу переробних підприємств робиться на ресурсному (витратному) підході.

При цьому поза увагою дослідників залишаються інші підходи до оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу підприємств. У наш

час нові несподівані виклики зовнішнього середовища вимагають використання у процесі управління різних підходів відповідно до нових завдань.

У цьому аспекті обґрунтування доцільності використання різних підходів та відповідних їм показників елементи ресурсного потенціалу переробного підприємства, обґрунтовано систему оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу, систематизовано методичні підходи до оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу переробного підприємства та запропоновано відповідні їм показники оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати дослідження підходів до виділення елементів ресурсного потенціалу переробного підприємства засвідчили існування двох точок зору.

Перша за своєю сутністю відображає ототожнення ресурсів із потенціалом. Так, О.М. Мезенцева [1] серед елементів ресурсного потенціалу переробного підприємства виділяє: товарні запаси, основні засоби, персонал та фінансові ресурси. Доповнює цей перелік елементів ресурсного потенціалу Т.В. Шталь [2], яка до основних елементів ресурсного потенціалу підприємств відносить, окрім основних фондів, товарних, трудових та фінансових ресурсів, безумовно, такий важливий елемент у діяльності переробного підприємства, як місцезнаходження підприємства, який за своєю суттю є частиною просторового потенціалу переробного підприємства. О.В. Березін та Ю.В. Карпенко [3] у своєму дослідженні як елементи ресурсного потенціалу підприємства виділяють: товарні запаси, основні засоби, персонал, інформаційні ресурси та нематеріальні активи, а також техніко-технологічний потенціал.

Друга точка зору щодо виділення елементів ресурсного потенціалу переробного підприємства безпосередньо розглядає можливості сукупностей ресурсів щодо реалізації ними свого функціонального призначення. Так, Н.О. Власова, О.В. Носова [4] до основних елементів ресурсного потенціалу переробного підприємства відносять потенціал персоналу, техніко-технологічний потенціал, потенціал матеріальних ресурсів та фінансовий потенціал. Найбільш комплексно до виділення елементів ресурсного потенціалу підходить Н.С. Краснокутська [5], яка пропонує розрізняти матеріальний, зокрема товарний, технічний, просторовий; кадровий, фінансовий, нематеріальний, зокрема репутаційний та інформаційний потенціал.

Більш згруповано елементи ресурсного потенціалу подає А.С. Данілова [6], яка вирізняє такі складові ресурсного потенціалу, як фінансово-майновий, кадровий, інформаційно-комунікативний, організаційно-підприємницький, причому останні два мають нематеріальний характер.

Отже, відмінність у поглядах учених на виокремлення елементів ресурсного потенціалу полягає у ступені змістовної деталізації ресурсів підприємства, що може пояснюватися різними цілями дослідження ресурсного потенціалу підприємства.

Таким чином, із метою формування системи показників оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу переробного підприємства нами запропоновано розрізняти товарну, технічну, просторову, кадрову, фінансову та нематеріальну складові ресурсного потенціалу переробного підприємства. Система оцінки ресурсного потенціалу переробного підприємства є складним комплексним процесом, що передбачає наявність сукупності таких взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів, як: суб'єкт; об'єкт; мета; принципи, критерії; показники; одиниці (шкали) вимірювання; методи; рішення з оцінки; результати. Схематично процес оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу переробного підприємства подано на рисунку 1.

Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу переробного підприємства проводиться для забезпечення загальних інформаційних потреб вищого керівництва підприємства та керівників різних структурних підрозділів, що управляють відповідним елементом ресурсного потенціалу підприємства, та використовують її як основне джерело інформації під час прийняття рішень щодо розвитку потенціалу підприємства. Ці користувачі виступа-

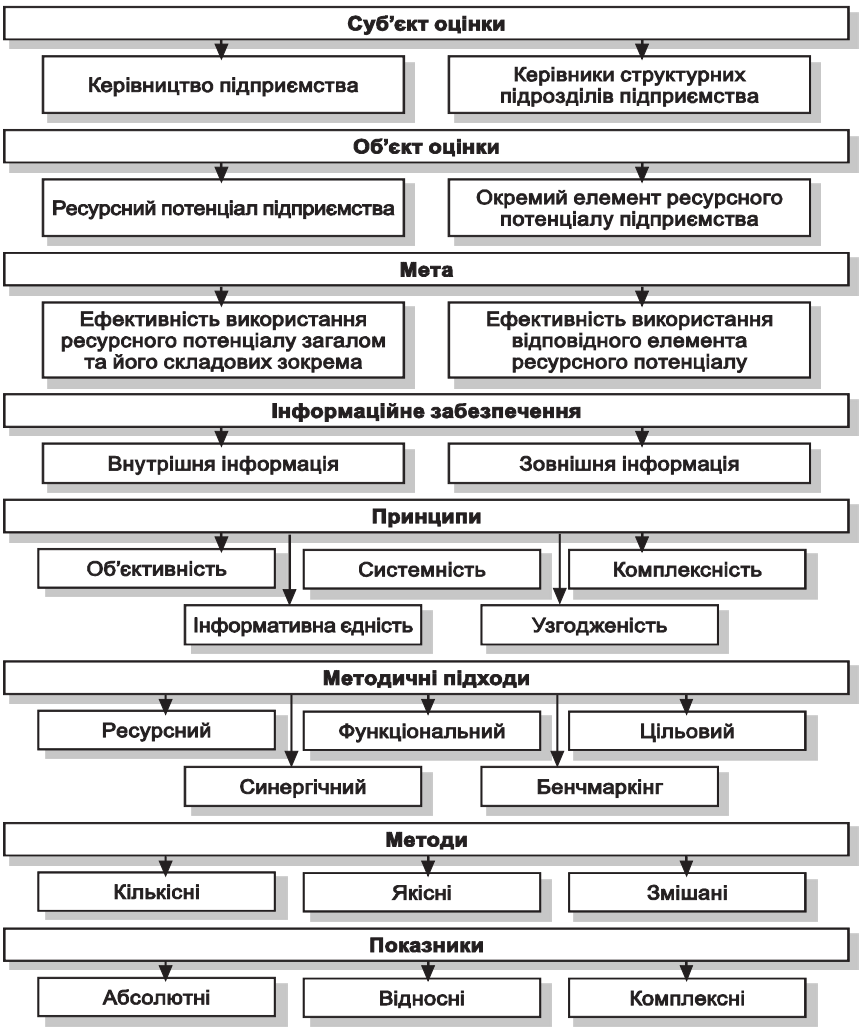


Рис. 1. Система оцінки ресурсного потенціалу переробного підприємства

ють у ролі суб'єктів оцінювання, кожен з них має визначені цілі. Як об'єкти оцінювання, відповідно, виступають ресурсний потенціал переробного підприємства у цілому та окремі його складові елементи, зокрема товарний, технічний, просторовий; кадровий, фінансовий та нематеріальний. Керівництво підприємства оцінює ресурсний потенціал із метою визначення ефективності його використання в цілому, а керівники структурних підрозділів – із метою визначення ефективності використання відповідного елемента ресурсного потенціалу переробного підприємства.

Оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства передбачає наявність достовірної інформації про його стан та перспективи розвитку, від повноти й обґрунтованості якої залежить об'єктивність результатів. Як основні джерела такої інформації можуть використовуватися внутрішня інформація (дані оперативного, управлінського та бухгалтерського обліку) та зовнішня інформація (відомості, що публікуються різними підприємствами та відносно доступні до ознайомлення, результати аналітичних оглядів і досліджень, виконаних спеціалізованими організаціями тощо), що є додатковим критерієм оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу.

Об'єктивність процесу оцінки забезпечується єдиним набором оцінних принципів. Щодо ресурсного потенціалу, ці принципи можна розглядати як основні правила його оцінювання. Найбільш значущими принципами оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу переробного підприємства є об'єктивність, системність, комплексність, узгодженість, інформативна єдність.

Важливим елементом системи оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу є обраний підхід до оцінки. Існують такі основні підходи: ресурсний, функціональний (структурний), цільовий, синергічний, бенчмаркінговий. Ресурсний підхід передбачає порівняння одержаних результатів від використання певного елемента ресурсного потенціалу до витрат відповідного елемента. Функціональний (структурний) підхід являє собою систему методів і методичних прийомів, орієнтованих на визначення раціональної структури ресурсного потенціалу підприємства за обраними функціональними підсистемами. Цільовий підхід до оцінки спрямований на визначення відповідності результатів використання елементів ресурсного потенціалу поставленим цілям діяльності підприємства. Синергетичний підхід дозволяє розглядати ресурсний потенціал не як просту суму ресурсів, а як відображення можливості їх сукупного використання. Бенчмаркінговий підхід дає можливість порівняти власні результати використання ресурсного потенціалу з кращим досвідом інших підприємств галузі. Враховуючи різну природу елементів ресурсного потенціалу, наповнення запропонованої системи практичним змістом доцільно обґрунтувати відповідно до підходів оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу систему показників оцінки.

За ресурсного підходу до оцінки ефективності необхідно порівнювати отриманий від використання ресурсного потенціалу результат із витратами на досягнення цього результату. З огляду на те, що наразі домінує ціннісно-орієнтований підхід до управління потенціалом підприємства, пропонується врахувати це й під час побудови системи показників.

У таблиці запропоновано побудову системи показників оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу переробного підприємства на основі ресурсного підходу з виокремленням відповідного внеску кожного елемента ресурсного потенціалу та відповідного результату, на який він впливає та якого досягає. Оцінка ефективності має виходити з того, що дані показники повинні збільшуватися у динаміці.

За функціонального підходу необхідно дотримуватися оптимальних пропорцій елементів ресурсного потенціалу щодо сукупної вартості ресурсного потенціалу, оскільки для переробної діяльності існують свої властивості структури ресурсного потенціалу.

Існування надлишкових, невластивих для діяльності ресурсів буде знижувати ефективність їхнього

Таблиця

Система показників оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу переробного підприємства

Елемент структури ресурсного потенціалу	Внесок	Результат	Показник ефективності використання
Потенціал ресурсів переробки	Вартість потенціалу переробних ресурсів	Обсяг товарообороту; розмір прибутку	1) товарооборот у розрахунку на 1 грн вартості потенціалу переробних ресурсів; 2) рентабельність використання потенціалу переробних ресурсів
Технічний потенціал	Вартість технічного потенціалу	Обсяг товарообороту; розмір прибутку	1) товарооборот у розрахунку на 1 грн вартості технічного потенціалу; 2) рентабельність використання вартості технічного потенціалу
Просторовий потенціал	Вартість просторового потенціалу	Обсяг товарообороту; розмір прибутку	1) товарооборот у розрахунку на 1 грн вартості просторового потенціалу; 2) рентабельність використання просторового потенціалу
Кадровий потенціал	Вартість кадрового потенціалу	Обсяг товарообороту; розмір прибутку	1) товарооборот у розрахунку на 1 грн вартості кадрового потенціалу; 2) рентабельність використання кадрового потенціалу;
Фінансовий потенціал	Вартість фінансового потенціал	Обсяг товарообороту; розмір прибутку; зростання інвестиційного капіталу	1) товарооборот у розрахунку на 1 грн вартості фінансового потенціалу; 2) рентабельність використання вартості фінансового потенціалу
Нематеріальний потенціал	Вартість нематеріального потенціалу	Обсяг товарообороту; розмір прибутку	1) товарооборот у розрахунку на 1 грн вартості нематеріального потенціалу; 2) рентабельність використання нематеріального потенціалу

використання. Варто зауважити, що існує відмінність формування, реалізації та розвитку ресурсного потенціалу залежно від виду та розміру переробного підприємства. Тому для визначення точних значень структурних пропорцій елементів ресурсного потенціалу необхідно проводити додаткові дослідження. Для оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу доцільно розраховувати коефіцієнт відповідності структури елементів ресурсного потенціалу.

За цільового підходу варто контролювати рівень досягнення цільових значень відповідних показників ефективності використання елементів ресурсного потенціалу переробного підприємства:

$$E_{\text{РП}j} = \frac{\text{П}_{\text{РП}j}}{\text{ЦП}_{\text{РП}j}}, \quad (1)$$

де $E_{РПj}$ – індекс результативності використання j-го елемента ресурсного потенціалу переробного підприємства; $П_{РПj}$ – відповідний показник ефективності використання j-го елемента ресурсного потенціалу переробного підприємства; $ЦП_{РПj}$ – відповідний цільовий показник ефективності використання j-го елемента ресурсного потенціалу переробного підприємства.

Якщо $E_{РПj} \geq 1$, то варто визнати ефективне використання відповідного елемента ресурсного потенціалу переробного підприємства, оскільки було досягнуто цільового значення.

За синергетичного підходу оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу переробного підприємства має виходити з того, що загальна вартість ресурсного потенціалу повинна бути більшою, ніж проста сума вартостей його складових елементів, тобто:

$$B_{СРП} > B_{ТП} + B_{ПТР} + B_{ПП} + B_{КП} + B_{ФП} + B_{НП}, \quad (2)$$

де $B_{СРП}$ – сукупна вартість ресурсного потенціалу переробного підприємства; $B_{ТП}$ – вартість технічного потенціалу; $B_{ПТР}$ – вартість потенціалу товарних ресурсів; $B_{ПП}$ – вартість просторового потенціалу; $B_{КП}$ – вартість кадрового потенціалу; $B_{ФП}$ – вартість фінансового потенціалу; $B_{НП}$ – вартість нематеріального потенціалу.

Таким чином, підвищення ефективності використання кожного елемента ресурсного потенціалу має сприяти підвищенню його вартості, що в сукупності повинно підвищити загальну вартість ресурсного потенціалу переробного підприємства.

За бенчмаркінгового підходу показники ефективності використання ресурсного потенціалу переробного підприємства мають бути на рівні аналогічних показників найкращих підприємств галузі:

$$E_{РП_j} = \frac{П_{РП_j}}{П^k_{РП_j}}, \quad (3)$$

де $П_{РПkj}$ – відповідний показник ефективності використання j-го елемента ресурсного потенціалу переробного підприємства.

Якщо $E_{РПj} \geq 1$, то варто визнати ефективне використання відповідного елемента ресурсного потенціалу переробного підприємства, оскільки було досягнуто рівень ефективності, що властивий найбільш ефективним підприємствам галузі.

Висновки. Запропонована система оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу переробного підприємства відповідає сучасним підходам до управління підприємствами та може бути використана під час вирішення завдань пошуку резервів підвищення ефективності реалізації ресурсного потенціалу переробних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мезенцева О.М. Напрями підвищення ефективності ресурсного забезпечення підприємств / О.М. Мезенцева // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 1. – С. 90-95.
2. Шталь Т.В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / Т.В. Шталь. – Х., 2006. – 18 с.
3. Березін О.В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу підприємств : монографія / О.В. Березін, Ю.В. Карпенко. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 203 с.
4. Оцінка економічного потенціалу підприємств : монографія / Н.О. Власова [та ін.]. – Х. : ХДУХТ, 2011. – 189 с.
5. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом переробного підприємства : монографія / Н.С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 322 с.
6. Данилова А.С. Формирование ресурсного потенциала предприятий малого бизнеса и оценка эффективности его использования : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.С. Данилова. – Красноярск, 2011. – 24 с.

УДК 331.101.37

Леонтьєва І.О.
аспірант кафедри економіки і менеджменту
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ З ПЕРСОНАЛОМ ВОДНОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Стаття присвячена аналізу умов організації праці на воднотранспортному підприємстві для ефективної роботи персоналу в період економічного розвитку. Такий період макроекономіки характеризується розвитком галузі в усіх напрямках та відбивається розвитком кожного окремого воднотранспортного підприємства за умови правильної організації труда. Організація ефективної роботи спрямовує наявні та потенційні компетенції підприємства в цілому та компетенції персоналу зокрема на досягнення найвищих можливостей в розвитку та, відповідно, на отримання економічного ефекту. В такий період активних змін у підприємства складається можливість зробити великий крок вперед завдяки результатам організованого та вмотивованого труда. Незроблені або зроблені з значною затримкою зміни в організації труда в період економічного зростання можуть обернутися для підприємства упущеними можливостями, втратою конкурентної переваги, стагнацією та швидким періодом спаду.

Ключові слова: організація ефективної праці, оплата праці, стимулювання праці, умови праці, винагорода за працю, працівник, мотивація праці, воднотранспортне підприємство.

Леонтьева И.А. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ ВОДНОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Статья посвящена анализу условий организации труда на предприятии водного транспорта для эффективной работы персонала в период экономического развития. Такой период макроэкономики характеризуется развитием отрасли во всех направлениях и находит отображение в развитии каждого отдельного предприятия водного транспорта при условии правильной организации труда. Организация эффективной работы направляет существующие и потенциальные компетенции предприятия в целом и компетенции персонала в частности на достижение высших возможностей в развитии и, соответственно, на получение экономического эффекта. В такой период активных изменений у предприятия складывается возможность сделать большой шаг вперед благодаря результатам организованного и мотивированного труда. Непроизведенные или произведенные со значительной задержкой изменения в организации труда в период экономического роста могут обернуться для предприятия упущенными возможностями, потерей конкурентного преимущества, стагнацией и быстрым периодом спада.

Ключевые слова: организация эффективного труда, оплата труда, стимулирование труда, условия труда, вознаграждение за труд, мотивация труда, воднотранспортное предприятие.

Leontyeva I.O. DEVELOPMENT OF EFFECTIVE WORK OF WATER TRANSPORT COMPANY PESONNEL DURING ECONOMIC GROWTH

In the research analyzed are the conditions for the organization of the productive personnel work at the water transport company during the stage of economic growth. This stage is characterized by the macroeconomic development of the industry in all directions. It finds reflections in the development of every water transport company on the condition of correct labor operation. Effective operation directs the current and potential company competence, as well as the staff competence, to achieve the highest capacity in the development, and consequently to obtain economic benefits. At the stage of active changes, the company develops the ability to make a big step forward resulted from well- organized and well-motivated labor. Non-produced or produced with a significant delay labor changes to the company operation during the stage of economic growth can result in the missed opportunities for the company, the loss of competitive advantage, stagnation, and the rapid period of decline.

Keywords: effective labor operation, labor payment, labor stimulation, labor conditions, labor remuneration, labor motivation, water transport company.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання ефективності використання трудових ресурсів воднотранспортного підприємства. За умови активного та своєчасного втручання в організацію управління підприємствами за періодом спаду завжди йде період стрімкого розвитку, росту усіх його ланок. Здійснення швидкої та ефективної трансформації процесів управління в країні загострило постановку важливої проблеми розвитку економіки в напрямку пожвавлення та оновлення.

У зв'язку з переходом до нового технологічного укладу, глобалізацією світової економіки та оновленням економіки в країні набуває особливої актуальності система адаптації до нових умов управління на сучасних промислових підприємствах. В умовах реіндустріалізації зростає роль високих технологій як важливого чинника конкурентоздатності підприємства, яке, у свою чергу, пред'являє високі вимоги до компетенцій підприємства і, відповідно, до компетенцій персоналу цих підприємств, до визначення найбільш ефективних управлінських рішень щодо персоналу, вибору форм, методів навчання, що дають найбільший ефект в діяльності підприємств воднотранспортної галузі. В даний час перед професійним управлінням персоналом поставлено низку принципово важливих завдань, обумовлених потребами адаптації підприємств до ринку, проведенням модернізації та перепрофілювання виробництва, реструктуризацією компетенцій.

Перед сучасним воднотранспортним підприємством в даний час постає питання: як в нових умовах керівництву підприємства побудувати колектив, основною метою якого є плідна праця, результатами якої стануть нові конкурентні переваги підприємства, його інноваційність, сучасність, вміння постійно йти в ногу з часом та розвиватись.

Сучасне управління підприємством стає все більш антропоцентричним, таким, що цінує вклад людини в діяльність підприємства, її знання, компетенції, мотивацію праці. У цих умовах ефективність управлінської діяльності не зводиться тільки до отримання прибутку підприємствами, але у все більшій мірі до формування відповідного кадрового потенціалу,

гуманізації виробництва, розвитку особистості працівників, що задовольняють її різноманітні потреби.

Формування економіки знань, жорстка конкуренція на ринку і постійно динамічні економічні умови підвищують потребу воднотранспортного підприємства в проведенні технічної, технологічної та кадрової модернізації, яка, в свою чергу, вимагає від керівництва підприємства інвестицій не тільки в придбання нової техніки та технологій, а й в людський капітал.

За даних умов дуже важливо організувати роботу персоналу, яка б відповідала усім викликам сучасних соціальних та економічних вимог. Достатня забезпеченість підприємств необхідними трудовими ресурсами, раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності функціонування підприємства. Вчасна організація роботи з отримання інформації про недоліки у роботі працівників, втрати робочого часу, погіршення продуктивності праці, виявлення причин та визначення заходів щодо їх усунення дозволить підприємству оптимально використовувати кадрові ресурси, а використання новітніх технологій з управління персоналом, мотивації та стимулювання праці дозволить воднотранспортному підприємству досягти найбільш значних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз ефективності управління персоналом являє собою одну з центральних проблем економічної теорії та економіки праці.

Положення теорії людського капіталу в її сучасному баченні були започатковані в 60-х роках минулого сторіччя в наукових та практичних джерелах Г. Беккера, Л. Едвінсона, М. Мелоуна, Дж. Мінцера, Т. Шульца, І. Фішера. Подальший внесок в розробку проблем оцінювання результативності діяльності внесли вчені М. Армстронг, Л. Байєрс, Л. Босіді, Ф. Герцберг, П. Друкер, К. Камерон, Д. Лафта, Я. Кибанов [1] та ін.

Питанням діяльності з управління трудовими ресурсами присвячені праці багатьох українських вчених. Серед них Л. Балабанова [2], О. Сардак, О. Іванілов [3], М. Чумаченко [4], П. Попович [5].

Проблемами формування та оцінювання людського потенціалу та людського капіталу опікувались такі вітчизняні науковці, як В. Бурега [6], Л. Гальків, В. Гриньова, О. Грішнова, М. Долишній, Є. Кузнєцов, Г. Назарова, які адаптували закордонні методики побудування та оцінювання ефективних методик управління персоналом. Ринок праці з точки зору ефективності управління персоналом підприємства досліджували такі вчені, як Є. Бельтюков, Б. Буркинський, О. Гурченков, О. Турецький, С. Філіппова.

Розробкою методів оцінки управлінської діяльності в кадровій сфері займалися вітчизняні науковці: О. Амоша, В. Білошапка, Д. Богиня, Н. Гавкалова, О. Ястремська. Формування критеріїв та алгоритму оцінки ефективності управління підприємством досліджують такі вчені, як В. Захарченко, В. Борщ [7] та К. Ковальчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на велику кількість наукових досліджень, в яких науковці аналізують різні аспекти ефективного управління персоналом, немає праць, в яких би досліджувались проблеми управління персоналом в різні етапи життєвого циклу підприємства. Відсутнім є й аналіз питання управління персоналом воднотранспортного підприємства в різних економічних умовах, спричинених розвитком або спадом економіки країни.

Мета статті полягає в дослідженні сприятливих умов роботи з персоналом під час розвитку воднотранспортного підприємства та формуванні найбільш ефективних форм та методів мотивації праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна теорія економіки та управління розглядають поняття системи управління персоналом як найбільш складний об'єкт управління в організації, оскільки на відміну від матеріальних факторів виробництва люди мають можливість реагувати, самостійно приймати рішення, діяти, критично оцінювати пред'явлені до нього вимоги, мають суб'єктивні інтереси тощо. Персонал є центральним елементом підприємства, саме завдяки людині забезпечується робота підприємства в усіх напрямках, вирішуються усі виробничі питання та досягається мета підприємства.

У сучасних економічних та соціальних умовах корінним чином змінилася роль людини на підприємстві. Людина є не тільки найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві, власне «робітником», а й головним стратегічним ресурсом компанії в конкурентній боротьбі. У зв'язку з цим управління персоналом зазнало радикальних змін. Все активніше формується та укріплюється погляд на трудові ресурси, як на ключові ресурси економіки, як на «людський капітал». Це форма вираження продуктивних сил людини, яка входить у систему сучасної соціально-орієнтованої економіки, що розвивається, як провідний фактор виробництва.

Під впливом об'єктивних і суб'єктивних аспектів цей новий вид капіталу формує потенціал людини, тобто сукупність того, що людина може використовувати для досягнення цілей і задоволення потреб. Цінність персоналу як фактору успіху постійно зростає. У результаті поступово стала формуватися нова система управління людськими ресурсами, що заміняє традиційну систему управління кадрами. Вона виконує ключову роль у забезпеченні сучасних умов конкурентоспроможності і довгострокового розвитку воднотранспортного підприємства. Сучасна система заснована на концепції людських ресурсів, що визнає необхідність постійних капіталовкладень у формування і розвиток людських ресурсів.

На відміну від традиційної концепції управління кадрами ця концепція повністю виправдовує економічну доцільність витрат, пов'язаних із залученням більш компетентного, кваліфікованого персоналу, його безперервним навчанням, підтримкою в працездатному стані і створенням умов для повнішого виявлення можливостей і здібностей, закладених в особистості, з подальшим їх розвитком. Фінансові вкладення в людські ресурси стають стратегічним фактором конкурентоспроможності і виживання сучасного воднотранспортного підприємства. У зв'язку з цим затрати на персонал розглядаються не як втрати, а як інвестиції в людський капітал як основне джерело прибутку.

За таких умов персонал воднотранспортного підприємства стає «активним активом» підприємства, сприяє його постійному розвитку. Саме в умовах економічного зростання персонал має найвищий рівень можливостей повністю розкрити свій потенціал. Головне завдання підприємства при цьому – створити відповідні сприятливі умови ефективного управління персоналом.

Найбільш важливими, центральними фігурами для воднотранспортного підприємства є його керівники найвищого та середнього рівнів. Тому зараз зростає актуальність підготовки управлінських

кадрів. Практика показує, що немає поганих підприємств, фірм, немає поганих колективів, є некваліфіковані керівники з обмеженим розумінням своєї ролі на підприємстві. Сучасні воднотранспортні підприємства матимуть переваги у жорсткій конкурентній боротьбі, якщо їхній управлінський персонал зможе правильно і вчасно оцінювати навколишній світ і тенденції суспільного розвитку для втілення найбільш сучасних тенденцій в управлінні. Успішне управління кадрами насамперед ґрунтується на систематичному обліку й аналізі впливу навколишнього світу, адаптації виробництва до зовнішніх впливів. Відбувається розширення і поглиблення функцій управління персоналом всіх категорій.

У рамках нового економічного часу та нового управлінського мислення підприємство розглядається як соціально-фізична система. У сучасному воднотранспортному підприємстві взаємодіють дві частини цієї системи: фізична частина є органічною єдністю фізичного і людського капіталу, соціальна частина включає усі форми морального і матеріального стимулювання праці, стиль управління, участь робітників та службовців у процесі прийняття управлінських рішень. Ця система визначає основу кадрової політики, що, у свою чергу, цілком поєднується з концепцією розвитку підприємства, у рамках якої виділяють три її найважливіші складові:

1. Виробнича складова, пов'язана з інформацією про попит споживачів, стан ринку, тенденції його розвитку, постійне оновлення матеріально-технічної бази підприємства та технологій тощо.

2. Фінансово-економічна складова, що враховує основні аспекти коштів.

3. Соціальна складова, пов'язана з розвитком і задоволенням потреб людини для ефективного виконання своїх виробничих завдань.

Отже, служби персоналу сучасного воднотранспортного підприємства формують здатність управління до впровадження інновацій, сприяють підвищенню здатності підприємства до виживання в умовах жорсткої конкурентної боротьби, які залежать від компетенції кадрів усіх рівнів. Правильний вибір, розміщення й удосконалення знань управлінських і керівних кадрів визначають успіх на ринку.

З іншого боку, економічні цілі базуються на максимізації прибутку і мінімізації витрат. З точки зору інтересів усього суспільства неухильне слідування економічним цілям окремого підприємства може відповідати соціальним цілям суспільства.

Оцінка економічної ефективності кадрової діяльності охоплює всю багатопланову, багатогранну роботу з персоналом і управління цим процесом. Під соціальними цілями потрібно розуміти очікування, потреби, інтереси і вимоги працівників стосовно підприємства. Задоволення соціальних цілей виражається індивідуально в задоволеності роботою, обумовленій принциповим поліпшенням матеріальних і нематеріальних умов праці на підприємстві. Існує навіть поняття «соціальне управління», суть якого – в пріоритетному створенні сприятливих умов життя людей і послідовному поліпшенні, удосконалюванні цих умов.

Важливо не тільки прогнозувати витрати на весь комплекс кадрових процесів, а й визначити напрямки раціонального використання фінансових і матеріальних ресурсів. При цьому важливим аспектом буде наступне: при ухваленні рішення у сфері управління персоналом повинні бути враховані як економічні цілі, так і потреби й інтереси працівників.

Оцінці та постійному коригуванню підлягають наступні аспекти ефективного управління персоналом:

1. Ефективність добору та розстановки персоналу:
- добір нових працівників;
- розстановка персоналу;
- висування у резерв та на нові посади;
- прогнозування та здійснення ділової кар'єри працівників;

2. Ефективність покращення використання знань, умінь, навичок та потенціалу персоналу:
- спонукання до праці (моральне та матеріальне стимулювання);
- оплата праці та преміювання (матеріальна, моральна та адміністративна відповідальність);

3. Ефективність удосконалення організації роботи управлінського персоналу:
- удосконалення прийомів і методів роботи;
- посилення демократичних методів управління;
- організація конкурсів;
- боротьба з бюрократизмом;

4. Ефективність покращення структури апарату управління:
- нормування чисельності персоналу;
- удосконалення структури апарату управління;

5. Ефективність підвищення рівня кваліфікації персоналу:
- розробка програм підвищення кваліфікації персоналу;
- оцінка ефективності навчання на курсах, у вищих навчальних закладах.

Ефективність удосконалення системи управління персоналом під час розвитку воднотранспортного підприємства може бути оцінена на підставі наступних суб'єктивних критеріїв:

1) ступінь співпраці різних підрозділів і відділів зі службою управління персоналом;

2) оцінка лінійних керівників ефективності служби управління персоналом;

3) готовність служби управління персоналом до співпраці з керівниками усіх рівнів при вирішенні кадрових проблем;

4) конфіденційність взаємовідносин з персоналом;

5) швидкість, якість і ефективність виконання запитів, адресованих службі управління персоналом, та послуг, що надаються даною службою іншим підрозділам;

6) оцінка якості інформації і порад, що видаються службою вищому керівництву.

При розрахунку показників економічної ефективності на рівні керівного складу результат вдосконалення системи управління персоналом включає наступні складові:

1) виручка від виробничої діяльності персоналу;

2) соціальні та екологічні результати, що досягаються в регіоні та в галузі;

3) непрямі фінансові результати, отримані підприємством;

При оцінюванні показників економічної ефективності на рівні підприємства враховуються наступні елементи:

1) виробничі результати;

2) прибуток від реалізації результатів виробничої діяльності за вирахуванням витрат на власні потреби;

3) соціальні результати в частині, що ставиться до робітників організації і членам їх сімей.

Розробка і впровадження організаційних проектів вдосконалення системи управління персоналом вимагає певних інвестицій, тому при розрахунку

економічної ефективності даних проектів слід додатково розробити методики з оцінки ефективності внутрішніх інвестиційних проектів та їх відбору для фінансування.

Даний вид інвестування передбачає наступні види ефективності:

1) економічну ефективність, що враховує фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;

2) фінансову ефективність, яка відображатиме фінансові наслідки здійснення проекту для державного, обласного або місцевого бюджетів;

3) господарську ефективність, що враховує затрати і результати, пов'язані з реалізацією проекту, що виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційного проекту.

Витрати, пов'язані з формуванням, розвитком та використанням трудового потенціалу, досить різноманітні. Класифікація їх дозволила б розглядати конкретні витрати під різними кутами зору, зрозуміти роль кожного їх виду. В такому випадку управління персоналом матиме більш цілеспрямований напрям.

Класифікаційними ознаками витрат на персонал воднотранспортного підприємства, що підлягають аналізу та оцінці, можуть бути наступні:

1. За фазами процесу виконання виробничих завдань:
- витрати на формування робочої сили;
- витрати на розподіл робочої сили;
- витрати на використання робочої сили.

2. За рівнем звертання до робочої сили:
- рівень держави;
- рівень роботодавця;
- рівень працівника.

3. За цільовим призначенням:
- на освіту;
- на підготовку персоналу;
- на підвищення кваліфікації;
- на соціальні питання;
- на перекваліфікацію персоналу;
- на соціальний захист та соціальне страхування;
- на поліпшення умов праці, медичного обслуговування.

4. За джерелами фінансування:
- фонди суспільних організацій;
- державний, обласний або місцевий бюджет;
- самофінансування підприємства за рахунок прибутку;
- працівник власним коштом.

5. За характером витрат:
- прямі;
- непрямі.

6. За часом відшкодування:
- стратегічні;
- операційні.

7. За обов'язковістю:
- обов'язкові;
- необов'язкові.

Оцінка ефективності управління персоналом – це систематичний, по більшості формалізований процес, спрямований на визначення співвідношення «витрати – вигоди», пов'язаний з виконанням заходів і планів діяльності кадрової служби для порівняння їх результатів з підсумками роботи та цілями підприємства у минулому, а також підсумками інших підприємств.

Оцінка ефективності окремих планів і програм управління персоналом воднотранспортного підприємства базується на визначенні рівня досягнення цілей підприємства і виконанні відповідних завдань. Оцінка фокусує увагу на вирішальних аспектах: якість виконання персоналом своїх виробничих завдань, задоволеність працівників результатами праці, їх плинність та прогули.

Тільки врахування взаємної залежності економічної і соціальної ефективності роботи з персоналом може призвести до розрахунку ефективності витрат на персонал.

Всі показники оцінки роботи служби по роботі з персоналом можна згрупувати наступним чином:

1) економічна результативність управлінської діяльності;

2) частка витрат на управління;

3) співвідношення кількості управлінських працівників до середньооблікової кількості працюючих;

4) продуктивність праці персоналу;

5) трудомісткість товарообороту;

6) результативність управління виробництвом і реалізацією продукції;

7) рентабельність товарообороту;

8) рентабельність витрат;

9) рентабельність використання персоналу.

Всі показники оцінки ефективності роботи персоналу воднотранспортного підприємства для оцінки ефективності роботи підприємства можна згрупувати наступним чином:

1) коефіцієнт зайнятості персоналу в виробничій діяльності;

2) співвідношення чисельності лінійного та функціонального персоналу;

3) економічність праці;

4) коефіцієнт цілеспрямованості дій персоналу;

5) коефіцієнт дублювання функціональних обов'язків;

6) коефіцієнт надійності праці;

7) коефіцієнт порушень ритмічності виробничої діяльності;

8) коефіцієнт безперервності роботи з виробничої діяльності.

Висновки. Таким чином, формування сприятливих умов для ефективної роботи персоналу воднотранспортного підприємства полягає у кваліфікованому поєднанні економічної, соціальної та виробничої складових, тобто треба сформувати необхідні умови для комфортного та творчого виконання персоналом своїх обов'язків, але завжди слід пам'ятати, що успіх підприємства відображається в отриманні прибутку, тобто інвестиції в персонал – це не просто благодійність або прояв гуманізму до персоналу підприємства, а сучасний інструмент для успішності підприємства.

Під ефективним управлінням персоналом розуміється система взаємозалежних організаційно-економічних та соціальних заходів для створення умов щодо нормального функціонування, розвитку та ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства. Обов'язковою умовою при цьому повинно бути органічне поєднання управління персоналом з концепцією стратегічного розвитку організації та оперативним плануванням поточної виробничої діяльності.

Ефективне управління персоналом сучасного воднотранспортного підприємства забезпечується поєднанням двох головних складових: формуванням сприятливих умов для розкриття потенціалу трудових ресурсів та економічної оцінки діяльності персоналу для забезпечення конкурентоспроможності воднотранспортного підприємства та отримання економічно-фінансового результату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управление персоналом организации : [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова ; 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
2. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
3. Іванілов О.С. Економіка підприємства: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
4. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток [та ін.] ; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка ; вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
5. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : [підручник] / П.Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 365 с.
6. Бурега В.В. Социально адекватное управление: концептуализация модели : [монография] / В.В. Бурега ; отв. ред. В.П. Заблоцкий. – Донецк : Норд-Пресс, 2005. – 171 с.
7. Борщ В.И. Анализ эффективности деятельности управленческого персонала / В.И. Борщ // Актуальные проблемы экономики и менеджмента: теория, инновации и современная практика : [монография] ; под. ред. Э.А. Кузнецова. – Херсон : Гринь Д.С., 2014. – 584 с.

УДК 331.104 (477)

Назарова Г.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Котляревська К.Ю.
аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОРГАНІЗАЦІЙНО-НОРМАТИВНІ НОВАЦІЇ У РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано стан соціально-трудових відносин в контексті правового регулювання, розглянуто нові положення проекту Трудового кодексу України стосовно питань наймання персоналу, добору кадрів та вимог до працівників.
Ключові слова: соціально-трудові відносини, наймання, персонал, добір, Трудовий кодекс.

Назарова Г.В., Котляревская К.Ю. ОРГАНИЗАЦИОННО-НОРМАТИВНЫЕ НОВАЦИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

В статье проанализировано состояние социально-трудовых отношений в контексте правового регулирования, рассмотрены новые положения проекта Трудового кодекса Украины по вопросам найма персонала, подбора кадров и требований к работникам.
Ключевые слова: социально-трудовые отношения, наем, персонал, подбор, Трудовой кодекс.

Nazarova G.V., Kotlyarevskaya K.Y. ORGANIZATIONAL AND NORMATIVE INNOVATIONS IN REGULATING SOCIAL AND LABOR RELATIONS IN UKRAINE.

The state of labor relations in the context of the legal regulation is analyzed, also the new provisions of the draft Labour Code of Ukraine on recruitment, staffing and requirements for employees are considered.
Keywords: social and labor relations, recruitment, personnel, selection, The Labor Code.

Постановка проблеми. В Україні проводиться процес законотворчості – прийняття нового Трудового кодексу, який у випадку ухвалення вплине на обсяг та зміст трудових прав працівників, оскільки Кодекс законів про працю України приймався за часів іншої економічної та соціальної ситуації та вже не відповідає сучасним вимогам. Відображені у проекті Трудового кодексу особливості процесу наймання персоналу мають вагомий вплив на діяльність підприємства, а також на стан соціально-трудових відносин в державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу проблем розвитку та регулювання соціально-трудових відносин, визначенню їхньої інституціональної структури присвячується багато досліджень як в Україні, так і за її межами, зокрема, роботи Н. Волгіна, Б. Генкіна, Р. Капелюшникова, А. Колота, С. Мельника, І. Новака та ін. Дослідження основних аспектів прийняття на роботу та укладання трудового договору здійснюється такими науковцями, як О. Плескун, А. Мовчан. О. Ярошенко, А. Биков та ін.

Мета статті полягає у проведенні аналізу положень проекту Трудового кодексу стосовно наймання персоналу та визначення впливу на стан соціально-трудових відносин, а також у пропонуванні напрямів його поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідною умовою успішної організації трудового процесу та високої продуктивності праці незалежно від галузі економіки, форми організації праці та соціально-економічних відносин є дотримання учасниками цього процесу певного розпорядку, координації діяльності та злагодженості в роботі [1, с. 349]. Певний порядок поведінки працівників у процесі праці можна встановити шляхом чіткої регламентації обов'язків кожного працівника, кожної сторони трудового договору.

Вихідним етапом в процесі управління персоналом підприємства є наймання кадрів. Від того, яким чином проведений набір і які люди відібрані для роботи у підприємстві, залежить уся наступна діяльність в процесі управління людськими ресурсами. Тому керівництву підприємства слід здійснювати дану процедуру кваліфіковано з метою уникнення додаткових проблем. Традиційно вважається, що організація роботи щодо наймання персоналу є

пріоритетною функцією кадрових підрозділів. Така широко розповсюджена думка серед українських лінійних керівників є значною мірою помилковою.

Важливим є системний підхід до організації та підбору персоналу, тому що підбір кадрів являє собою єдиний комплекс п'яти форм його забезпечення: науково-методичного; організаційного; кадрового; матеріально-технічного; програмного.

Правове забезпечення системи управління персоналом – це сукупність засобів і форм юридичного впливу на органи і об'єкти управління персоналом з метою досягнення ефективної діяльності організації.

Кодекс законів про працю України визначає гарантії здійснення громадянами права розпоряджатися своїми здібностями до продуктивної і творчої праці і правові засади діяльності кожного громадянина. КЗпП України містить наступні розділи: загальні положення; колективний договір; трудовий договір; забезпечення зайнятості вивільнених працівників; робочий час; час відпочинку; нормування праці; оплата праці; гарантії і компенсації; гарантії при покладенні на працівників матеріальної відповідальності за шкоду, заподіяну підприємству; трудова дисципліна; охорона праці; праця жінок; праця молоді; пільги для працівників, які поєднують роботу з навчанням; індивідуальні трудові спори; професійні спілки, участь працівників в управлінні підприємствами; трудовий колектив; державне соціальне страхування; нагляд і контроль за додержанням законодавства про працю. До діючого Кодексу законів про працю вносилися зміни постійно, але все одно він не відповідає сучасним умовам. Проект нового Трудового кодексу України містить низку норм, які концептуально по-новому визначають механізм правового регулювання трудових відносин між роботодавцем і працівником [2].

Як відомо, кодекс виступає нормативним центром конкретної галузі права і має пріоритетне значення для неї, слугує орієнтиром для галузевого регулювання актами підзаконного характеру. З моменту прийняття чинного Кодексу законів про працю України минув значний проміжок часу. Протягом цього часу в суспільстві відбулися значні зміни, тому виникла потреба у прийнятті нового Трудового кодексу України, який би врегулював трудові відносини, враховуючи реалії сьогодення. Суспільство вже давно чекає прийняття нового Трудового кодексу. Робота над ним почалася у 2001 р. і здійснювалася за технічної допомоги і сприяння Міжнародної організації праці [3, с. 20].

По-перше, встановлюються вимоги до працівників (ст. 27):

1. Вимоги до працівників встановлюються законодавством із дотриманням вимог щодо недопущення дискримінації у сфері праці. Ці вимоги можуть стосуватися наявності у працівника відповідної освіти, професійної підготовки, досвіду трудової діяльності, віку тощо. Роботодавці можуть встановлювати вимоги, що не суперечать законодавству та безпосередньо пов'язані з професійною діяльністю працівника.

2. Обов'язковість наявності громадянства України та знання державної мови як умова виконання роботи за певними посадами може встановлюватися лише законом.

3. Вимоги до працівників, які встановлюються кваліфікаційними характеристиками, є рекомендаційними, якщо законодавством не визначена їх обов'язковість.

4. Законодавством може встановлюватися вимога щодо допуску працівників до окремих видів робіт лише за наявності документа про присвоєння відповідної кваліфікації.

5. Стосовно окремих категорій працівників законом може передбачатися складання присяги.

По-друге, дуже важливим для систематичного та правового регулювання в сфері ефективного наймання персоналу є прописані права роботодавця на добір (ст. 26):

1. Роботодавець вправі приймати на роботу осіб, які безпосередньо звертаються до нього або за сприянням центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції, його територіальних органів чи суб'єктів підприємницької діяльності, що мають право надавати послуги з посередництва у працевлаштуванні.

2. Роботодавцю при доборі працівників забороняється висувати будь-які вимоги дискримінаційного характеру, в тому числі в оголошеннях (рекламі), а також вимагати від осіб, які шукають роботу, інформацію про їх цивільний стан, особисте життя та іншу інформацію, не пов'язану з професійною діяльністю.

3. У випадках, передбачених законодавством, статутними документами або нормативними актами роботодавця, колективним договором, вибір серед кандидатів на зайняття робочого місця здійснюється роботодавцем на конкурсних засадах.

На відміну від Кодексу законів про працю проект Трудового кодексу розмежовує поняття «прийняття на роботу» та «укладання трудового договору», але не надається конкретне визначення цих процедур. У зв'язку з чим доцільно надати визначення поняття «наймання на роботу» як процес залучення кандидатів на вакантні посади, які володіють необхідними професійними, особистісними знаннями, уміннями та навичками задля досягнення цілей підприємства (організації) на підставі правових норм. У вузькому розумінні працевлаштування – це діяльність відповідних державних органів зі сприяння громадянам України у пошуках потрібної роботи й процеси професійної підготовки, перепідготовки тощо [4, с. 71].

Як вважає А.В. Биков, до моменту виникнення трудових відносин сторони повинні пройти процедуру з трьох взаємопов'язаних етапів:

1) розміщення оголошення про відкриття вакансії роботодавцем;

2) розгляд документів, наданих особами – кандидатами у працівники;

3) відбір кандидатів та прийняття рішення стосовно обраної кандидатури [5, с. 142].

Слід звернути увагу, що проект ТК не вирішує питань щодо залучення до праці осіб, визнаних обмежено дієздатними чи недієздатними, соціально не захищених верств населення, що значно ускладнюватиме застосування їх праці роботодавцями. Не вирішуватиметься проблема застосування праці, наприклад, демобілізованих або інвалідів, які в силу свого психологічного, морального стану та потреби у новому робочому місці стикатимуться с низкою перешкод. Таким чином, проект ТК потребує змістовної конкретизації та доопрацювання стосовно визначення вимог до працівника. Зокрема, має бути:

– конкретизовано умови набуття особою статусу працівника та трудової правосуб'єктності, у зв'язку з чим визначено: вікові критерії визнання особи працівником; соціально-психологічні та інші критерії визнання особи працівником; умови обмеження трудової правосуб'єктності працівника;

– уточнено визначення терміна «працівник» (наведено основні ознаки працівника) та умов наймання соціально не захищених верств населення.

По-третє, ст. 31 проекту Трудового кодексу чітко формулює підстави виникнення трудових відносин. У ст. 51 чітко прописані документи, які подаються особою при прийнятті на роботу:

1) заява про прийняття на роботу (із зазначенням, чи є ця робота основним місцем, чи сумісництвом);

2) паспорт або інший документ, що засвідчує особу;

3) свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

4) довідка центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики про присвоєння ідентифікаційного номера (реєстраційний номер облікової картки платника податку), крім осіб, які, відповідно до закону, його не мають;

5) документ про спеціальну освіту (спеціальність, кваліфікацію), у разі якщо робота, на яку претендує працівник, потребує спеціальних знань;

6) трудова книжка.

Документи, передбачені пунктами 3 і 6 цієї частини, не подаються у разі прийняття на роботу вперше.

А.О. Мовчан рекомендує при процедурі прийняття на роботу застосовувати досвід США, Великої Британії, Франції, Канади, Німеччини та встановити деякі антидискримінаційні ознаки на законодавчому рівні [6, с. 23–25]:

1) вагітність і народження дитини;

2) судимість у минулому, якщо вона знята або погашена у встановленому законом порядку;

3) зовнішність;

4) втрата здоров'я чи обмеження працездатності;

5) особисте життя;

6) вік;

7) незайнятість.

Слід зауважити, що у проекті Трудового кодексу також прописані умови прийняття на роботу працівника на основі конкурсного відбору, а точніше випадки, при яких конкурсний відбір не відбувається:

1) прийняття на роботу осіб, направлених за рахунок броні чи квоти;

2) укладення строкового трудового договору для заміщення працівника, за яким зберігається місце роботи;

3) укладення строкового трудового договору на строк до одного року;

4) прийняття на роботу осіб, які навчалися за рахунок коштів роботодавця;

5) в інших випадках, передбачених законодавством чи колективним договором.

До проекту нового Трудового кодексу внесено такий важливий елемент процесу відбору, як медичний огляд при прийомі. До цього часу в Україні ця процедура не була обов'язкової, її проходили лише претенденти на вакантні посади у фірмах з іноземним капіталом (це є одними з критеріїв при прийомі на роботу працівників в таких компаніях): медичний огляд осіб під час прийняття на роботу є обов'язковим у випадках, передбачених цим Кодексом і законами; медичний огляд проводиться за рахунок коштів роботодавця; строк, протягом якого особа зобов'язана пройти медичний огляд, встановлює роботодавець з урахуванням умов проходження такого огляду; якщо особа, яка бажає працевлаштуватися, без поважної причини пропустила цей строк, роботодавець має право відмовити їй у прийнятті на роботу (ст. 28).

Слід зауважити також, що в проекті Трудового кодексу прописано, що роботодавець має право вільного вибору серед кандидатів на зайняття робочого місця (вакантної посади). Забороняється необґрунтована відмова у прийнятті на роботу. Роботодавець не має права приймати на роботу осіб, яким ця робота протипоказана за станом здоров'я, що підтверджується медичним висновком, або всупереч установленим законом обмежень на використання праці деяких осіб на певних роботах (ст. 29).

Наприклад, за новим кодексом особистий трудовий договір між працівником і роботодавцем є обов'язковим, а раніше його могли замінити колективним. Працівник не може бути допущений до роботи без укладення трудового договору, оформленого наказом чи розпорядженням. Також зможуть звільняти за розголошення службової або комерційної таємниці (наприклад, розповів про свою зарплату), а для вагітних скасують випробувальний термін. Заборонено відмовляти у прийомі на роботу через сімейний стан, вік, орієнтацію, інвалідність, сексуальну орієнтацію, хвороби СНІДом (якщо не заважає працювати), судимість, а також по наступним причинам: освіта ПТУ, а не університет; відсутність випробувального терміну для тих, хто переміг за результатами конкурсного відбору.

Окрім зазначеного, зміни містять ще одну новелу: роботодавець повинен забезпечити повідомлення центрального органу виконавчої влади з питань забезпечення формування та реалізації державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування про прийняття працівника на роботу в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Без такого повідомлення роботодавцеві заборонено допускати працівника до роботи.

Наша держава ратифікувала основні міжнародні конвенції в галузі прав людини, які зобов'язують уряд вживати заходів, що будуть поліпшувати соціально-економічні права та відносини роботодавця та найманого працівника і не приймати регресивні заходи відносно соціально-економічних і трудових прав.

Проект Трудового кодексу України містить норми, які погіршують становище працівників та профспілок у порівнянні з чинним законодавством, що істотно порушує принципи Конституції України та Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права. У запропонованому документі взагалі відсутня глава XVI теперішнього Кодексу законів про працю України «Професійні спілки. Участь працівників в управлінні підприємствами, установами, організаціями», внаслідок чого буде знищено організаційно-правовий механізм захисту профспілками прав працівників, закріплених Законом України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» та іншими спеціальними нормативними актами».

Проект Трудового кодексу ставить у залежне становище найманого працівника, чим порушує конституційні засади непогіршення прав працівників при ухваленні нових законодавчих актів. Так, ст. 8 Конституції України зазначає, що закони та інші нормативно-правові акти приймаються на основі Конституції України і повинні відповідати їй. А ст. 22, як норма прямої дії, гарантує: «При прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не допускається звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод».

Цей проект Трудового кодексу змінює існуючий паритет сторін трудових відносин у бік роботодавців і дискримінує найманих працівників. Його ухвалення призведе до звуження прав працівників в Україні.

Висновки. Чинний Кодекс законів про працю України значно більше захищає права працівників на відмінну від проекту Трудового кодексу України, який є недосконалим. Прийняття Трудового кодексу в нинішній редакції в багатьох нормах погіршить соціальний захист працівників і створить умови для нагнітання соціальної напруги в суспільстві, яку і зараз неможливо назвати стабільною. Проте, це не означає, що треба відмовитися від ідеї ухвалення нового нормативного акта для регулювання трудових відносин найманої праці – Трудового кодексу України. Слід додати, що загальний порядок прийняття на роботу та укладання трудового договору передбачає ряд гарантій для громадян, що бажають реалізувати своє право на працю. Особливої уваги заслуговують норми щодо заборони необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу або відмови з інших причин (за ознаками статі, віку, поглядів). Усі зміни для працівників необхідно вносити поступово, роз'яснювати, оскільки вони не готові до кардинальних змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трудове право України: Академічний курс : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / П.Д. Пилипенко, В.Я. Бурак, З.Я. Козак [та ін.] ; за ред. П.Д. Пилипенка ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Ін Юре, 2007. – 536 с.
2. Кодекс законів про працю України від 10.02.1991 р. –1991. – С. 370.
3. Гончарова Г. Обговорюємо проект Трудового кодексу / Г. Гончарова // Праця і Закон. – 2008. – № 4 (100).
4. Карпенко Д.О. Основи трудового права : [навч. посіб.] / Д.О. Карпенко. – К., 2003.
5. Биков А.В. Добір працівників за законодавством України: питання організаційно-правових форм / А.В. Биков // Актуальні проблеми права: теорія і практика. – 2012. – № 25. – С. 141–149.
6. Мовчан А.О. Утиск прав при прийнятті на роботу: національне законодавство та міжнародний досвід / А.О. Мовчан // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 1. – С. 177–187.
7. Проект Трудового Кодексу // Верховна Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua/.
8. Плескун О.В. Видання наказу про прийом на роботу як важливий етап укладання трудового договору / О.В. Плескун // Форум права. – 2012. – № 4. – С. 733–737.
9. Дмитренко Ю.П. Трудове право України / Ю.П. Дмитренко. – К. : ЮрінкомІнтер, 2010. – 624 с.

УДК 371.147

Назарова Г.В.
доктор економічних наук,
завідувач кафедрою управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Романов А.Д.
аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ДОСЛІДЖЕННЯ ДОМІНАНТІВ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ

У статті розглянуто проблему формування сприятливого соціально-психологічного клімату колективу. Досліджено його сутність і ключові складові. Виділено три домінанти, які визначають стан і рівень соціально-психологічного клімату з погляду переважного впливу на нього людини, групи або самого підприємства.

Ключові слова: соціально-психологічний клімат, домінанта, колектив, згуртованість, задоволеність, лояльність.

Назарова Г.В., Романов А.Д. ИССЛЕДОВАНИЕ ДОМИНАНТ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА
В статье рассмотрена проблема формирования благоприятного социально-психологического климата коллектива. Исследованы его сущность и ключевые составляющие. Выделены три доминанты, которые определяют состояние и уровень социально-психологического климата с точки зрения преобладающего влияния на него человека, группы или самого предприятия.

Ключевые слова: социально-психологический климат, доминанта, коллектив, сплоченность, удовлетворенность, лояльность.

Nazarova G.V., Romanov A.D. THE RESEARCH OF SOCIO-PSYCHOLOGICAL CLIMATE'S DOMINANTS
In the article the problem of the favorable socio-psychological climate formation is considered. Its essence and key components is explored. Three dominants, which determine the status and level of socio-psychological climate in terms of the predominant influence on his person, group, or the company are identified.

Keywords: socio-psychological climate, dominant, team cohesion, satisfaction and loyalty.

Постановка проблеми. Проблема ефективного управління персоналом сучасного підприємства в умовах дестабілізації економіки, жорсткої конкуренції, обмеженості фінансових, матеріальних і людських ресурсів, а також необхідності у зв'язку з цим інтенсифікації трудових процесів, максимального залучення працівників у професійну діяльність актуалізує питання формування позитивного соціально-психологічного клімату в колективі. Реалізація даної задачі сприятиме створенню продуктивної атмосфери, тобто певних умов, необхідних для своєчасного якісного виконання виробничих завдань, розвитку трудового потенціалу, а відповідно, й досягненню цілей підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У той же час соціально-психологічний клімат є складним багатогранним явищем, яке потребує об'єктивної оцінки для вирішення кадрових питань. Даній проблематиці присвячено наукові праці таких закордонних і вітчизняних вчених, як: В. Бєлов, А. Єршов,

Є. Кузьмін, Л. Корольов, Н. Мансуров, С. Мишак, Е. Островський, Б. Паригін, Л. Почебут, В. Шепель тощо.

Мета статті полягає в аналізі та оцінці показників, які складають та характеризують соціально-психологічний клімат колективу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на наукові доробки провідних фахівців в сфері управління персоналом та трудової психології, соціально-психологічний клімат (СПК) являє собою складне явище, яке об'єднує у собі певну систему взаємовідносин між членами колективу, яка під впливом індивідуальних психофізіологічних особливостей та внутрішньогрупових традицій і стандартів формують певну колективну свідомість та настрій, а також комплекс психологічних умов, сприяючих або перешкоджаючих продуктивній спільній діяльності й усесторонньому розвитку особи в групі для досягнення цілей окремого індивіда, колективу та підприємства в цілому.

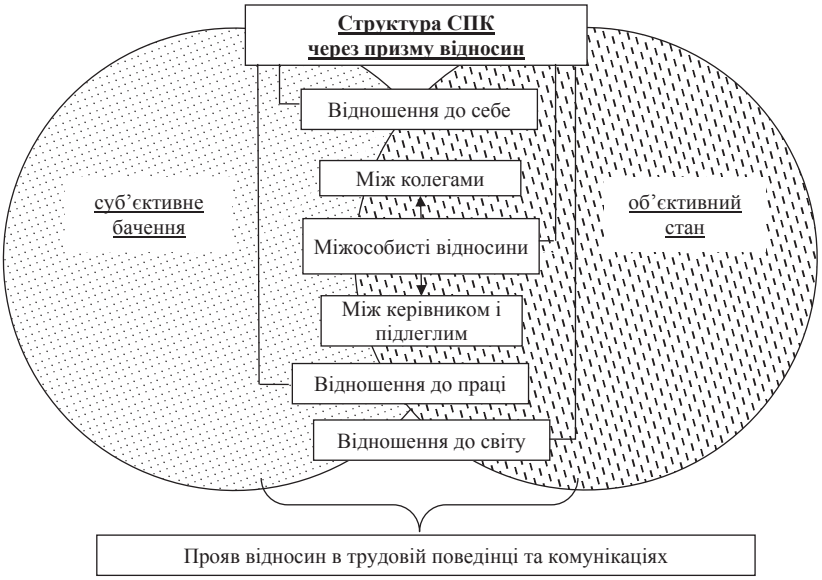


Рис. 1. Структура СПК через призму відносин, об'єктивності стану та існуючих комунікацій

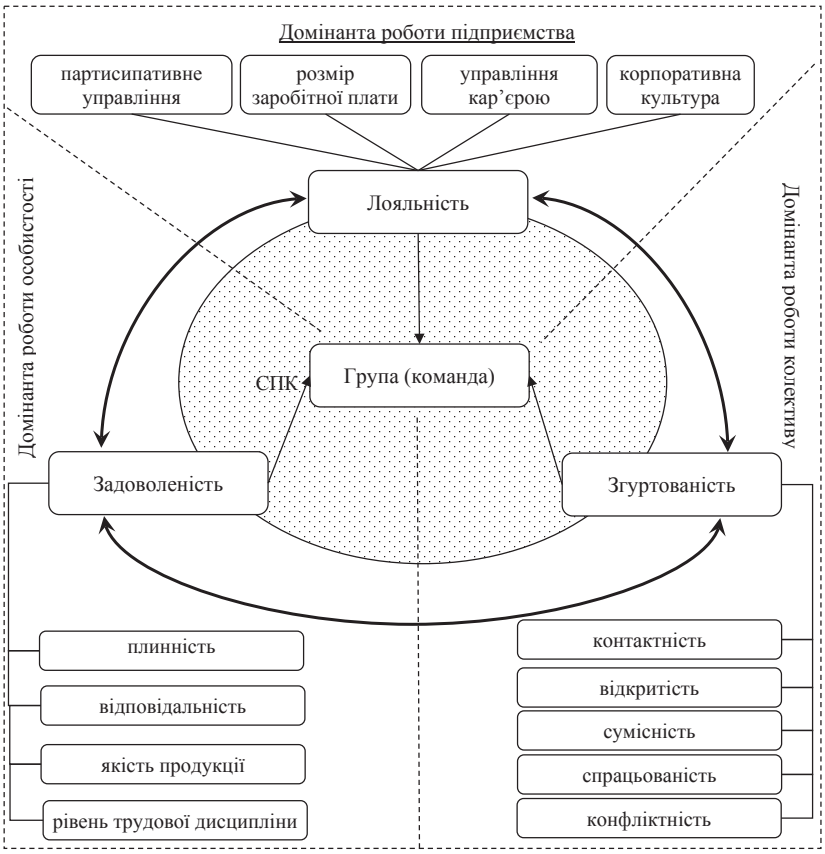


Рис. 2. Вплив домінант на соціально-психологічний клімат в трудовому колективі

Також слід зазначити, що структура соціально-психологічного клімату складається не тільки з відношень людей до якихось предметів, а й з проявів цих відношень. Співробітники мають свою точку зору стосовно справи, світу та ін., але розпізнати це неможливо без комунікації, тобто без взаємовідносин. Дійсно, нікого з колег не буде хвилювати ставлення певного індивіда самого до себе, доки про це не зайде розмова (елемент взаємин). Завжди має бути якийсь контакт, щоб зрозуміти, чим живе і як до чого відноситься кожна людина [2].

Враховуючи це, структура СПК може бути подана у наступному вигляді (рис. 1).

Враховуючи це, соціально-психологічний клімат розглядається не тільки через призму сукупності відносин людини до самої себе, оточуючих, виконуваної роботи та навколишнього світу з урахуванням об'єктивності стану, але й з точки зору можливості проявити ці відносини в реальній комунікації.

Іншими словами, соціально-психологічний клімат, який відображає відносини та комунікації в системі «працівник – колектив – підприємство», має враховувати ряд показників, які характеризують його різноманітні складові. Враховуючи дану думку, всі ці показники можна систематизувати за трьома «домінантами».

«Домінанта» (від лат. domimns – пануючий) – поняття, запропоноване О.О. Ухтомським, що позначає пануючий у той або інший часовий відрізок вогнище фізіологічного збудження в центральній нервовій системі, на якому відбувається «переключення» подразників, які звичайно індиферентні щодо цього вогнища [7].

Згідно з електронною енциклопедією «Вікіпедія», даний термін застосовуються й в інших галузях. Так, «домінанта» в музиці – чільна тональність або її щабель, контрастна стосовно основного. «Домінанта» в архітектурі – пануючий в архітектурному оточенні будинок або споруда. «Домінанта» в літературі – чільний прийом, необхідний для створення художнього цілого [14].

Враховуючи це, в контексті даного дослідження під домінантою слід розуміти пануючу, переважаючу на певному проміжку часі складову зазначеної системи «працівник – колектив – підприємство», яка має найбільший вплив на якість соціально-психологічного клімату та визначає його стан. Іншими словами, домінанта формує сукупність показників, за допомогою яких можна визначити рівень психологічного клімату в колективі, оцінити його та на основі цього сформувати реальні пропозиції щодо удосконалення.

Спираючись на тезу стосовно розгляду СПК через призму відносин та комунікацій в системі «працівник – колектив – підприємство», домінантами соціально-психологічного клімату є:

1) «домінанта роботи особистості»;

2) «домінанта роботи колективу»;

3) «домінанта роботи підприємства» (рис. 2).

«Домінанта роботи особистості» відображає переважаючий вплив на стан соціально-психологічного клімату особистісну компоненту, персональні відчуття працівника, його емоційний стан, відношення до праці, колективу та підприємства в цілому. Дана домінанта характеризується таким показником, як задоволеність індивіда.

Задоволеність людини працею є універсальним критерієм інтерпретації найрізноманітніших вчинків окремих працівників і трудових груп. Тому знання стану задоволеності працею є необхідним для керівників будь-яких підприємств, організацій або установ усіх рівнів.

Зрозуміти необхідність коректного управління таким станом – це знайти один із важелів впливу на рівень загального соціального добробуту в колективі, тобто його СПК.

Однак задоволеність працею не є однорівневим показником, який можна просто кількісно оцінити. Для визначення рівня задоволеності необхідно враховувати певний ряд складових (інших показників), які її характеризують. До таких показників слід віднести:

- відповідальність – відображає наявність або відсутність зони відповідальності за посадою та особистої волі працівника до її прийняття, а також обумовлюється обопільними зобов'язаннями, які беруть на себе найманий працівник та роботодавець в контексті трудових взаємовідносин. Тобто відповідальність складається з юридичної та моральної компоненти. Даний показник визначається за результатами аналізу посадових інструкцій, контрактів тощо;

- плинність – є одним з основних показників, які характеризують ефективність системи управління в цілому. Він відображає трудовий рух працівника у зв'язку зі зміною місця роботи, що обумовлено небажанням та неготовністю працівника витрачати власні зусилля в межах даного підприємства. Даний показник є своєрідним індикатором, сигналом для роботодавця щодо наявності проблем, які існують на підприємстві, у тому числі й в сфері соціально-психологічного клімату. Визначається за допомогою коефіцієнта плинності кадрів;

- рівень трудової дисципліни – відображає бажання та готовність працівника приймати визначені правила підприємства стосовно поведінки в процесі виконання трудових обов'язків та оцінюється через зафіксовані порушення, встановлені правилами внутрішнього трудового розпорядку, положеннями кодексу корпоративної етики тощо. В першу чергу дана складова обумовлюється тим, наскільки раціонально підібрано місце працівника в виробничому процесі, враховано його психофізіологічні особливості;

- якість продукції, яка виготовляється, – є безпосереднім результатом задоволеності або незадоволеності працею людиною, яка реалізується через дію низки факторів впливу: технічних (якість сировини та матеріалів, справність обладнання та рівень технології тощо); організаційних (графік роботи, рівень обладнання робочого місця, функціональна завантаженість тощо); економічних (наявність прямої залежності оплати праці від якісних показників роботи). Характеризується показником браку з вини працівника;

- виконання виробничих завдань – відображає бажання та готовність працівника якісно, в повному обсязі та вчасно виконувати роботу у відповідності до встановлених вимог. Характеризується показниками часу, за який реалізовано завдання, виконано план, а також безпосередньо пов'язано із якістю роботи, недопущення браку тощо.

Таким чином, оцінити задоволеність працею можна як похідну від низки значень наведених вище показників (у даному випадку дані збираються безпосередньо керівником) або через опитування працівників за допомогою тестів, питання, в яких також відображають наведені вище складові задоволеності працею. Приклад такого тесту наведено на сайті професійних психологічний тестів www.vsetesti.ru [15].

«Домінанта роботи колективу» ілюструє переважаючий вплив на якість соціально-психологічного клімату міжособової складової; відносини, які панують в колективі, їх конструктивну або деструктивну дію на трудові процеси. Дана домінанта характеризується таким показником, як згуртованість колективу, який відображає соціально-психологічний клімат трудового колективу з точку зору його єдності та інтегрованості.

Згуртованість характеризує ступінь прихильності до групи її членів і визначається двома основними змінними – рівнем взаємної симпатії в міжособистісних відносинах і ступенем привабливості групи для її членів.

В цілому згуртованість може характеризуватися такими показниками, як: спрацьованість, сумісність, контактність, відкритість, рівень конфліктності тощо.

Так, сумісність і спрацьованість визначають ступінь взаємозв'язку й взаємозалежності співробітників. Ефективно працююча група – група психологічно цілісна. Замість безлічі «я» виникає поняття «ми». Думки, оцінки, почуття й вчинки окремих «я» зближуються; з'являються спільні інтереси і цінності; взаємодоповнюються інтелектуальні й особистісні особливості. Тобто сумісність формується за рахунок ефективного підбору членів групи (колективу), врахування їх типу темпераменту та інших психологічних характеристик.

Спрацьованість формується на базі сумісності, досвіду, який напрацьовується колективом, а також раціонального розподілу функціональних обов'язків кожного члена колективу з урахуванням властивих йому ролей (комунікативних, творчих, поведінкових тощо). Спільно виконуючи завдання, вирішуючи проблеми, люди виробляють специфічні, тільки для цієї групи властиві способи регуляції пізнавальних і емоційних процесів, стратегії поведінки, загальний для групи стиль діяльності. У таких колективах між людьми відбувається обмін досвідом, переймається стиль поведінки, розширюється набір індивідуальних можливостей, розвиваються здатність, бажання

й уміння співвідносити свої цілі й дії із цілями й діями інших людей. На певному етапі взаємодії співробітників колектив може домогтися оптимальної сумісності й спрацьованості. Характеризується колективними раціоналізаторськими пропозиціями, відсутністю повноважень, які дублюються або не виконуються в загалі, а також досягненням синергетичного ефекту в цілому.

Контактність – це здатність та готовність людини встановлювати духовний зв'язок з іншими людьми, спрямований на реалізацію взаємодії та впливу на них для досягнення певної мети. У зв'язку з цим, як компонент згуртованості, вона відображає рівень сформованих професійних та особистих комунікацій між членами колективу, їх бажання до спілкування, побудови конструктивного діалогу на основі прагнення досягти спільної мети.

Відкритість колективу невід'ємно пов'язана із контактністю, що реалізується через бажання та спроможність будувати зв'язки із зовнішнім по відношенню до групи середовищем, здійснювати обмін інформацією, залучати нових членів колективу, сприймати конструктивну критику тощо. Відкритість є безпосереднім елементом відкритої кадрової політики підприємства, яка орієнтована на залучення до складу персоналу нових співробітників із зовнішнього середовища незалежно від посади за умови відповідності встановленим вимогам. Характеризується наявністю або відсутністю ротації на підприємстві, програм наставництва та коучингу, обміну досвідом з іншими структурними підрозділами тощо.

Рівень конфліктності відображає ступінь протиріччя, яке відбувається через зіткнення поглядів, інтересів, цілей, точок зору суб'єктів взаємодії та відсутність згоди між ними. Однак слід враховувати, що конфлікт може носити як деструктивний, так і конструктивний характер, тим самим сприяючи або зростанню згуртованості колективу, або його руйнуванню. Рівень конфліктності характеризується такими показниками, як: кількість зареєстрованих та вирішених конфліктів, час їх врегулювання, кількість задіяних у конфлікті осіб тощо.

В теорії та практиці існує ряд методик, які дозволяють оцінити ступінь згуртованості колективу підприємства:

- методика О. Немова «Соціально-психологічна самооцінка колективу», спрямована на виявлення ступеня інтегрованості колективу;
- «Експрес-методика оцінки соціально-психологічного клімату в трудовому колективі» О. Михайлюка та Л. Шарито, яка враховує три компоненти соціально-психологічного клімату: емоціональний, поведінковий та когнітивний;
- зорово-аналогова шкала оцінки соціально-психологічного клімату, яка дозволяє оцінити ступінь спрацьованості колективу тощо.

Однак найбільш популярною за своєю простотою та змістовністю є методика К. Сішора, яка передбачає обчислення індексу групової згуртованості [9; 13]. Дана методика складається з п'яти запитань з декількома варіантами відповідей на кожне (табл. 1).

Відповіді кодуються у балах відповідно до наведених у стовпці 4 значень (максимальна сума 19 балів, мінімальна – 5). Далі бали підсумовуються, а отримане значення ділиться на кількість респондентів. Інтерпретація результатів дозволяє виділити наступні рівні групові згуртованості: вище 18 – високий; 16–18 балів – вище середнього; 12–15 – середній; 8–11 – нижче середнього; 7 балів і нижче – низький.

При здійсненні оцінки згуртованості доцільним є проведення дослідження згуртованості у динаміці.

«Домінанта роботи підприємства» реалізується через дії керівництва, спрямовані на створення сприятливої для продуктивної роботи атмосфери, усвідомлення цілей підприємства та ототожнення їх із влас-

Таблиця 1

Тест на визначення індексу групової згуртованості К. Сішора

№	Питання	Варіанти відповіді	Бали за відповіді
1	Як би ви оцінили, свою приналежність до групи?	1. Відчуваю себе її членом, частиною колективу	5
		2. Беру участь у більшості видів діяльності	4
		3. Беру участь лише в окремих видах діяльності	3
		4. Не відчуваю себе членом колективу	2
		5. Живу і існую окремо від нього	1
		6. Не знаю, важко відповісти	
2	Чи перейшли би ви в іншу групу, якщо трапилася би така можливість (без зміни інших умов)?	1. Так, дуже хотів би перейти	1
		2. Швидше перейшов би, ніж зостався	2
		3. Не бачу ніякої різниці	3
		4. Швидше залишився б у своїй групі	4
		5. Дуже хотів би залишитись у своїй групі	5
		6. Не знаю, важко відповісти	1
3	Які стосунки у членів вашої групи?	1. Кращі, ніж у більшості колективів	3
		2. Приблизно такі ж, як у більшості колективів	2
		3. Гірші, ніж у більшості колективів	1
		4. Не знаю, важко відповісти	1
4	Які у вас стосунки з керівником (класним керівником, вихователем)?	1. Кращі, ніж у більшості колективів	3
		2. Приблизно такі ж, як у більшості колективів	2
		3. Гірші, ніж у більшості колективів	1
		4. Не знаю	1
5	Яке ставлення до праці, (навчання тощо) у вашому колективі?	1. Кращі, ніж у більшості колективів	3
		2. Приблизно такі ж, як у більшості колективів	2
		3. Гірші, ніж у більшості колективів	1
		4. Не знаю	1

ними цілями та цілями колективу. Дана домінанта характеризується таким показником, як лояльність, який безпосередньо пов'язаний із задоволеність працівника від праці.

Згідно із тлумачним словником С. Ожегова, «лояльний – той, що тримається формально в межах законності, межах доброзичливо-нейтрального відношення до когось або чогось» [8].

Під лояльністю в даному випадку розуміється явище, яке відображає готовність працівника під впливом певних чинників бути вірним і відданим своєму підприємству, що припускає не вживання дій, які можуть йому нашкодити, зіпсувати імідж, сприяти витоку інформації, отриманню збитків тощо. Лояльність є емоційно забарвленим поняттям, що пов'язано в першу чергу з його безпосередньою орієнтацією на головну рушійну силу будь-якої людини – потребу, яку вона прагне задовольнити, а підприємство допомагає цьому. І чим більшим є сприяння роботодавця найманому працівнику задовольнити його інтерес, тим вищим є рівень лояльності. Іншими словами, даний показник є значнішим у випадку, коли підприємство приймає активну участь в усуненні нагальних, суттєвих та актуальних потреб людини.

Також визначальним в понятті «лояльність» є ознака добровільності прийняття та дотримання працівником встановлених принципів, правил та процедур роботи підприємства. Адже лояльність починається там, де формується внутрішня згода, добровільність, тобто усвідомлюється позитивний мотив до певний дій.

У зв'язку з цим лояльність з точки зору соціально-психологічної установки відображає емоційне відношення працівників до підприємства, яке визначає його зв'язок з ним та бажання залишатися його часткою (активним учасником), готовність досягати поставленої цілі даного підприємства, а також діяти в його інтересах.

Структурними компонентами лояльності є:

- рівень та динаміка заробітної плати – заробітна плата є базовим стимулом будь-якого підприємства, який дозволяє закріпити працівника за посадою або робочим місцем та сприяти виконанню поставлених завдань. Рівень заробітної плати, яка виплачується роботодавцем найманому працівнику, свідчить про зацікавленість підприємства в останньому та є засадою для формування лояльності. Також важливим є періодичне збільшення рівня заробітної плати відповідно до зростання продуктивності праці або фінансових результатів діяльності підприємства. Лише у даному випадку реалізується стимулююча функція заробітної плати, що також сприяє розвитку лояльного персоналу. Регламентується нормами діючого законодавства, галузевою угодою, колективним договором, персональним трудовим договором (контрактом), штатним розкладом тощо;

- корпоративна культура – багатоелементна система, яка відображає спільні принципи, цінності та переконання працівників і підприємства, а також обумовлює їх поведінку. Корпоративна культура характеризується наявністю сформованих місії та цілей підприємства, його філософії, ціннісних орієнтирів, принципів роботи з персоналом, внутрішньофірмової етики поведінки, системи мотивації тощо, тобто тим, що необхідне працівникам усіх рівнів для забезпечення росту ефективності та якості роботи, досягнення загальних цілей підприємства та підтримки його сприятливого внутрішнього клімату. Регламентується наявним на підприємстві кодексом корпоративної культури (етики), статутом та колективним договором;

- партисипативне управління – характеризує ступінь залучення працівника в управління підприємством, можливість прийняття управлінських рішень, наявність комунікацій як по горизонталі, так і по вертикалі (реалізація зворотного зв'язку). Дана концепція реалізується через потребу людини до співучасті, причетності до загальної справи, тобто через можливість працівника самостійно здійснювати контроль власної діяльності (якістю, інтенсивністю, своєчасністю), створювати ініціативні (робочі) групи для виконання завдання, бути залученим до розробки бізнес-планів, проектів, внесення раціоналізаторських пропозицій тощо. Партисипативний стиль управління сприяє усуненню потреб вищого рівня і, відповідно, формує відчуття задоволення у людини, підвищуючи рівень лояльності до підприємства;

- управління кар'єрою – дана складова характеризує наявність у підприємства заходів з планування кар'єри найманих працівників, формулювання чітких вимог до просування по кар'єрних сходах, використання кадрового резерву тощо. Реалізується за допомогою наявних на підприємстві кар'єрограм, кадрового резерву, сформованої організаційної структури.

Однією з найбільш відомих методик оцінки лояльності персоналу є шкала організаційної лояльності Дж. Мейера та Н. Аллена, відповідно до якої пропонується трикомпонентна модель, у якій виокремлено афективну, нормативну та продовжену лояльність. Афективна лояльність відображає емоційну прихильність працівника до підприємства. Нормативна складова моделі вимірює ступінь відчуття зобов'язань перед підприємством. У свою чергу, продовжена лояльність розглядається як зв'язок підприємства і працівника, заснований на усвідомленні останнього втрат у зв'язку із можливим звільненням [1].

Висновки. Таким чином, соціально-психологічний клімат є складним явищем, якість та стан якого характеризується рядом показників, об'єднаних трьома домінантами. Ці домінанти відображають переважний вплив одного з елементів, які формують даний клімат: людини, колективу або самого підприємства. В свою чергу, вони є взаємопов'язаними та залежними один від одного, адже час їхнього пріоритетного впливу може бути як тривалий, так і зовсім незначний з різкою зміною чаши ваг до іншої домінанти, яка або посилює дію попередньої, або, навпаки, кардинально змінює вектор.

У зв'язку з цим доцільним є подальші дослідження в сфері розробки методик оцінки як соціально-психологічного клімату в цілому, так і кожного з показників: задоволеності працею, згуртованості колективу та лояльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Германов И.А. Измерение организационной лояльности персонала (опит апробации методики Мейера-Аллена) / И.А. Германов, Е.Б. Плотникова // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. – 2011. – № 3. – С. 106–111.
2. Іушина В.Д. Підходи до сутності та структури соціально-психологічного клімату на підприємстві / В.Д. Іушина // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 116–119.
3. Кравченко С.А. Социологический энциклопедический толковый словарь / С.А. Кравченко. – М. : Изд-во МГИМО, 2013. – 478 с.
4. Королев Л.М. Психология управления / Л.М. Королев. – М. : Дашков и К, 2009. – 188 с.
5. Мансуров Н.С. Морально-психологический климат и его изучение / Н.С. Мансуров. – М., 2004. – 235 с.

6. Мишак С.В. Оцінка соціально-психологічного конфлікту в колективі / С.В. Мишак // Управління розвитком. – 2009. – № 16. – С. 86–88.
7. Национальная энциклопедическая служба [Электронный ресурс].– Режим доступа : http://vocabulary.ru/dictionary/25/word/dominanta.
8. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова ; Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова ; 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
9. Определение индекса групповой сплоченности Сишора [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vsetesti.ru/86/.
10. Островский Э.В. Психология управления / Э.В. Островский. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 249 с.
11. Парыгин Б.Д. Социально-психологический климат коллектива: Пути и методы изучения / Б.Д. Парыгин ; под. ред. В.А. Ядова. – Л. : Наука. Ленингр. отделение, 1981. – 192 с.
12. Почебут Л.Г. Организационная социальная психология / Л.Г. Почебут, В.А. Чикер. – СПб. : Речь, 2002. – 298 с.
13. Привлекательность группы. Индекс групповой сплоченности Сишора [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vashpsixolog.ru/psychodiagnostic-school-psychologist/73-diagnosis-of-interpersonal/191-the-attractiveness-of-the-group-the-index-of-group-cohesion-sishora.
14. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Доминанта.
15. Тест «Интегральная удовлетворенность трудом» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vsetesti.ru/203/.
16. Шепель В.М. Управленческая психология / В.М. Шепель. – М. : Экономика, 1984. – 246 с.

УДК 658.1:005.932

Пилипенко А.А.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Литвиненко А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

РЕАЛІЗАЦІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ ВИЗНАЧЕННЯ ПАРАМЕТРІВ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

Максимальне розкриття наявного у підприємства потенціалу можливо лише у разі вірного визначення стратегічних орієнтирів розвитку. З оглядом на це пропонується підпорядкувати логіку управління реалізацією потенціалу підприємства параметрами його стратегічної поведінки. При цьому під стратегічною поведінкою розуміється сукупність дій підприємства в зонах власної компетентності, а стратегія представляється як сукупність принципів, підходів та правил досягнення відповідності елементів потенціалу підприємства вимогам стейкхолдерів.

Ключові слова: стратегічна поведінка, конкурентоспроможний потенціал, матеріально-технічна база, зони компетентності, механізм управління.

Пилипенко А.А., Литвиненко А.О. РЕАЛИЗАЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЕГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Максимальное раскрытие потенциала предприятия возможно только в случае правильного определения стратегических ориентиров развития. При этом предлагается подчинить логику управления реализацией потенциала предприятия параметрам его стратегического поведения. Соответственно, под стратегическим поведением понимается совокупность действий предприятия в зонах компетентности, а стратегия представляется как совокупность принципов, подходов и правил достижения соответствия элементов потенциала требованиям стейкхолдеров.

Ключевые слова: стратегическое поведение, конкурентоспособный потенциал, материально-техническая база, зоны компетентности, механизм управления.

Pylypenko A.A., Lytvynenko A.O. THE ENTERPRISE COMPETITIVE CAPACITY REALIZATION THROUGH THE DEFINITION OF THE PARAMETERS OF ITS STRATEGIC BEHAVIOR

The maximum disclosure of available enterprise capacity is only possible in the way of the correct definition of strategic guidelines. With this in mindwe propose to determine the logic of management of enterprise capacity realization by focusing on the parameters of enterprise strategic behavior. In this case the enterprise strategic behavior represented as a series of actions in the areas of the enterprise's own competence. Moreover, we identify the strategy as a set of principles, approaches and rules for achieving compliance between the elements of enterprise potential and the requirements of stakeholders.

Keywords: strategic behavior, competitive capacity, material and technical base area of competence, control mechanism.

Постановка проблеми. Аналіз діяльності промислових підприємств Україні свідчить про доволі неефективне становище значної кількості з них. Така неефективність проявляється або у збитковості виробничо-господарської діяльності, або у порівняно низькій результативності роботи, яка дозволяє підтримувати обраний режим функціонування, але при цьому не надає певного «запасу міцності» для реалізації інноваційних перетворень чи трансформації обраної практики господарювання. Цілком зрозуміло, що здійснення таких трансформацій можливо лише на точно вивіреному стратегічному підґрунті. В свою чергу, ефективно діючі підприємства також мають виконувати певні стратегічні дії, оскільки в

інакшому випадку вони втратять наявні у них конкурентні переваги. Таким чином, реалізація наявного у підприємств потенціалу має орієнтуватися на стратегічне підґрунтя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпечення появи зазначеного стратегічного підґрунтя стикається з цілою низкою проблем теоретичного характеру. Вони містяться в розрізі великої кількість тлумачень категорії «стратегія» та обмеженої кількості розробок щодо її застосування до розвитку конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Всі наявні тлумачення збігаються на тому, що стратегія відображає вимоги до руху підприємства як соціально-економічної системи в часі. Разом з тим наявні відмінності між розумінням стратегії досить по-різному представляють особливості роботи механізму управління розвитком потенціалу підприємства $МУР_{ПТ}$.

Отже, з огляду на наявність доволі широкого спектру трактувань змісту поняття «стратегія підприємства» вважаємо за доцільне певною мірою їх звузити по відношенню до стратегічних аспектів роботи $МУР_{ПТ}$. Відразу звернемо увагу на неможливість вироблення стратегії розвитку лише потенціалу у відриві від стратегії розвитку підприємства в цілому. З іншого боку, стратегічні аспекти роботи $МУР_{ПТ}$ певною мірою впливають й на стратегію підприємства в цілому. Зокрема, складовим елементом визначення стратегії А. Чендлером [12, с. 16] є «визначення напрямків розподілу ресурсів», які є складовими потенціалу підприємства. Отже, підходи до залучення ресурсів, так само як й інших елементів матеріально-технічної складової потенціалу, впливатимуть на стратегію підприємства в цілому.

Тут звернемо увагу на доволі широке коло тлумачень категорії «потенціал». Учені, як правило [2; 4] розглядають потенціал через наявність у підприємства певного виду ресурсів та можливостей щодо їх використання. Відповідно, й розвиток потенціалу можна розглядати у тому числі як удосконалення елементів матеріально-технічної бази підприємства (МТБП), що вже було доведено авторами даної статті [6]. Отже, далі нами приймається ресурсний підхід визначення як змісту потенціалу підприємства (відбувається зміщення акцентів саме на МТБП та можливості її використання), так і розуміння стратегії підприємства.

Можливість такого розгляду доводиться розробками прихильників ресурсної концепції розробки стратегії. Наприклад, В.С. Пономаренко [7] узгоджує вироблення стратегічних цілей підприємства з його ресурсною базою. Разом з тим дослідники ресурсного підходу до стратегічного менеджменту, як правило, не роблять особливого акценту на розвиток безпосередньо ресурсної бази. Навіть ресурсна стратегія, у загальноприйнятому її уявленні [2; 12], визначає параметри залучення ресурсів до складу елементів потенціалу підприємства (або у більш конкретизованому представленні – до складу МТБП). При цьому з точки зору $МУР_{ПТ}$, вона має визначати напрями еволюційного чи революційного покращення процесу такого залучення. Також в зону дії $МУР_{ПТ}$ попадає склад ресурсів, які впливають на стратегічні рішення механізму управління підприємством (МУП) в цілому.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на вищевикладене постає об'єктивно необхідним розгляд стратегічного аспекту роботи $МУР_{ПТ}$ звести до вироблення параметрів стратегічної поведінки підприємства у сфері реалізації його потенціалу в цілому та потенціалу його матеріально-технічної бази зокрема. У даному зв'язку вельми цікавим є виділення Д.В. Семеновим [10] трьох підходів у відношенні авторів до сутності поняття «стратегічна поведінка». Перший підхід передбачає синонімічність понять «стратегія» та «стратегічна поведінка», що не є цілком вірним. Другий – розглядає стратегічну поведінку як самостійне поняття, яке використовується у тому разі, коли підприємство свідомо відмовляється від формалізації стратегії. У цьому випадку все одно виробляються певні правила й принципи роботи, які й становлять зміст стратегічної поведінки. Третій підхід зводить стратегічну поведінку до вироблення стратегії (в рамках тлумачення стратегії І. Ансоффом [1] як способу реакції на фактори оточення).

Доречність орієнтування дослідження на визначення параметрів стратегічної поведінки доводиться й твердженням В.М. Самочкіна [9, с. 183] про доцільність самостійного розгляду поняття «стратегічний орієнтир». За умови прийняття такого підходу вироблення стратегії зводиться до визначення сукупності дій щодо досягнення обраних орієнтирів. Саме принципи й правила формування таких дій й складатимуть зміст стратегічної поведінки підприємства. Такі стратегічні орієнтири визначатимуться як для підприємства в цілому (щодо позиціонування підприємства в зонах його компетентності), так і по відношенню до його матеріально-технічної бази (щодо спроможності сформованої МТБП підтримувати бажану позицію підприємства в зоні його компетентностей).

У даному випадку необхідно робити акцент на стратегічну поведінку саме через динамічність вимог зон компетентностей підприємства. Тим самим ми в більшому ступені задаємо принципи реакції МУРПТ на зміну параметрів присутності підприємства в зонах компетентності. Тобто мова ведеться про спроможність підприємства пристосувати використання елементів його потенціалу до змін параметрів присутності у зонах компетентності. Разом з тим не слід ототожнювати стратегічну поведінку з адаптацією до зміни вимог оточення. Адаптація визначає конкретні дії та види реакції, а стратегічна поведінка –логіку вироблення таких дій та реакцій.

Мета статті полягає у розвитку теоретико-методичних засад обґрунтування параметрів стратегічної поведінки підприємства у сфері реалізації його конкурентоспроможного потенціалу за допомогою відповідного управлінського механізму.

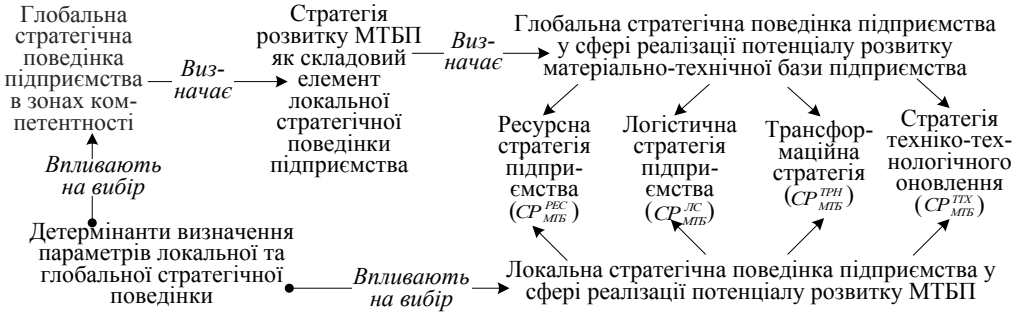
Виклад основного матеріалу дослідження. Вироблення стратегічної поведінки підприємства у сфері реалізації потенціалу розвитку його матеріально-технічної бази має враховувати ієрархічність стратегій. Така ієрархічність, по-перше, визначається наявністю значної кількості класифікаційних ознак стратегій [1; 7]. По-друге, міститься в твердженні В.М. Гриньової [3, с. 200–207] щодо виділення корпоративних стратегій, до яких підпорядковуються функціональні (маркетингова, цінова тощо) та операційні (товарна, ресурсна, інвестиційна тощо) стратегії. По-третє, доводиться пропозицією Ю.Б. Іванова [11] виділення нормативного та варіативного (верхнього та нижнього) рівнів стратегії.

З огляду на зазначену ієрархічність нами пропонується диференціювати стратегічну поведінку підприємства на глобальну (для підприємства в цілому в розрізі корпоративних стратегій або стратегій верхнього нормативного рівня) та локальну (поведінку в розрізі його функціональних та операційних страте-

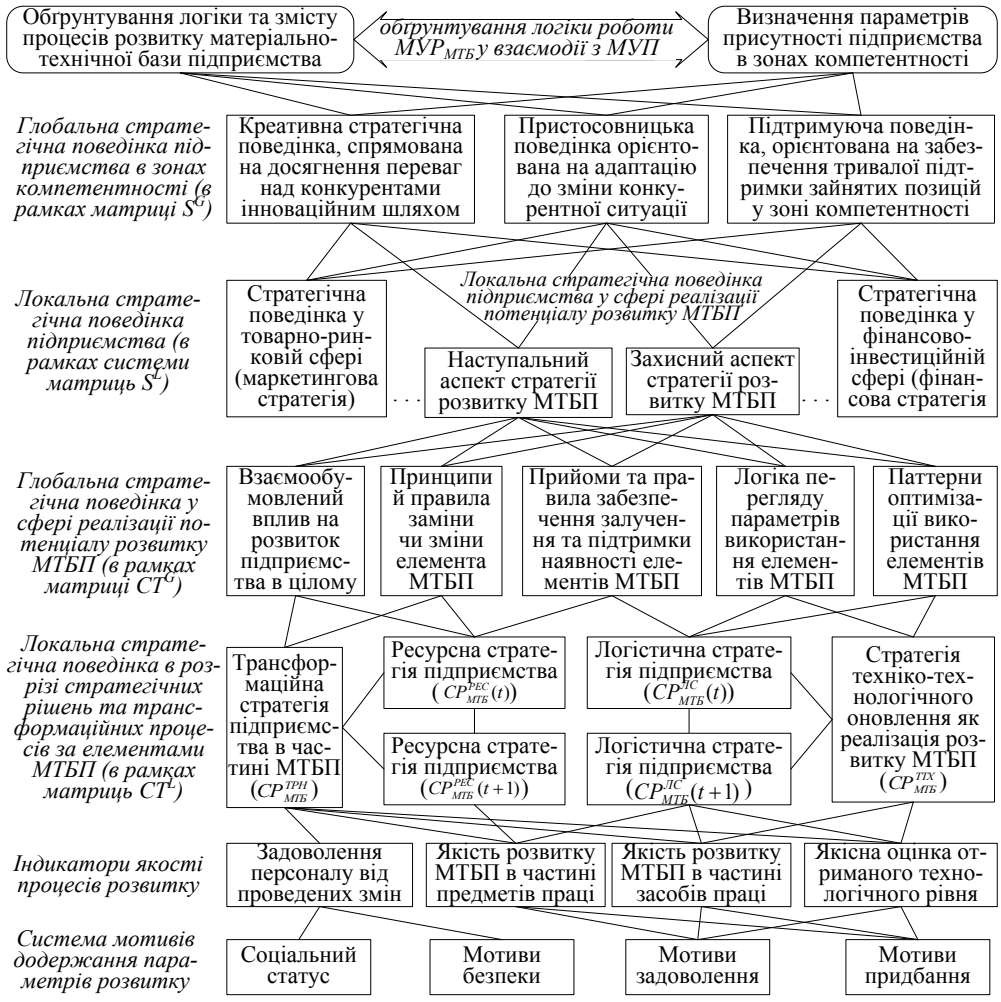
гій). При цьому стратегічну поведінку в сфері реалізації конкурентоспроможного потенціалу підприємства також будемо розділяти на глобальну (визначає логіку розвитку елементів потенціалу підприємства та його МТБП в цілому) та локальну (представляється в розрізі елементів МТБП та принципів й правил забезпечення їх розвитку).

В основу реалізації мети статті покладемо авторську розробку [5] про представлення розвитку потенціалу підприємства через зміну конфігурації параметрів матеріально-технічної бази у часі (моделюється трансформацією складу множини елементів потенціалу $\{МТБП(t)\} \rightarrow \{МТБП(t+1)\}$) у відповідь на переведення підприємства до нової зони компетентностей ($\{КК(t)\} \rightarrow \{КК(t+1)\}$). Відповідно, стратегія розвитку МТБП ($СР_{МТБ}$) являє собою узагальнене представлення підходів та принципів, на основі яких досягається відповідність потенціалу підприємства вимогам з боку зон компетентності підприємства. При цьому, згідно з [5], розвиток потенціалу розглядатимемо у двох аспектах: у захисному (як адаптування МТБП до умов переходу у нову зону компетентності) та у наступальному (як створення умови для переходу у нову зону компетентності підприємства).

Зауважимо, що розвиток МТБП може базуватися на інноваційному підґрунті. З огляду на це у якості детермінантів вироблення глобальної стратегічної поведінки підприємства пропонуємо прийняти



А) Обґрунтування зв'язку глобальної та локальної стратегічної поведінки



Б) Ієрархічне представлення стратегічної поведінки підприємства

Рис. 1. Детермінанти та параметри стратегічної поведінки підприємства

«рівень використання потенціалу підприємства» (*ВПТ*) та «рівень трансформаційної спроможності підприємства» (*ТСП*). Окрім того, пропонуємо передбачити коригування вироблених параметрів стратегічної поведінки з урахуванням вартісного виміру МТБП ($ВВ_{МТБ}$), ефективності розкриття потенціалу МТБП ($ЕФ_{МТБ}$) та варіативності показників розміру МТБП ($V_{МТБ}$). Відповідна логіка обґрунтування параметрів стратегічної поведінки підприємства, яка враховує зазначену ієрархічність стратегічного процесу, представлена на рис. 1.

Матриця S^G		Низька	Висока
Рівень використання потенціалу (*ВПТ*)	Високий	$S^G_{ЗБ}$ – забезпечуюча стратегічна поведінка (прагнення підтримки обраного режиму використання МТБП у сполученні з її постійним покращенням)	$S^G_{КР}$ – креативна стратегічна поведінка (розвиток МТБП на засадах впровадження інновацій, які надають переваги в зонах компетентності)
	Низький	$S^G_{ПР}$ – пристосовницька стратегічна поведінка (спрямована на пошук можливостей покращення елементів МТБП в рамках поточної S-кривої)	$S^G_{ПР}$ – пристосовницька стратегічна поведінка (спрямована на пошук можливостей для трансформаційного переходу на нову S-криву розвитку)
		Рівень трансформаційної спроможності (ТСП)	

Рис. 2. Вибір глобальної стратегічної поведінки підприємства у зонах компетентності та визначення її впливу на поведінку у сфері реалізації його потенціалу

У частині А рис. 1 відображено прийнятий підхід до взаємозв'язку стратегій розвитку елементів МТБП та глобальною й локальною стратегічною поведінкою. Частина Б рис. 1 деталізує зазначений підхід. Тут є принциповий момент, заснований на виділенні в рамках механізму управління підприємством субмеханізм, який відповідає за залучення елементів МТБП ($МУП^{ЗЕ}_{МТБ}$). Саме в рамках роботи даного субмеханізму виробляються стратегічні рішення з ресурсної ($СР^{РЕС}_{МТБ}$), логістичної ($СР^{ЛС}_{МТБ}$) та інших стратегій. Він перетинається з субмеханізмом $МУР_{ПТ}$, що відповідає за удосконалення процесу залучення складових матеріально-технічної бази у якості елементів конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Дія $МУР_{ПТ}$ при цьому зво-

Таблиця 1

Глобальна стратегічна поведінка підприємства у сфері реалізації його конкурентоспроможного потенціалу

Тип поведінки	Позиція в матриці вибору поведінки з рис. 2		Складові стратегічної поведінки підприємства у відповідності до поданої на рис. 1 ієрархії ($\|СТ^G\|$)				
	ВПТ	*ТСП*	Взаємообумовлений вплив на розвиток підприємства в цілому	Принципи й правила заміни чи зміни елемента МТБП	Прийоми та правила залучення та підтримки наявності елементів МТБП	Логіка перегляду параметрів використання елементів МТБП	Паттерни оптимізації використання елементів МТБП
Незалежна	Висока	Низька	Відсутність конкуренції у доступі до складових МТБП Можливість швидкого їх оновлення	Заміна елементів МТБП як досягнення компромісу з постачальниками	Оптимізація присутності на ринках ресурсів лише з оглядом на власну місію та стратегічні орієнтири	Обмежений перегляд складу МТБП лише у разі значних змін стратегічних орієнтирів	Обґрунтування параметрів роботи $МУР_{МТБ}$ без урахування дій конкурентів
Кооперативна	Низька	Висока чи низька	Формування й визначення параметрів МТБП у тісному зв'язку з контрагентами	Зміна композиції МТБП для отримання ресурсної синергії	Кооперaційна взаємодія з постачальниками ресурсів. Мінімізація страхових запасів через лояльність постачальників	Параметри використання МТБП узгоджуються з партнерами за бізнес-процесами	Узгоджене використання елементів МТБП або залучення їх у спільні процеси
Адаптивна	Висока чи низька	Висока	Підпорядкування параметрів МТБП прийнятим умовам діяльності інших підприємств	Зміна композиції МТБП для отримання ресурсної синергії	Логіка залучення ресурсів підпорядковується вимогам постачальників та параметрам діяльності конкурентів	Максимально швидкий перегляд параметрів МТБП як реакція на вплив ззовні	$МУР_{МТБ}$ враховує поведінку конкурентів й оптимізує МТБП відповідним чином
Випереджальна	Висока	Висока чи низька	Конфігурація елементів МТБП сприяє виведенню на ринок нової продукції чи послуг	Заміна елементів МТБ шляхом провадження інновацій	Передбачається орієнтація на «захоплення» тих ресурсів, які підвищують стійкість конкурентної позиції	Параметри МТБП переглядаються автоматично при реалізації інноваційних змін	Критерієм оптимізації використання МТБП є сприяння зростанню долі ринку
Агресивна	Висока	Низька	Отримання конкурентних переваг від залучення унікальних елементів до складу МТБП	Складність перегляду МТБП через низьку здатність до трансформацій	За можливістю створення перешкод для доступу до елементів МТБП з боку конкурентів та стейкхолдерів	Відбір таких елементів МТБП, які створюють можливість для програшу конкурентів	Роботу $МУР_{МТБ}$ спрямовано на сприяння «виведенню» конкурентів з ринку

диться до перегляду складових елементів зазначених стратегій.

Отже, стратегія розвитку елементу МТБП розкривається, наприклад, у визначенні логіки забезпечення поданого на рис. 1 переходу від $СР_{МТБ}^{РЕС}(t)$ до $СР_{МТБ}^{РЕС}(t+1)$. Більш того, зазначена на рис. 1 схема розкриває зв'язок та взаємообумовленість впливів глобальної та локальної поведінки підприємства (як для підприємства в цілому, так і по відношенню до реалізації потенціалу МТБП). Далі наведемо більш деталізовану характеристику виділених на рис. 1 рівнів та представимо їх зв'язок з задекларованими детермінантами вибору стратегічної поведінки.

Розпочнемо з визначення глобальної стратегічної поведінки підприємства у зонах компетентності та ідентифікації впливу такої поведінки на параметри розвитку МТБП. Даний аспект розгляду стратегічної поведінки підприємства відповідає першим двом щаблям ієрархії з рис. 1. Детермінанти визначення та відповідні типи глобальної стратегічної поведінки підприємства представлено на рис. 2.

Доведеність розробки базується на адаптації обґрунтованих Ю.Б. Рубіним [8] типів конкурентної поведінки підприємства до умов дії $МУР_{ПТ}$. У даному випадку нами пропонується розширення (по відношенню до рис. 2) переліку детермінант вибору поведінки. Відповідно, вибір глобальної стратегічної поведінки підприємства у сфері реалізації конкурентоспроможного потенціалу підприємства пропонуємо здійснювати з урахуванням представленого у табл. 1 переліку, який розширює представлений на рис. 2 підхід двома аспектами: розширеним врахуванням дій конкурентів та переведенням їх у стратегічні орієнтири розвитку потенціалу.

В табл. 1 подано варіанти узгодження розроблених в роботі стратегічних матриць. Особливістю та перевагою такого підходу є сполучення різних аспектів стратегічного процесу та досягнення більш обґрунтованого узгодження функціональних та операційних стратегій з стратегіями корпоративного рівня.

Висновки. Таким чином, у статті представлено авторський підхід щодо зв'язування стратегічної поведінки підприємства з контурами механізму управління розвитком його потенціалу. Основу даного процесу становить розроблена авторами ієрархічна модель розуміння стратегічної поведінки та система стратегічних матриць. Разом з тим потребує спрямування подальших зусиль авторів проблема формування стратегій, які визначають локальну стратегічну поведінку підприємства щодо максимізації розкриття конкретних елементів й складових потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И.Х. Стратегическое управление / И.Х. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 346 с.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия / А.Э. Воронкова. – Луганск : ВНУ, 2000. – 315 с.
3. Гриньова В.М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні : монографія / В.М. Гриньова, О.Є. Попов. – Харків : ХДЕУ, 2003. – 324 с.
4. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия : [научное издание] / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Харьков : ХГЭУ, 2003. – 220 с.
5. Литвиненко А.О. Обґрунтування стратегії розвитку матеріально-технічної бази підприємства / А.О. Литвиненко // Вісник економіки транспорту та промисловості : зб. наук.-практ. статей. – 2012. – № 37. – С. 209–215.
6. Пилипенко А.А. Реструктуризація потенціалу матеріально-технічної бази в контурі стратегічного управління розвитком підприємства / А.А. Пилипенко, А.О. Литвиненко // Бизнес Информ. – 2011. – № 12. – С. 165–168.
7. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.
8. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции / Ю.Б. Рубин. – М. : ММИЭИФП, 2003. – 584 с.
9. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование / В.Н. Самочкин. – М. : Дело, 1999. – 336 с.
10. Семенов Д.В. Стратегическое поведение предприятий пищевой промышленности в условиях глобализации / Д.В. Семенов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. – № 3. – С. 136–139.
11. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : [монографія] / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Ю.Б. Іванова, д-ра екон. наук, проф. О.М. Тищенка. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 384 с.
12. Чендлер А. Стратегия и структура / А. Чендлер. – М. : Мир, 1988. – 464 с.

УДК 332.025.12

Селезньова О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Одеської державної академії будівництва та архітектури

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ СТОСОВНО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті визначено шляхи розвитку державної регуляторної політики стосовно управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств України. Розкрито функції менеджменту суб'єктів господарювання будівництва, що забезпечують гнучке та адаптивне управління їх маркетинговою діяльністю із узгодженням щодо державного регулювання. Запропоновано напрямки розвитку маркетингової орієнтації у державній регуляторній політиці – інформація, кооперація та інновація – та розкрито їх зміст.

Ключові слова: державна регуляторна політика, будівництво, будівельне підприємство, маркетингова діяльність, управління маркетингом.

Селезнева О.А. РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье определены пути развития государственной регуляторной политики в отношении управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий Украины. Раскрыты функции менеджмента субъектов хозяйствования строительства, обеспечивающие гибкое и адаптивное управление их маркетинговой деятельностью, согласованное с государственным регулированием. Предложены направления развития маркетинговой ориентации в государственной регуляторной политике – информация, кооперация и инновации – и раскрыто их содержание.

Ключевые слова: государственная регуляторная политика, строительство, строительное предприятие, маркетинговая деятельность, управление маркетингом.

Seleznova O.O. DEVELOPMENT OF THE STATE REGULATORY POLICY ON CONSTRUCTION COMPANIES' MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES IN UKRAINE

The article determines development of the state regulatory policy on construction companies'management marketing activities in Ukraine. It is disclosed the management functions of construction entities, which provide flexible and adaptive control of their marketing activities regarding the coordination of regulation. There are proposed the marketing orientation directions of state regulatory policy – information, cooperation and innovation – and revealed their contents in the article.

Keywords: state regulatory policy, construction, construction company, marketing activity, marketing management.

Постановка проблеми. Маркетингова діяльність будівельних підприємств вимушена вирішувати різні питання якісно та оперативно, встигаючи за ринковими змінами, бо виступає однією з функцій суб'єктів господарювання будівництва, що визначає їх успіх в економічному середовищі. Управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств підпорядковано державному регулюванню. Існуюча державна регуляторна політика безпосередньо впливає на маркетингову діяльність підприємств будівництва та комерційні результати суб'єктів господарювання будівельної галузі, тому визначення шляхів її розвитку виступає актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення різних аспектів державного регулювання будівництва в Україні здійснювалось такими науковцями та дослідниками, як: Б. Колесніков, О.Ю. Саламацька, В.А. Ціленко, В.Г. Євтєєва, Є.О. Юрченко. Проте визначення шляхів розв'язання проблемних місць державної регуляторної політики стосовно управління маркетинговою діяльністю суб'єктів господарювання будівельної галузі залишається недостатньо вирішено, що зумовлює мету та завдання статті.

Мета статті полягає у визначенні шляхів розвитку державної регуляторної політики стосовно управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств України для поліпшення умов функціонування суб'єктів будівельної галузі та підвищення їх економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами досліджень державного регулювання будівництва в Україні [1–6] основними шляхами його розвитку стосовно управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств мають бути:

I. Удосконалення дозвільної системи:

1. Розглянути можливість паралельної підготовки документів щодо оформлення земельних ділянок і проектуванню об'єктів нерухомості.

2. Ввести правило «узгодження за замовчуванням» у разі порушення строків розгляду заяв замовника (забудовника) на отримання документів від організацій та установ.

3. Встановити порядок, який дозволяє погоджувати (стверджувати) проектно-кошторисну та дозвільну документацію службами держнагляду та іншими уповноваженими органами тільки один раз з правом вибору етапу цього узгодження [7].

4. Ліквідувати дублюючі процедури в дозвільній системі, а саме:

– розгляд об'єктів будівництва на обласній та міській містобудівних радах;

– узгодження проектів забудови міськими та обласними службами держнагляду.

Надати виняткове переважне право узгодження проектної документації державним службам того рівня, на якому прийнято рішення органів влади за дозволом проектування будівництва і відведення земельної ділянки.

5. Встановити єдиний порядок розміщення (погодження) об'єктів, а саме:

– у разі відповідності розміщення об'єкта містобудівної документації (генеральному плану населеного пункту, детальному плану, проекту забудови) вважати його розміщення можливим без повторного погодження службами, якими будівельна документація вже погоджена перед її затвердженням;

– привести у відповідність із законодавством принцип роботи «єдиного вікна» і перехід до реєстрації документів з використанням штрих-коду при розгляді заявок;

– ввести адміністративну, матеріальну і кримінальну відповідальність за порушення строків розгляду заявок, затримку видачі або невидачу документів, відмова від підпису на документах, за відмову без причин на відведення землі як чиновниками, так і депутатським корпусом. При наявності трьох порушень відстороняти порушників від виконання цих обов'язків;

– заборонити державним установам, передавати свої функції комерційним та іншим об'єктам господарської діяльності для підготовки та видачі документів, передбачених законодавством, будівельними нормами і правилами;

– розробити та впровадити відкриту базу даних проходження дозвільних документів з вільним, безоплатним доступом через інформаційний реєстр в мережі Інтернет.

6. Усі документи, що стосуються регламентації архітектурно-будівельного процесу, приймати тільки після узгодження Будівельною палатою.

II. Забезпечити неухильне виконання норм Закону України від 25 грудня 2008 р. № 800-IV «Про Запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» [8], а саме:

– продовжувати без додаткових умов договору оренди земельних ділянок, на яких ведуться проектно-будівельні роботи, згідно п. 6 ст. 3.;

– забезпечити неухильне виконання норм Закону, що стосуються компенсації витрат забудовників на будівництво мереж, в т. ч. побудованих до введення в дію цього Закону;

– наявність заборгованості по платежах і внесках не може служити підставою для скасування і відмови у видачі органам виконавчої влади документів щодо об'єктів житлового будівництва.

III. Прийняти пропозиції, спрямовані на зниження собівартості будівництва та підвищення купівельної спроможності населення:

– на час кризи зняти з будівництва житла ПДВ як податку, спрямованого на обмеження споживання;

– на час кризи зняти з будівельників частину додаткових витрат з будівництва (компенсацію за відселення громадян, проведене в минулий період, витрати на будівництво мереж та оплату комерційним організаціям за дозвільні документи).

Скасувати для будівельників платіж «Залучення коштів на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури міста».

Звільнити від податку на додану вартість всі операції з безоплатної передачі житла та інженерних мереж у власність територіальних громад у формі участі замовників (забудовників) будівництва у розвитку соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури населених пунктів. А також операції забудовників з передачі інженерних мереж постачальникам електроенергії, газу, водо-, теплопостачання тощо незалежно від умов їх передачі.

Зменшити податковий тиск на забудовників шляхом включення до валових витрат на будівництво житла витрат на влаштування інженерних мереж, що підлягають передачі у власність територіальним громадам, а також постачальникам електро-, газо-, водо- і теплопостачання незалежно від умов їх передачі.

Виходячи з вищевикладеного, підприємствам будівельної галузі України доцільно впровадити таку концепцію управління маркетинговою діяльністю, яка буде спроможна узгоджувати комерційні цілі суб'єкту господарювання з існуючою державною регуляторною політикою та нестабільним середовищем, в якому воно функціонує.

Автор пропонує менеджменту будівельних підприємств використовувати гнучкість та адаптивність під час управління маркетинговою діяльністю. Тільки збалансованість та гармонійність у стосунках між державою, будівельним підприємством та іншими учасниками ринку можуть виступити двигуном стабілізації та економічного росту суб'єкту господарювання. Причому маркетингові дослідження та моніторинг макро- та мікросередовища мають постійно супроводжувати даний процес із вчасним наданням необхідної інформації, що може вплинути на ефективне досягнення результатів.

О.Ю. Саламацька стверджує: «В Україні поступово виключено субординаційні (жорсткі) умови управління галузями та економікою в цілому, як за часів адміністративно-планової економіки, доповнюються колегіальними, партнерськими, спрямовуючи розвиток управління на урахування потреб усіх учасників. Сьогодні створені всі об'єктивні причини для виникнення маркетингового адаптивного управління будівельною галуззю» [9, с. 240]. Це також підтверджує висновок щодо більш ефективного функціонування гнучких організаційних структур на будівельних підприємствах у нестабільному оточуючому середовищі.

Розвиток державної регуляторної політики стосовно господарської діяльності будівельних підприємств вимагає суб'єкти господарювання будівництва удосконалити управління маркетинговою діяльністю, бо:

- має місце об'єктивна потреба довести стан будівельних підприємств до міжнародних стандартів для кращого задоволення сучасних потреб ринку;
- з'явились нові суспільні, державні та підприємницькі вимоги до організації будівельної діяльності;
- виникають розходження у цілях суспільства, діях держави та підприємств будівельної галузі;
- існує нестабільність оточуючого середовища та поява додаткових ризиків в процесі управління суб'єктом господарювання.

Враховуючи наведені причини, можна виділити пріоритетні функції та напрямки розвитку маркетингової діяльності будівельного підприємства:

- моніторинг попиту на будівельному ринку України;
- орієнтація менеджменту суб'єкту господарювання будівництва на сучасні запити та потреби споживачів, для кращого задоволення потреб;
- формування попиту посередництвом створення робочих місць, стимулювання збуту та зв'язків з громадськістю;
- оптимізація асортименту будівельної продукції з метою підвищення ефективності господарської діяльності;
- стимулювання застосування міжнародних стандартів щодо виконання замовлень та будівництва об'єктів;
- використання інноваційних та наукових розробок в управлінні маркетинговою діяльністю;
- розробка маркетингової політики гармонійного розвитку підприємства з узгодженням до державної регуляторної політики.

Таким чином, автор пропонує алгоритм розвитку управління маркетингом будівельних підприємств

України на сучасному етапі з узгодженням до державної регуляторної політики (рис. 1).

На рис. 1 виділено основні цілі та функції розвитку управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств з узгодженням до державної регуляторної політики. Це:

1) кооперація зусиль державного регулювання та управління маркетинговою діяльністю підприємств будівельної галузі;

2) вироблення проектів та моделей поведінки у нестабільному середовищі;

3) моніторинг ринкових та внутрішніх змін, аналіз поточних результатів підприємства;

4) координація роботи та контроль якості виконання завдань;

5) оцінка результатів та прогноз наступних рішень.

У таблиці 1 автор розкриває сутність та характеристику визначених вище функцій управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств.

Органи державної влади повинні застосовувати маркетингову орієнтацію в управлінні підприємствами будівельної галузі та спрямувати зусилля до кооперації з суб'єктами господарювання будівництва. Введення змін у регулюванні повинно поліпшити умови функціонування підприємств, що призведе до економічного росту та стабілізації галузі і, як наслідок позитивного віддзеркалення у ВВП країни.

О.Ю. Саламацька стверджує: «Використання маркетингового підходу є актуальним та дуже ефективним в сучасних умовах зростання українського ринку та посилення конкуренції на ньому. Маркетингова система орієнтації будівельної галузі в ринкових умовах повинна представляти собою всебічне вивчення відповідними державними органами зовнішнього середовища, визначення в ньому місця галузі, вимог споживачів до обсягів, якості, ціни продукції та послуг. Методи досягнення даних завдань вже відомі – це комплексний, всебічний аналіз ринку, прогнозування попиту, цін, створення нових або удосконалення вже існуючих продукції та послуг, активна реклама та, на нашу думку, головне – координація зусиль держави з будівельними організаціями щодо планування та фінансування» [10, с. 68]. Це доводить висновки автора щодо необхідності застосування маркетингового підходу до розвитку державної регуляторної політики стосовно управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств.

Застосування маркетингових принципів в регуляторній політиці держави повинно покращити розуміння й пріоритетність розвитку підприємств буді-

Рис. 1. Алгоритм розвитку управління маркетинговою діяльністю будівельним підприємством з узгодженням до державної регуляторної політики

Розроблено автором

Таблиця 1

Основні характерні риси функцій управління маркетинговою діяльністю підприємств будівництва щодо узгодження дій із регуляторною політикою держави

Зміст функцій	Характерні напрямки діяльності та основні дії підприємства
Кооперація дій підприємства та держави	Узгодження дій з дозвільною системою, нормативно-правовим регулюванням, органами державної влади. Складання документації, проходження дозвільних процедур, співтовариство з науково-дослідницькими та інформаційно-консалтинговими організаціями, лобіювання інтересів тощо.
Моделювання поведінки підприємства	Створення моделей поведінки та генерація напрямків діяльності Організаційно-структурні зміни, делегування повноважень, перегрупування функцій тощо.
Поточні маркетингові дослідження	Дослідження маркетингового середовища підприємства. Моніторинг внутрішніх та зовнішніх впливових факторів маркетингового середовища, SWOT-аналіз підприємства, інші поточні дослідження.
Координація та контроль	Накладання обов'язків та повноважень, визначення структурних змін, формування вертикальних і горизонтальних зв'язків. Поточні координація та контроль якості виконання завдань. Коригування дій відповідно до обраних моделей поведінки.
Аналіз, оцінка, прогноз	Поточний та межовий аналіз результатів. Оцінка визначених результативних параметрів з порівнянням до запланованого рівня. Висновки та прогнозування наступних дій та завдань.

Джерело: розроблено автором

вельної галузі, раціонально управляти розподілом ресурсів, координувати функціональні обов'язки державних органів влади, здійснювати контроль над розробкою та виконанням будівельних програм.

Звідси автор пропонує наступні завдання щодо розвитку державної регуляторної політики стосовно управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств:

- дослідження стану і тенденцій попиту на ринку будівництва;
- стимулювання будівельних підприємств до адаптації будівництва вимогам споживачів;
- формування платоспроможного попиту – поліпшення соціального стану громадян;
- оптимізація асортименту продукції будівельного ринку із одночасним формуванням норм та стандартів;
- забезпечення будівельних підприємств необхідною інформацією та ресурсами для безперервності виробничих циклів;
- орієнтація на сучасні підходи та використання наукових розробок під час формування програм розвитку підприємств будівельної галузі тощо.

Отже, основними складовими елементами розвитку державного регулювання будівництва повинні бути: інформація, кооперація та інновація (рис. 2).

Тобто державним органам влади доцільно досліджувати ринкове середовище на постійній основі та отримувати актуальну інформацію щодо ситуації та стану будівельних підприємств. Кооперація передбачає співпрацю держави з підприємствами з питань регулювання господарської діяльності, оформлення документів та контролю відповідності будівельним стандартам.

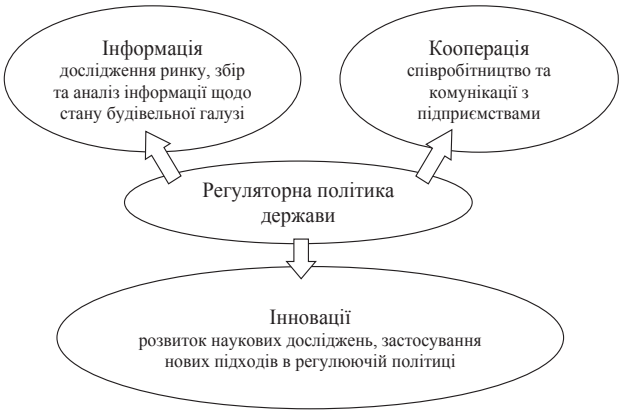


Рис. 2. Складові елементи розвитку державного регулювання будівництва

Розроблено автором

Інновація передбачає постійний розвиток у техніці та технологіях будівельної справи, а також організації й управління господарської діяльності.

Таким чином, державні органи влади повинні орієнтуватись на розвиток будівельних підприємств та галузі в цілому за рахунок використання актуальних та своєчасних даних про стан ринку, залучення науковців до винайдення нових більш ефективних форм регулюючої політики, кооперації з суб'єктами господарювання з приводу стабілізації та економічного росту.

Доходимо висновку, що розвиток регуляторної політики стосовно управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств повинен відбуватись у тісному зв'язку із ринковими умовами та співробітництвом із суб'єктами господарювання, що повинні мати маркетингову орієнтацію та спільні цілі розвитку будівельної галузі. Такий підхід повинен служити суспільству для вирішення реальних потреб та вимог із максимальною відповідальністю за якість виконаних об'єктів, в тому числі – охороною навколишнього середовища. Тобто маркетинговий підхід до даного питання повинен включати в себе цілісний комплекс напрямків діяльності у рамках правил та принципів соціально-етичного маркетингу.

Висновки. Основними шляхами розвитку політики державного регулювання управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств мають бути: удосконалення дозвільної системи; забезпечення виконання норм Закону України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва»; прийняття пропозицій, спрямованих на зниження собівартості будівництва та підвищення купівельної спроможності населення.

Менеджменту будівельних підприємств необхідно використовувати гнучкість та адаптивність під час управління маркетинговою діяльністю, що досягається посередництвом: кооперації зусиль державного регулювання та управління маркетинговою діяльністю підприємств будівельної галузі; вироблення проектів та моделей поведінки у нестабільному середовищі; моніторингу ринкових та внутрішніх змін, аналізу поточних результатів підприємства; координації роботи та контролю якості виконання завдань; оцінки результатів та прогнозування наступних рішень.

Органи державної влади повинні застосовувати маркетингову орієнтацію в управлінні підприємствами будівельної галузі, та основними складовими елементами розвитку державного регулювання будівництва мають бути інформація, кооперація та інновація.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юрченко Є.О. Актуальні проблеми державного контролю у сфері містобудівної діяльності в Україні / Є.О. Юрченко. // Державне управління: теорія та практика. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2012_2_35.pdf.
2. Колесніков Б. Дерегуляція будівельної галузі економіки як запорука поліпшення інвестиційного клімату / Б. Колесніков // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 1. – С. 70–82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dums_2014_1_10.pdf.
3. Кальніченко О.В., Чернова М.Л. Особливості управління будівельними проектами в нестабільній економіко-політичній ситуації в Україні / О.В. Кальніченко, М.Л. Чернова // Управління розвитком складних систем. – 2015. – № 22. – С. 3–6.
4. Інформаційно-аналітичні матеріали (звіт) про підсумки роботи Державної архітектурно-будівельної інспекції України та її територіальних органів у 2013 р. та виконання Плану роботи Державної архітектурно-будівельної інспекції України на 2013 р. : Довідка засідання Колегії Державної архітектурно-будівельної інспекції України 26.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dabi.uss.gov.ua/colegia.shtm.
5. Щодо стану виконання та напрямів вдосконалення Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла : [аналітична записка] / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1591/.
6. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minregion.gov.ua.
7. Непокора Е. Чиновничий бизнес VS инвестиции в Украине – 3 (Кризис строительной отрасли. Кто виноват и что делать) / Е. Непокора // Днепропетровское агентство журналистских расследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ajr.org.ua/?p=189.

8. Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» від 25.12.2008 р. № 800-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rada.zakon.gov.ua.
9. Саламацька О.Ю. Методологічні засади маркетингового управління будівельною галуззю / О.Ю. Саламацька // Вісник КНУТД. – К. : КНУТД, 2012. – № 5. – С. 238–243 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sworld.com.ua/konfer29/1274.pdf.
10. Саламацька О.Ю. Принципи формування маркетингової концепції управління розвитком будівельного комплексу держави / О.Ю. Саламацька // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – Т. 9. – № 1. – С. 63–70 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ebimg_2013_9_1_10.pdf.

УДК 338.262

Турило А.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту підприємницької діяльності
Криворізького національного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено основні засади щодо формування організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємства. Розроблено організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства. Запропоновано основи оцінки інноваційного розвитку підприємства, а також базові засади опосередкованого методу оцінки інноваційного розвитку підприємства.
Ключові слова: інноваційний розвиток, механізм інноваційного розвитку, оцінка інноваційного розвитку.

Турило А.А. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье определены основные принципы формирования организационно-экономического механизма управления инновационным развитием предприятия. Разработан организационно-экономический механизм управления инновационным развитием предприятия. Предложены основы оценки инновационного развития предприятия, а также базовые принципы косвенного метода оценки инновационного развития предприятия.
Ключевые слова: инновационное развитие, механизм инновационного развития, оценка инновационного развития.

Turilo A.A. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISES INNOVATIVE DEVELOPMENT
In this paper the basic principles are reviewed the formation of organizational and economic mechanism of innovative development company, organizational-economic mechanism of innovative development company. A bases evaluation of innovative development company, as well as basic principles indirect method of assessing innovative development company.
Keywords: innovative development, innovation development mechanism, evaluation of innovative development.

Постановка проблеми. Ядром будь-якої системи управління на підприємстві виступає механізм певного виду. Для діяльності підприємства таким виступає організаційно-економічний механізм. Механізм підприємства взагалі, а в нашому випадку організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком (ОЕМ УІР), виступає тим засобом, який конкретизує, ідеалізує, предметно узгоджує всі елементи і дії в процесі управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління інноваціями висвітлене в економічній літературі дуже широко [1–9 та ін.]. Однак питання удосконалення механізму управління інноваційним розвитком є актуальним.

Мета статті полягає у розробці організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційно-економічний механізм є тим конкретним інструментом, який переводить систему управління підприємством безпосередньо в методико-прикладну площину, дозволяє практично здійснити цей процес. Саме практична ознака організаційно-економічного механізму визначає його роль і значимість в економічній діяльності підприємства. Таке бачення організаційно-економічного механізму підприємства дозволяє запропонувати визначення даного поняття.

На наш погляд, організаційно економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства представляє собою конкретний методико-прикладний аспект формування і реалізації процесу

Рис. 1. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємства

Розроблено автором

управління, який за своєю специфікою пов'язаний з інноваційним розвитком, включає в себе організаційну та економічну складові, є гармонійною складовою загального економічного механізму управління підприємством.

Теоретико-методологічні основи формування організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємства представлено на рис. 1.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства (ОЕМ УІРП) має в своїй основі певний орган управління. Орган управління – це та структура в апараті підприємства, яка виконує всі функції, що пов'язані з процесом інноваційного розвитку підприємства. Конкретною формою органу управління ІРП може виступати, з певним ступенем модифікації, загальновизнаний в економічній літературі і практичній діяльності центр відповідальності.

На практиці і в економічній літературі розглядають наступні види центрів відповідальності (ЦВ): центр доходів, центр прибутку, центр витрат, центр інвестицій. Зміст кожного із представлених центрів відповідальності відображено в їх назві і доволі ґрунтовно висвітлено в наукових працях. Однак час іде, і з ним змінюються підходи і зміст багатьох економічних явищ, процесів і категорій. Це стосується і центрів відповідальності в діяльності суб'єктів господарювання. Вважаємо, що об'єктивні вимоги часу і трансформування змісту економічного механізму діяльності підприємства торкаються і визначають певні зміни щодо сутності і характеру центрів відповідальності.

Певні центри відповідальності повинні за своєю якістю, інтегрованістю і цілеполяганням піднятись на більш високий рівень, тобто знаходить у більш тісному зв'язку зі стратегічними цілями розвитку підприємства.

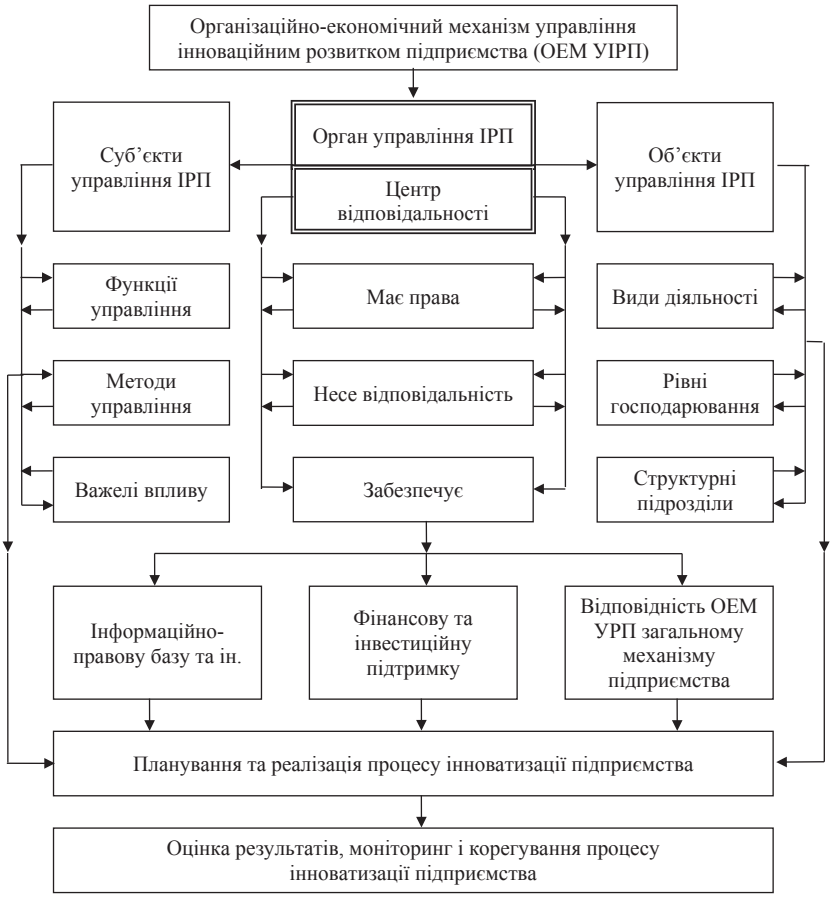


Рис. 2. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства

Розроблено автором

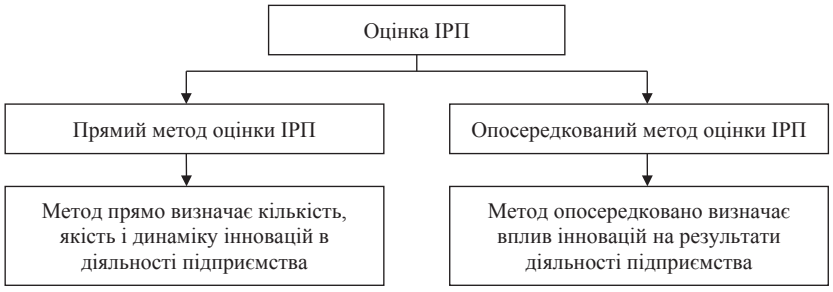


Рис. 3. Основи оцінки інноваційного розвитку підприємства

Розроблено автором

Саме тому, на наш погляд, центр інвестицій повинен трансформуватися в центрі інновацій. Це техніко-економічна закономірність щодо забезпечення сучасного конкурентоспроможного розвитку підприємства. Бо будь-яка інвестиція, з огляду розвитку підприємства, повинна нести в собі, в більшій або меншій мірі, ту або іншу інновацію. Не інвестиція сама по собі потрібна підприємству, а та її новизна, що забезпечить йому певні конкурентні переваги і досягнення бажаних економічних результатів. Ось в чому нагальність нового підходу до формування і діяльності нового виду центру відповідальності, а саме центру інновацій.

Управління інноваційним розвитком підприємства на базі центру відповідальності, а саме інновацій, охоплює в своїй діяльності певні стадії і функції.

Центр інновацій здійснює набір певних операцій, які представляють логічний ланцюжок і пов'язані з інвестиціями, інноваціями та економічними результатами.

Центр інновацій в особі його керівника, з одного боку, наділяється серйозними повноваженнями, а з іншого боку, несе повну відповідальність за процес ІРП та його результати. Керівник центру інновацій та його ключові менеджери визначають всіх суб'єктів управління (по вертикалі й горизонталі інноваційної діяльності підприємства) з їх рівнем повноважень, відповідальності і стимулювання. Реалізують свою діяльність всі суб'єкти управління інноваційним розвитком підприємства через систему функцій, методів управління та важелів впливу.

Орган управління і всі суб'єкти управління інноваційним розвитком підприємства (від топ-менеджерів до керівників різних структурних під-

розділів підприємства) формуються на засадах високого професіоналізму, мотивації та розвитку корпоративних цінностей.

Орган управління інноваційним розвитком підприємства визначає сукупність об'єктів управління. Об'єкти управління на стадії планування і практичної реалізації процесу інноватизації формуються на основі проведеного попереднього комплексного аналізу всіх сфер і рівнів діяльності підприємства. Ці об'єкти конкретизуються у відповідності з поставленими завданнями по ІРП і можуть бути представлені видом діяльності, сферою і рівнем господарювання, певною технологією або її частиною, робочим місцем, конкретним видом техніки і навіть виробничою або господарською операцією тощо. Тобто інновації пронизують всі аспекти і сфери діяльності підприємства. Завдання центру інновацій в цьому аспекті – виявити першочергові і найбільш важливі об'єкти (під існуючі фінансові можливості розвитку підприємства), задіяти їх в інноваційному процесі і тим самим вирішити важливі поточні і довгострокові завдання підприємства по адаптації, управлінню витратами, економічній безпеці, капіталізації і ефективності.

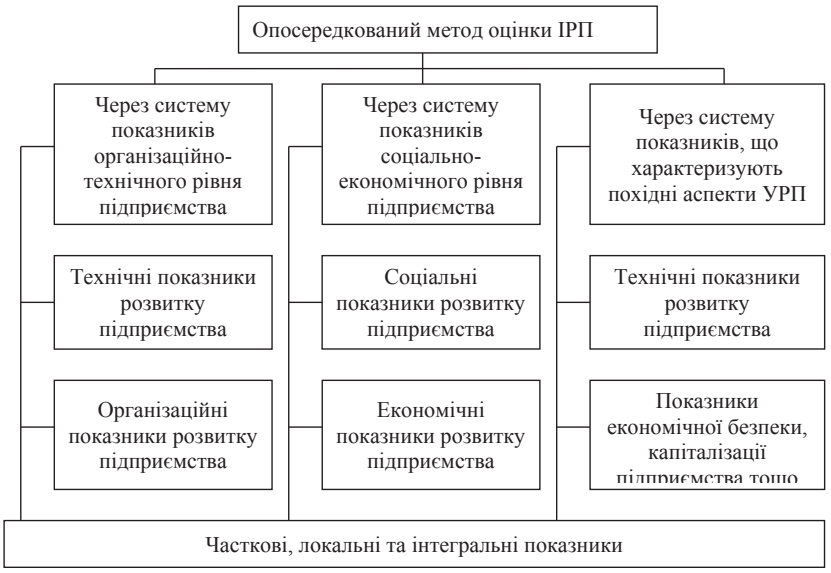


Рис. 4. Основи опосередкованого методу оцінки інноваційного розвитку підприємства

Розроблено автором

Для виконання цих завдань центр інновацій повинен забезпечити:

1) на базі фінансових можливостей підприємства обґрунтовану політику управління інвестиціями;

2) інтегрування ОЕМ УІРП в загальний економічний механізм діяльності підприємства;

3) інформаційно-аналітичний, маркетинговий, нормативно-правовий та програмно-технічний супровід процесу ІРП.

Роль маркетингового, інформаційно-аналітичного нормативно-правового та програмно-технічного забезпечення полягає передовсім у підборі необхідних інформаційних даних і показників, що дозволя-

Таблиця 1

Управлінсько-практичні рішення і заходи щодо забезпечення системної інноватизації підприємства

Об'єкт управління ІРП	Завдання управління ІРП	Рішення (засіб, захід) щодо забезпечення ІРП	Орієнтація на результат від ІРП	Відповідальний за забезпечення ІРП	Терміни щодо забезпечення ІРП
Підприємство в цілому	Підвищення загального рівня ІРП	Системне впровадження інновацій	Зростання РВП, рентабельності	Генеральний директор, керівник ЦІ	Постійно
Структурний підрозділ підприємства	Підвищення рівня ІР структурного підрозділу	Системне впровадження інновацій	Зниження собівартості; зростання якості продукції	Керівник структурного підрозділу, ЦІ	Згідно з планом ІРП
Робоче місце	Інновація робочого місця	Комплекс специфічних інноваційних заходів	Підвищення продуктивності праці; зростання якості	Начальник дільниці (бригадир), менеджер ЦІ	Згідно з планом ІРП
Вид діяльності	Підвищення рівня ІР за видом діяльності	Системне впровадження інновацій	Зростання прибутку і рентабельності за видом діяльності	Менеджер підприємства, керівник ЦІ	Згідно з планом ІРП
Технологія (техніка)	Зростання прогресивності технології	Інноваційне удосконалення технології	Зростання продуктивності, підвищення якості продукції	Технологічний менеджер, менеджмент підприємства, ЦІ	Згідно з планом ІРП
Організація	Зростання рівня організації	Впровадження передового досвіду і новацій в систему організації	Зростання продуктивності і зниження витрат	Менеджмент підприємства, ЦІ	Згідно з планом ІРП
Управління	Зростання ефективності системи управління підприємством	Впровадження передового досвіду і новацій в систему управління	Зростання показників ефективності підприємства	Менеджмент підприємства, ЦІ	Згідно з планом ІРП
Персонал підприємства	Підвищення якості персоналу	Заходи з підвищення обсягу і якості ІКП	Зростання продуктивності праці персоналу підприємства	Кадровий менеджмент підприємства, ЦІ	Згідно з планом ІРП
Продукція (роботи, послуги) підприємства	Підвищення якості продукції	Впровадження прямих і опосередкованих інновацій	Зростання прибутку і рентабельності продукції	Менеджмент підприємства, керівник ЦІ	Згідно з планом ІРП

ють здійснювати реалізацію і ґрунтовну аналітичну оцінку процесу ІРП.

Оцінка діяльності центру інновацій і в цілому розробленого і діючого організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємства здійснюється за досягнутими результатами від реалізації процесу інноватизації підприємства.

Для досягнення необхідних кінцевих результатів центр інновацій використовує необхідні обсяги інвестицій (фінансів) і приймає рішення по:

1) придбанню сукупності інновацій певного обсягу і якостей;

2) формуванню клієнтської бази;

3) підвищенню рівня інтелектуального капіталу підприємства;

4) формуванню системи мотивації (стимулювання).

В ході ІРП центр інновацій здійснює комплексний моніторинг і, при необхідності, коригування процесу інноватизації підприємства.

На рис. 2 представлено в загальному виді організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства.

Процес інноватизації – доволі складний процес, на нього впливає не тільки специфіка виробництва, а і стадія життєвого циклу підприємства. Тому організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства повинен формуватися і діяти з врахуванням життєвого циклу підприємства.

Кожна стадія життєвого циклу підприємства (початок, підйом, стабільність, зниження, падіння) визначає свої умови, чинники, ресурси і рівень інноватизації підприємства, а значить, і ті результати, які може принести цей процес.

Оцінку інноваційного розвитку підприємства пропонується здійснювати на засадах, представлених на рис. 3 і 4.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства є тим конкретним інструментом, який через конкретні заходи, що визначені в поточному і стратегічному планах розвитку підприємства, дозволяє комплексно, наочно і предметно реалізовувати процес інноватизації на підприємстві, що принципово відображено в таблиці 1.

Висновки. Таким чином, представлений вище організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства дозволяє підвищити ефективність в цілому системи управління даним процесом на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аверченков В.И. Инновационный менеджмент : [учеб. пособ.] / В.И. Аверченков, Е.Е. Ваинмагр ; 2-е изд. – М. : Флинта ; МПСИ, 2008. – 280 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 563 с.
3. Баранов В.В., Зайцев А.В. Управление инновациями : [учеб. пособ.] / В.В. Баранов, А.В. Зайцев. – М. : Комсомольская правда, 2010. – 310 с.
4. Бондарь О. Проблемы развития инновационной деятельности / О. Бондарь / Бизнес Информ. – 1998. – № 9. – С. 32–35.
5. Бузько І.Р. Економічний ризик та управління інноваційною діяльністю підприємства / І.Р. Бузько, І.М. Труніна, Д.М. Загірняк. – К. : ІЗМН, 1996. – 136 с.
6. Бузько І.Р. Стратегічне управління інвестиціями та інноваційна діяльність підприємства / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Голубенко. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2002. – 176 с.
7. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 440 с.
8. Василик О.Д. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / О.Д. Василик // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 93–102.
9. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М. : Гардарики, 2002. – 296 с.

УДК 338

Штангрет А.М.
доктор економічних наук,
завідувач кафедрою фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Української академії друкарства

Сухомлин Л.Є.
кандидат економічних наук,
завідувач сектором економіки та бізнесу
Інституту інноваційних технологій та змісту освіти

ПРІОРИТЕТНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядається стійкість соціально-економічної системи як основа забезпечення економічної стійкості підприємства. Визначено та охарактеризовано ключові підходи до трактування поняття «економічна стійкість» на мікрорівні. Доведено, що основою досягнення економічної стійкості підприємства мають стати управлінські рішення, спрямовані на забезпечення рівноваги підприємства та максимальної адаптивності до зміни середовища функціонування.

Ключові слова: економічна стійкість, рівновага, адаптивність, система, розвиток.

Штангрет А.М., Сухомлин Л.Е. ПРИОРИТЕТНОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье рассматривается устойчивость социально-экономической системы как основа обеспечения экономической устойчивости предприятия. Определены и охарактеризованы ключевые подходы к трактовке понятия «экономическая устойчивость» на микроуровне. Доказано, что основой достижения экономической устойчивости предприятия должны стать управленческие решения, направленные на обеспечение равновесия предприятия и максимальной адаптивности к изменению среды функционирования.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, равновесие, адаптивность, система, развитие.

Shtangret A.M., Suhomlin L.E. PRIORITY TO ENSURE ECONOMIC VIABILITY AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

In the article the stability of the socio-economic system as a basis to ensure economic viability. Defined and described key approaches to the interpretation of the concept of micro economic stability. It is proved that the foundation of achieving economic viability managerial decisions should be aimed at ensuring the balance of the enterprise and maximum adaptability to changes in the environment of operation.

Keywords: economic stability, balance, adaptability, system development.

Постановка проблеми. За останні два десятиліття вітчизняна економіка пройшла тернистий шлях від планової до ринкової через розрив господарських зв'язків із союзними республіками, створення підвалин законодавчої бази, формування власної фінансової сфери, введення в обіг національної валюти, приватизацію більшості підприємницьких структур і т. д., що, безумовно, не найкращим чином вплинуло на ефективність господарської діяльності її первинної ланки – підприємства.

В умовах постійної та складно прогнозованої зміни зовнішнього середовища і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності існує висока ймовірність виникнення загроз, реалізація яких може призвести до появи ознак кризового стану, а надалі і банкрутства значної частини вітчизняних підприємств. Реальність розвитку подій за таким сценарієм ґрунтується на тих фактах (для прикладу взято інформацію Державного комітету статистики України щодо діяльності промислових підприємств), що індекс промислової продукції у 2012–2013 рр. становив, відповідно, 99,5% та 95,7%; фінансовий результат (сальдо) до оподаткування підприємств у 2012 р. зменшився порівняно з 2011 р. на 63,59%, а у 2013 р. – ще на 35,84%; рентабельність (збитковість) усієї діяльності становила у 2011 р. – 1,17%, 2012 р. – 0,2%, 2013 р. – -0,3% [1].

Наявність значної кількості загроз для ефективного функціонування кожного суб'єкта господарювання потребує удосконалення наявних та розроблення нових механізмів управління, які б перш за все були спрямовані на забезпечення стійкості підприємства як соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних і практичних аспектів стійкості підприємства приділяли увагу такі науковці, як Н. Алексеєнко [2], О. Ареф'єва [3], С. Бараненко, О. Василенко, О. Зайцева, О. Зеткіна, В. Іванов [4], А. Кучерявий, Г. Мохонько, Н. Сабанчієва, Т. Сухорукова, А. Севастьянов [5], Н. Шандова, В. Шеметов та ін. Увага науковців була сконцентрована на обґрунтуванні поняття «економічна (або стратегічна) стійкість», визначенні факторів стійкості підприємства та розробці методичних основ оцінювання її рівня.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «стійкість» як основи забезпечення економічної стійкості підприємства та визначенні її ключових параметрів в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно інформації, представленої в тлумачному словнику С. Ожегова і Н. Шведової [6], stability в перекладі з англійської «стабільність, стійкість» – абсолютно однакові поняття, що означають постійність, міцність положення якої-небудь системи. У тлумачному словнику української мови [7] поняття «стійкий» визначено як «здатний витримати зовнішній вплив, протидіяти чомусь; здатний зберігатися, існувати в несприятливих умовах; який не піддається сторонньому, переважно негативному, впливу; для якого характерні стабільність, постійність; сталий».

Потрібно підкреслити, що поняття «стійкість» не є новим, скоріш навпаки – має давню історію активного застосування в різних галузях науки, зокрема в філософії, математиці, фізиці, механіці, біології, медицині, теорії організації та економіки. Так, з

філософської точки зору стійкість є виявом однієї з характеристик стану руху й розвитку матеріальної субстанції. Серед її можливих форм руху реалізуються лише стійкі форми, а нестійкі швидко руйнуються внаслідок принципової стохастичності внутрішніх і зовнішніх впливів [8]. У математичних науках виділяють різні типи стійкості: статичну, динамічну; структурну і результуючу стійкість траєкторії; стійкість за початковим положенням; стійкість до зовнішніх збурень; стійкість інваріантної множини; стійкість аттрактора, або асимптотична стійкість, тощо. У багатьох сучасних дослідженнях домінуючою є думка, що вивчення чинників стійкості – найбільш раціональний шлях пізнання сучасних систем будь-якої природи і будь-якого рівня.

В економіці термін «економічна стійкість» був застосований при вирішенні проблеми обмеженості природних ресурсів, що стала актуальною у період загострення енергетичної кризи 1973 та 1979 рр. Розроблена концепція економічної стійкості передбачає забезпечення стабільного розвитку світового господарства на основі економного і раціонального використання природних ресурсів.

Особливо актуальною є проблема стійкості соціально-економічних систем для вітчизняних підприємств внаслідок суттєвої змінності та зростаючої агресивності зовнішнього середовища функціонування та певної хаотичності в процесі організації взаємодії між складовими внутрішнього середовища, відсутності механізму узгодженості інтересів та складності розроблення та реалізації стратегії розвитку.

Іншою важливою проблемою є те, що теоретичними основами забезпечення стійкості підприємства стали перекладні наукові джерела, що не сприяє чіткості формуванню відповідних теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій. Як наслідок, проведене дослідження дозволило виявити ряд ключових підходів до трактування поняття «стійкість».

Так, з позицій теорії максимізації прибутку, прихильниками якої були А. Сміт, А. Маршалл, Д. Кейнс та інші відомі економісти [9], стійкий стан суб'єкта господарювання визначався як такий стан, при якому даний суб'єкт здатний підтримувати прибуток на заданому рівні.

Другий підхід, розробниками якого можна вважати таких науковців, як Н. Алєксєєнко, І. Брянцева, І. Гончаров, О. Зайцев, Р. Корєнченко та Л. Лахтіонова, доводить, що стійкість підприємства суттєво залежить від ефективності використання наявних ресурсів. Для прикладу, Н. Алєксєєнко доводить, що економічна стійкість – це стан його матеріальних, економічних і трудових ресурсів, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризиків [2].

Згідно третього підходу, авторами якого можна вважати таких науковців, як В. Бугай, О. Василенко, І. Зачадов, В. Іванова, О. Островська, П. Половкін та М. Шпак, досягнення стійкості підприємства можливе через протидію різним негативним зовнішнім та внутрішнім впливам. Так, В. Іванов визначає економічну стійкість як здатність економічної систем не відхилятись від свого стану при різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливах за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих і організаційних механізмів [4].

В основі четвертого підходу, що сформований у працях О. Ареф'євої, А. Бурди, Д. Городянської, Р. Єремейчука, В. Іванова, К. Малініна, В. Суворова, Т. Сухорукової та А. Фолом'єва, покладено твердження, що досягнення стійкості підприємства є можливим лише за результатами узгодженої дії. Так, О. Ареф'єва та Д. Городянська доводять, що економічна стійкість підприємства є сукупністю взаємопов'язаних і взаємообумовлених структурних складових, об'єднаних однією метою, яка передбачає створення, забезпечення та підтримку загального сталого функціонування підприємства [3].

П'ятий підхід, прихильниками якого є С. Анохіна, В. Гросула, О. Колодізєва, В. Медвєдєв, К. Нужний, Ю. Сімех, А. Туєва та Ю. Цямрюк, передбачає трактування економічної стійкості через досягнення та збереження рівноваги. Так, В. Медвєдєв [10] визначає це поняття як рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення в тривалій перспективі з врахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх чинників.

Поруч із охарактеризованими підходами до трактування доцільно розглянути два різновиди стійкості, а саме статичну й динамічну [11]. Перша ототожнюється зі спокоєм, пасивністю; друга – з динамічною зміною.

На наш погляд, статична форма стійкості як економічної категорії пов'язана із станом рівноваги підприємства, який зберігається, незважаючи на вплив дестабілізуючих внутрішніх і зовнішніх чинників. У тлумачному словнику подано таке визначення терміну «рівновага»: 1) стан спочинку, у якому знаходиться будь-яке тіло, система під впливом рівних, протилежно спрямованих сил; 2) стійке співвідношення між чим-небудь [7]. Отже, стійкість як якісна характеристика системи відображає можливість збереження системи у стані рівноваги або її здатність врівноважуватися після будь-якого впливу.

Необхідно зауважити і на те, що стан рівноваги характерний для систем, що не мають зв'язків із зовнішнім середовищем, тоді як для відкритих систем (до яких належать і людина, і суспільство, і національна економіка, і підприємство) рівновага можлива лише як мить у процесі постійних змін. Важливо, що рівноважні системи не здатні до розвитку та самоорганізації, оскільки подавляють відхилення від свого стаціонарного стану, тоді як розвиток і самоорганізація передбачають якісні зміни.

Узагальнене визначення поняття «стійкості» стосовно стану рівноваги динамічної системи запропонував А. Ляпунов. Рівноважний стан, на думку цього вченого, буде стійким, якщо для будь-якої заданої області припустимих відхилень від стану рівноваги (область ε) можна зазначити таку область σ (яка є станом рівноваги), за якої траєкторія будь-якого руху, розпочатого в області σ, ніколи не досягне межі області ε [12].

Попри наявність чіткого взаємозв'язку між стійкістю та рівновагою потрібно зауважити, що рівновага є вужчим поняттям в порівнянні із стійкістю. Більш того, рівновага є однією з основних умов стійкості [13].

З урахуванням нестабільності зовнішнього середовища та внутрішніх процесів, що спричинені розвитком системи, постійно утримувати рівноважний стан є неможливим, а відтак, стан стійкості слід розуміти як здатність економічної системи, яка піддалася несприятливому відхиленню за межі її допустимого показника, повернутися до стану рівноваги за рахунок власних ресурсів, позики, перепрофілювання виробництва тощо [5]. Для досягнення таких цілей керуючий орган повинен забезпечувати утри-

мання в межах допустимих значень і часових інтервалів відхилення від заданих параметрів системи, тобто утримувати об'єкт управління в стані рівноваги, передбаченої правилами функціонування.

Динамічна стійкість, на наш погляд, пов'язана із таким поняттям, як «адаптивність». Так, Г. Козаченко, В. Пономарьов та О. Ляшенко [14] вважають адаптацію основним способом забезпечення економічної безпеки підприємства, адже за великої розмаїтості й динамічності виробничо-господарської діяльності пристосовуваність (адаптивність) системи до різних змін факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ стає одним з головних критеріїв підтримки сталого безпечного стану.

Стосовно економічних і виробничих систем адаптивність варто трактувати ширше, насамперед через цілеспрямований характер змін пропорцій у системі та її підсистемах. У зв'язку з цим В. Самочкін [15] адаптивність розуміє як процес цілеспрямованої зміни параметрів, структури і властивостей об'єкта у відповідь на зміни, що відбуваються, а адаптацію – як процес пристосування структури і функцій системи до умов зовнішнього середовища.

У процесі управління підприємством адаптацію необхідно розглядати як складне поняття, що включає: різноманітність умов, до яких може пристосовуватись система (адаптивність); здатність системи виявляти цілеспрямовану поведінку пристосування в складних середовищах (здатність до адаптації); і сам процес такого пристосування. При цьому доцільно розмежовувати адаптивність в умовах різноманітних якісних станів підприємства (перехідний процес) і в межах одного стану (сталий процес) [16].

Відповідно до зазначених тверджень, стійкість полягає у спроможності підприємства підтримувати означений режим функціонування й повертатися в безпечне становище. У свою чергу, адаптація – внесення змін у діяльність і структури підприємства з метою збереження його як соціально-економічної системи. Основними передумовами функціонування та розвитку підприємства є забезпечення його стійкості через дотримання умов рівноваги, а при зростанні впливу зовнішнього середовища й неможливості контролю змін у внутрішньому середовищі – здійснення адаптації для збереження самої системи та приведення її структури й наявних ресурсів у відповідність до нових умов функціонування.

Висновки. В складних умовах ведення господарської діяльності для більшості вітчизняних підприємства життєво важливим є вирішення проблеми економічної стійкості, що уможливлює не лише збереження бізнесу, але й формування підґрунтя для розвитку.

Основою економічної стійкості мають стати управлінські рішення, спрямовані на забезпечення рівноваги підприємства, тобто на відстеження змін та недопущення суттєвих відхилень, які б спричинили значні втрати та загрожували реалізації економічних інтересів. Водночас за результатами діагностики зміни середовища функціонування доцільним є розроблення програми адаптації підприємства, яка, будучи контрольованою, в найбільшій мірі сприяла би ефективному використанню наявних ресурсів та додаткових ринкових можливостей для забезпечення розвитку.

На нашу думку, управління економічною стійкістю потрібно розглядати як важливу складову системи управління, орієнтовану на протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам, забезпечення ефективного використання усіх наявних ресурсів та уможливлення розвитку через взаємоузгодження інтересів підприємства та навколишнього середовища.

Важливим завданням подальших досліджень є розроблення та удосконалення механізмів управління економічною стійкістю підприємства із врахуванням поточних умов господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г. Осауленка // Держкомстат України. – К. : Техніка, 2014. – 566 с.
2. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста / Н.В. Алексеенко // Економіка і організація управління : зб. наук. праць. ; під. заг. ред. П.В. Єгорова. – Донецьк : ДонНУ, Каштан, 2008. – № 3. – С. 59–65.
3. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86). – С. 83–90.
4. Іванов В.Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу) / В.Л. Іванов. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2005. – 266 с.
5. Севастьянов А.В. Оценка экономической устойчивости предприятия / А.В. Севастьянов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mte.ru/w6.nsf.
6. Ожегов С., Шведова Н. Толковый словарь русского языка / С. Ожегов, Н. Шведова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ozhegov.info/slovar/.
7. Новий тлумачний словник української мови : у 4-х т. Т. 4. / Укл.: проф. В.В. Яремко, к. філ. н. О.М. Сліпушко. – К. : Аконіт, 1998. – 944 с.
8. Кульбида В.В. Определение устойчивости производства / В.В. Кульбида, Л.Г. Кульбида // Земледелие. – 1994. – № 1. – С. 41–42.
9. Ревчун Б. Економічне зростання чи економічний розвиток / Б. Ревчун // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 85–88.
10. Медведев В.А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия / В.А. Медведев. – М. : Академия, 2001. – 267 с.
11. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 192 с.
12. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : [монография] / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 144 с.
13. Равновесие и неравновесие социально-экономических систем / Под ред. акад. А.И. Добрынина, проф. Д.Ю. Миропольского. – СПб. : СПбГУЭФ, 1998. – 342 с.
14. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения : [монография] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, О.М. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
15. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование / В.Н. Самочкин. – М. : Дело, 1999. – 336 с.
16. Сатановский Р.Л. Организационное обеспечение гибкости машиностроительного производства / Р.Л. Сатановский. – Л. : Машиностроение, 1987. – 96 с.

СЕКЦІЯ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 504.062.2:330.15

Антоненко С.В.
кандидат економічних наук,
науковий співробітник відділу ЕПМ
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

Костенко Д.М.
здобувач
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ

У статті проведено оцінку потенціалу місцевих енергетичних ресурсів чотирьох районів Харківської області. Проаналізовано потреби регіону в цілому та його окремих районів у енергетичних ресурсах. На основі зіставлення отриманих даних визначено ступінь покриття попиту на енергію за рахунок потенціалу місцевих енергетичних ресурсів.
Ключові слова: місцеві енергетичні ресурси, енергетичні ресурси регіону, оцінка потенціалу, потенціал місцевих енергетичних ресурсів, економічний потенціал енергетичних ресурсів.

Антоненко С.В., Костенко Д.М. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА МЕСТНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА
В статье проведена оценка потенциала местных энергетических ресурсов четырех районов Харьковской области. Проанализированы потребности региона в целом и его отдельных районов в энергетических ресурсах. На основе сопоставления полученных данных определена степень покрытия спроса на энергию за счет потенциала местных энергетических ресурсов.
Ключевые слова: местные энергетические ресурсы, энергетические ресурсы региона, оценка потенциала, потенциал местных энергетических ресурсов, экономический потенциал энергетических ресурсов.

Antonenko S.V., Kostenko D.M. THE ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF LOCAL ENERGY RESOURCES OF REGION
In the article the assessment of the potential of local energy resources to four districts of Kharkiv region is conducted. Needs of the region as a whole and its individual districts in energy resources are analyzed. Based on the comparison of the data the degree of coverage of energy demand due to the potential of local energy resources is defined.
Keywords: local energy resources, energy resources of the region, assessment of the potential, potential of local energy resources, economic potential of energy resources.

Постановка проблеми. В Україні останнім часом особливої значущості набули проблеми енергетичної сфери. Основними з них можна вважати нераціональну структуру енергетичного балансу країни та невідповідність темпів скорочення використання енергії темпам скорочення її виробництва. Внаслідок цього на енергетичному ринку країни виникає дефіцит та посилюється імпортозалежність. Зазначені фактори визначають високий рівень енергетичної залежності України та негативно впливають на її енергетичну безпеку. За таких умов актуальності набуває питання доцільності використання місцевих енергетичних ресурсів та оцінки їх потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень різних аспектів проблеми використання локальних енергетичних ресурсів висвітлено у сучасних публікаціях багатьох учених. Зокрема, визначенню перспектив використання біомаси як джерела енергії присвячено роботи Є. Боброва, Ю. Дебринюка, Ю. Дубневич, М. Маліка, С. Ткаченка та ін. З-поміж публікацій, у яких представлено особливості проведення оцінки потенціалу енергетичних ресурсів, варто відзначити роботу колективу авторів на чолі із Г. Гелетухою [1]. Враховуючи здобутки вчених, варто зазначити, що додаткової уваги потребує питання оцінки потенціалу місцевих енергетичних ресурсів та визначення їх здатності покривати існуючий попит на енергію.

Постановка завдання. Мета статті полягає у проведенні оцінки потенціалу місцевих енергетичних ресурсів регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцевими енергетичними ресурсами вважаються ресурси, які не мають загальнодержавного значення і переважно виробляються, переробляються та споживаються в межах певного регіону. До них відносять горючі корисні копалини малих родовищ (нафта, природний газ, вугілля, торф, горючі сланці), поновлювані види енергії (вітрова, сонячна, геотермальна, гідроенергія, енергія приливів та відливів), а також біомасу, тверді побутові та промислові вуглецевмісні відходи.

Перелік основних видів місцевих ресурсів, можливість використання яких врахована в рамках проведеного дослідження, представлено у таблиці 1.

Оцінку потенціалу місцевих енергетичних ресурсів проведено на прикладі Північно-Західної частини Харківської області, а саме Богодухівського, Валківського, Коломацького і Краснокутського районів. Вибір зазначених чотирьох районів зумовлений такими факторами як: розвиток сільського і лісового господарства, які виступають у якості джерела біомаси; віддаленість цієї території від обласного центру, яка зумовлює складність постачання енергії та відносно низький рівень розвитку і застарілість енергетичної інфраструктури;

Таблиця 1

Основні види місцевих енергетичних ресурсів

№	Вид ресурсів
1	Біомаса
1.1	Відходи сільськогосподарського виробництва
1.1.1	Солома пшениці
1.1.2	Солома ячменю
1.1.3	Солома інших зернобобових
1.1.4	Відходи виробництва кукурудзи на зерно (стебла, листя, стрижні початків)
1.1.5	Відходи виробництва соняшника (стебла, кошики)
1.1.6	Жом цукрового буряка
1.1.7	Лушпиння соняшника
1.2	Відходи лісової промисловості
1.2.1	Залишок деревини на лісосіках
1.2.2	Первинні і вторинні відходи деревообробки
1.2.3	Дрова, що вивозяться з лісосіки
2	Тверді побутові відходи (ТПВ)

наявність вільної робочої сили; недостатній рівень забезпеченості розвитку енергоємних видів виробництва. Загальна площа обраних районів складає 354,2 тис. га (11,3% площі Харківської області). Сукупна чисельність населення цих районів у 2014 р. становила 107,7 тис. осіб (3,9% населення області) [2].

У таблиці 2 наведено дані, що характеризують обсяг споживання енергетичних ресурсів територіального об'єднання.

З наведених у таблиці 2 даних видно, що територіальним об'єднанням у 2013 р. було використано 37,86 тис. т н. е. енергетичних ресурсів. Найбільший обсяг кам'яного вугілля з-поміж чотирьох районів спожито у Валківському районі, а природного газу, пропану і бутану, бензину моторного та електроенергії – Богодухівський район – 4,73 тис. т н. е., 0,67 тис. т н. е., 0,90 тис. т н. е. та 1,55 тис. т н. е. відповідно. Дизельне паливо найбільш активно використовувалося у Краснокутському районі – 3,45 тис. т н. е.

Важливою умовою успішного використання місцевих енергетичних ресурсів вважається проведення коректної комплексної оцінки їхнього потенціалу. В рамках розрахунку потенціалу місцевих енергетичних ресурсів окремих районів Харківської області було враховано сукупний річний потенціал рослинної сільськогосподарської біомаси, лісової біомаси і ТПВ. За кожним із видів енергетичних ресурсів визначено теоретично можливий (теоретичний), технічно доступний (технічний) та економічно доцільний (економічний) потенціал [1; 3].

Розрахунок потенціалу сільськогосподарської біомаси регіону здійснювався на основі даних про обсяг валового збору сільськогосподарських культур за районами Харківської області [2; 4; 5]. Результати розрахунку сукупного річного потенціалу рослинної

Таблиця 2

Споживання окремих видів енергетичних ресурсів територіальним об'єднанням у 2013 р., тис. т н. е. [2]

		Види енергетичних ресурсів						
№	Район	Вугілля кам'яне	Газ природний	Пропан і бутан	Бензин моторний	Дизельне паливо	Електро-енергія	Разом
Усього по області		2306,10	1702,29	13,44	54,69	214,98	354,51	4646,01
1	Богодухівський	1,81	4,73	0,67	0,90	2,98	1,55	12,63
2	Валківський	3,57	1,04	0,14	0,44	3,23	0,77	9,19
3	Коломацький	0,33	4,26	0,00	0,26	1,14	0,44	6,43
4	Краснокутський	0,40	4,41	0,10	0,50	3,45	0,75	9,61
Разом 4 райони		6,11	14,45	0,91	2,09	10,80	3,50	37,86

Таблиця 3

Сукупний річний потенціал рослинної сільськогосподарської біомаси обраної території у 2013 р.

Вид сировини	Валовий збір	Теоретичний потенціал		Технічний потенціал		Економічний потенціал		
	тис. т	тис. т	тис. т н. е.	тис. т	тис. т н. е.	тис. т	тис. т н. е.	ТДж
Пшениця	227,23	227,23	81,40	113,61	40,70	29,54	10,58	443
Ячмінь	32,63	26,11	9,37	13,05	4,68	3,39	1,22	51
Інші зернові	12,74	10,19	5,00	5,09	2,50	1,32	0,65	27
Кукурудза на зерно	147,31	220,96	79,16	154,67	55,41	108,27	38,79	1624
Соняшник	102,70	205,40	73,54	137,62	49,27	137,62	49,27	2063
Разом первинні		689,88	248,47	424,05	152,57	280,15	100,51	4209
Цукровий буряк	265,20	198,90	8,55	170,09	7,31	85,05	3,66	153
Соняшник	102,70	15,41	5,52	10,24	3,67	10,24	3,67	154
Разом вторинні		214,31	14,07	180,33	10,98	95,29	7,32	307
Усього відходів с/г		904,18	262,54	604,38	163,55	375,43	107,84	4515

Таблиця 4

Сукупний річний потенціал лісової біомаси обраної території у 2013 р.

Вид сировини	Теоретичний потенціал		Технічний потенціал		Економічний потенціал			
	тис. м^3	тис. т н. е	тис. м^3	тис. т н. е	тис. м^3	тис. т н. е	ТДж	%
Залишок деревини на лісосіках	4,37	0,75	3,94	0,67	3,54	0,60	25	16,7
Первинні і вторинні відходи деревообробки	7,09	1,71	7,09	1,71	3,54	0,86	36	24,0
Дрова, що вивозяться з лісосіки	12,59	3,05	8,81	2,13	8,81	2,13	89	59,3
Усього лісових відходів	24,05	5,50	19,84	4,52	15,90	3,59	150	100

сільськогосподарської біомаси обраної території представлено у таблиці 3.

Наведені у таблиці 3 дані дають підстави стверджувати про те, що основну частку економічного потенціалу рослинної сільськогосподарської біомаси обраної території у 2013 р. складали первинні відходи сільськогосподарських культур – 100,51 тис. т н. е. Варто виділити значимість таких складових економічного потенціалу, як відходи вирощування соняшника та кукурудзи, що забезпечується високими коефіцієнтами відходів та енергетичного використання цих культур.

Результати розрахунку сукупного річного потенціалу лісової біомаси обраної території, проведеного на основі відповідних статистичних даних [2; 4; 5], представлено у таблиці 4.

Основну частку економічного потенціалу лісової біомаси обраної території у 2013 р. займали дрова, що вивозяться з лісосіки – 59,3%. Сукупний річний потенціал лісової біомаси склав 3,59 т н. е.

Розрахунок енергетичного потенціалу ТПВ здійснюється з огляду на обсяг їх утворення за рік. У рамках проведеного дослідження річну норму накопичення твердих побутових відходів прийнято на рівні 317 кг на одного мешканця. За окремими прогнозами [6], даний показник може зрости до 347 кг у 2020 р., а у 2030 р. – до 395 кг. Технічний потенціал розраховано на основі загального обсягу утворених ТПВ з урахуванням коефіцієнта технічної доступності (0,6), а економічний потенціал – з урахуванням коефіцієнта енергетичного використання (0,6) [1; 7]. Дані, які характеризують сукупний річний потенціал ТПВ обраної території за окремими районами, представлено у таблиці 5.

Проведені розрахунки виявили, що найбільший економічний потенціал ТПВ серед районів обраної території у 2013 р. мав Богодухівський район – 1,27 тис. т н. е. (36,92%). Друге місце за значенням відповідного показника займав Валківський район – 1,02 тис. т н. е. (29,65%), на третьому місці опинився Краснокутський район – 0,92 тис. т н. е. (26,74%), а на четвертому – Коломацький район – 0,23 тис. т н. е. (6,69%). Сукупний річний потенціал ТПВ обраної території у 2013 р. склав 3,44 тис. т н. е.

Зведені дані, які характеризують потенціал місцевих енергетичних ресурсів обраної території за видами представлено у табл. 6.

Основним видом місцевих енергетичних ресурсів чотирьох районів Харківської області у 2013 р. були первинні відходи сільського господарства: їх частка у економічному потенціалі обраної території склала 87,5%. Другим за рівнем значимості видом місцевих енергетичних ресурсів були вторинні відходи сільського господарства – 6,4%. Частка лісових відходів та ТПВ у структурі економічного потенціалу у 2013 р. складала, відповідно, 3,13% та 2,99%. Загальний економічний потенціал місцевих енергетичних ресурсів обраної території оцінювався на рівні 114,9 тис. т н. е.

У таблиці 7 наведено дані, які характеризують енергетичний потенціал місцевих ресурсів обраної території за окремими районами.

Таблиця 5

Сукупний річний потенціал ТПВ обраної території за окремими районами у 2013 р.

№	Район	Теоретичний потенціал		Технічний потенціал		Економічний потенціал	
		тис. т.	тис. т. н. е	тис. т.	тис. т. н. е	тис. т.	ТДж
Усього по області		867,71	242,96	520,62	145,77	312,37	3662
1	Богодухівський	12,58	3,52	7,55	2,11	4,53	53
2	Валківський	10,16	2,84	6,10	1,71	3,66	43
3	Коломацький	2,30	0,64	1,38	0,39	0,83	10
4	Краснокутський	9,10	2,55	5,46	1,53	3,28	38
Разом 4 райони		34,14	9,56	20,48	5,73	12,29	144

Таблиця 6

Потенціал місцевих енергетичних ресурсів обраної території у 2013 р. за видами

Вид ресурсів	Енергетичний потенціал								
	Теоретичний потенціал			Технічний потенціал			Економічний потенціал		
	тис. т н. е	ТДж	%	тис. т н. е	ТДж	%	тис. т н. е	ТДж	%
Солома пшениці	81,40	3408	29,32	40,70	1704	23,42	10,58	443	9,21
Солома ячменю	9,37	392	3,38	4,68	196	2,69	1,22	51	1,06
Солома інших зернобобових	5,00	209	1,80	2,50	105	1,44	0,65	27	0,57
Відходи виробництва кукурудзи на зерно (стебла, листя, стрижні початків)	79,16	3315	28,52	55,41	2320	31,88	38,79	1624	33,77
Відходи виробництва соняшника (стебла, кошики)	73,54	3079	26,49	49,27	2063	28,35	49,27	2063	42,90
Усього первинні відходи с/г	248,47	10404	89,51	152,57	6388	87,78	100,51	4209	87,51
Жом цукрового буряка	8,55	358	3,08	7,31	306	4,21	3,66	153	3,19
Лушпиння соняшника	5,52	231	1,99	3,67	154	2,11	3,67	154	3,20
Усього вторинні відходи с/г	14,07	589	5,07	10,98	460	6,32	7,32	307	6,37
Залишок деревини на лісосіках	0,75	31	0,27	0,67	28	0,39	0,60	25	0,52
Первинні і вторинні відходи деревообробки	1,71	72	0,62	1,71	72	0,98	0,86	36	0,75
Дрова, що вивозяться з лісосіки	3,05	128	1,10	2,13	89	1,23	2,13	89	1,85
Усього лісових відходів	5,50	230	1,98	4,52	189	2,60	3,59	150	3,13
ТПВ	9,56	400	3,44	5,73	240	3,30	3,44	144	2,99
Усі види ресурсів	277,60	11623	100	173,80	7277	100	114,86	4810	100

Таблиця 7

Енергетичний потенціал місцевих ресурсів обраної території за окремими районами Харківської області у 2013 р.

№	Район	Теоретичний потенціал		Технічний потенціал		Економічний потенціал	
		тис. т н. е	ТДж	тис. т н. е	ТДж	тис. т н. е	ТДж
Усього по області		2292,95	96009	1428,19	59800	968,86	40568
1	Богодухівський	90,17	3775	56,12	2350	37,80	1583
2	Валківський	77,97	3265	48,59	2035	31,84	1333
3	Коломацький	28,62	1198	17,92	750	11,42	478
4	Краснокутський	80,85	3385	51,17	2143	33,80	1415
Разом 4 райони		277,60	11624	173,80	7277	114,87	4810

Таблиця 8

Ступінь покриття попиту на енергетичні ресурси за рахунок потенціалу місцевих енергетичних ресурсів обраного територіального об'єднання в цілому та за окремими районами у 2013 р.

№	Район	Споживання енергетичних ресурсів, тис. т н. е.	Потенціал МЕР, тис. т н. е.	Забезпечення потреби в енергетичних ресурсах за рахунок потенціалу МЕР, %
Усього по області		4646,01	1003,31	21,6
1	Богодухівський	12,63	37,80	299,4
2	Валківський	9,19	31,84	346,3
3	Коломацький	6,43	11,42	177,7
4	Краснокутський	9,61	33,80	351,8
Разом 4 райони		37,86	114,87	303,4

Найбільший з-поміж районів обраної території економічний потенціал місцевих енергетичних ресурсів у 2013 р. мав Богодухівський район – 37,8 тис. т н. е. (32,91%). Дещо меншим було значення показників Краснокутського району (33,8 млн т н. е. (29,43%) та Валківського району (31,84 млн т н. е. (27,72%). Економічний потенціал Коломацького району становив у 2013 р. 11,42 млн т н. е. (9,94%).

Зіставлення потреби в енергетичних ресурсах і потенціалу місцевих енергетичних ресурсів дало можливість визначити ступінь покриття попиту на енергію обраної території в цілому, а також за окремими районами. Відповідні дані представлено у таблиці 8.

Результати проведених розрахунків засвідчили, що обсяг наявних у 2013 р. місцевих ресурсів був достатнім для забезпечення попиту на енергію чотирьох обраних районів на 303,4%. Спроможність потенціалу місцевих енергетичних ресурсів забезпечити енергетичні потреби області оцінюються на рівні 21,6%.

Висновки з проведеного дослідження. Отримані у ході дослідження результати виявили високий потенціал наявних у Богодухівському, Валківському, Коломацькому та Краснокутському районах Харківської області місцевих енергетичних ресурсів, раціональне використання яких дає можливість повного забезпечення їх енергетичних потреб. Реалізація існуючого в Україні потенціалу місцевих енергетичних ресурсів може суттєво підвищити рівень децентралізації сфери енергозабезпечення країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гелетуха Г.Г. Оцінка енергетичного потенціалу біомаси в Україні. Частина 1. Відходи сільського господарства та деревна біомаса // Г.Г. Гелетуха, Т.А. Желєзна, М.М. Жовмір, Ю.Б. Матвєєв, О.І. Дроздова // Промышленная теплотехника. – 2010. – Т. 32, № 5. – С. 58-65.
2. Статистичний щорічник «Харківська область у 2013 році» / [За ред. Мамонтової О.Г.]. – Х. : Головне управління статистики у Харківській області, 2014. – 492 с.
3. Smeets E. General base line and principles. Report on Project «Biomass Energy Europe», 2008. Copernicus Institute, Utrecht University, the Netherlands [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eu-bee.eu/.
4. Сільське господарство України. Статистичний збірник за 2013 рік / [За ред. Н.С. Власенко]. – К. : Державний комітет статистики України, 2014. – 399 с.
5. Бюлетень Економічне і соціальне становище Харківської області за 2013 рік / [За ред. Глухова О.А.]. – Х. : Головне управління статистики у Харківській області, 2014. – 90 с.
6. Тверді побутові відходи – утворення та переробка [Електронний ресурс] / Консалтингова компанія «Сейл Прайс Компані». – Режим доступу : http://www.saleprice.com.ua/ua/publications/540.html.
7. Тугов А.Н. Перспективы энергетической утилизации ТБО / А.Н. Тугов // Энергосовет. – 2014. – № 4(35). – С. 31-35.

УДК 911.3

Саркісов А.Ю.
кандидат географічних наук,
доцент кафедри соціально-економічної географії
Херсонського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИЧНОЇ СХЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ АПК РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ

У статті узагальнено та доповнено досвід дослідження агропромислового комплексу регіонального рівня. Розглянуто особливості побудови методичної схеми дослідження агропромислового комплексу регіонального рівня. Представлено зміст кожного кроку дослідження.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, дослідження, методика, схема дослідження, методичний підхід.

Саркисов А.Ю. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИЧЕСКОЙ СХЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ АПК РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ
В статье обобщен и дополнен опыт исследования агропромышленного комплекса регионального уровня. Рассмотрены особенности построения методической схемы исследования агропромышленного комплекса регионального уровня. Представлено содержание каждого шага исследования.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, исследование, методика, схема исследования, методический подход.

Sarkisov A.Y. THE FEATURES OF THE METODOLOGICAL RESEARCH SCEME OF AGRIBUSSINESS AT THE REGIONAL LEVEL
The paper summarizes the research experience of agro-industrial complex on the regional level. The features for constructing of the research scheme of agribusiness at the regional levelare considered. The paper presents the contents of each step of the study.

Keywords: agrarian and industrial complex, agribusiness, research, methods, research scheme, methodical approach.

Постановка проблеми. Методика суспільно-географічного дослідження спрямована на визначення тенденцій і напрямків розвитку регіонального АПК та виявлення сучасних форм геопросторової організації, які забезпечують ефективність його функціонування. За визначенням Е.Б. Алаєва, методика – це «сукупність технічних прийомів та організаційних форм для проведення наукового дослідження» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження АПК регіону базується на методиках та методичних схемах, представлених в працях як українських, так і російських вчених: В.В. Деречина, В.Г. Крючкова, Л.О. Мармуль, Я.Б. Олійника, М.М. Паламарчука, М.Д. Пістуна, А.М. Ракітникова, В.Ф. Семенова, Т.М. Худякової.

Мета статті полягає у формуванні власної методичної схеми дослідження, яка б чітко відповідала вимогам того, в якій логічній послідовності треба збирати інформацію, вибудовувати аналітичну базу та виконувати поставлені перед дослідженням завдання задля досягнення основної мети нашої роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатоплановість проблеми та врахування попереднього досвіду досліджень вимагає розбиття процесу нашого дослідження на певні етапи.

На *першому* етапі дослідження визначається мета дослідження, формулюються завдання, спрямовані на її досягнення. Важливим пунктом етапу є визначення джерел інформації та розробка методичних вказівок щодо процесу дослідження.

На *другому* етапі проводиться власне суспільно-географічне дослідження проблеми. В процесі дослідження трансформаційних процесів в регіональному АПК необхідна кількісна оцінка змін, що мали та мають місце в сучасному АПК регіону. Дана оцінка на кожній стадії роботи або пев-

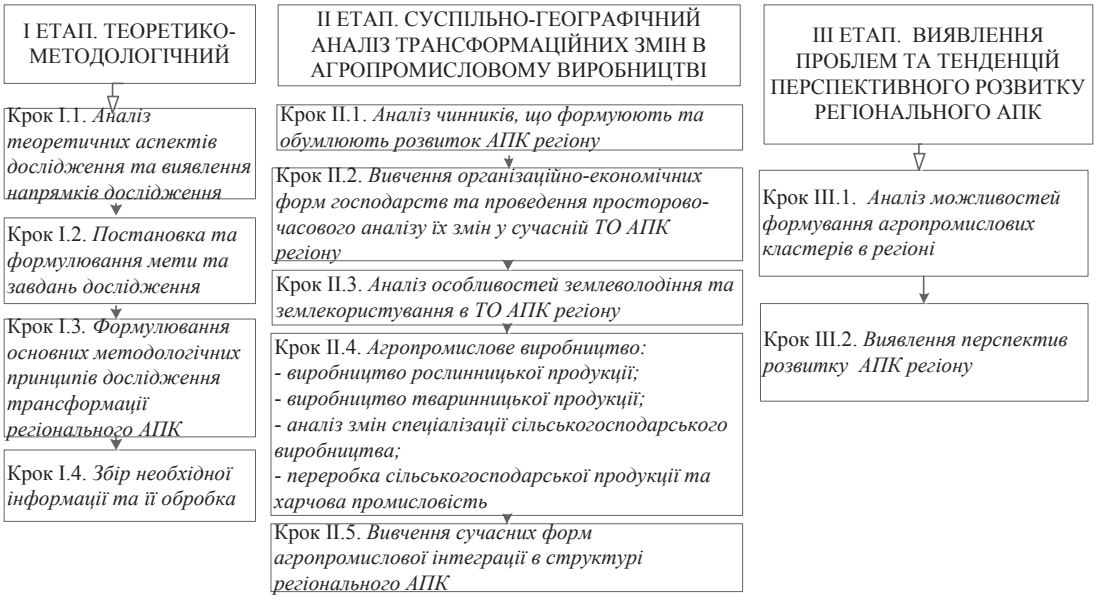


Рис. 1. Алгоритм суспільно-географічного дослідження трансформації територіальної організації АПК регіону

ному проміжку часу має характеризувати отримані результати. На основі аналізу статистичної інформації характеризуються процеси трансформації територіальної організації АПК регіону. Важливою складовою частиною аналітичної роботи є суспільно-географічна оцінка агровиробничого потенціалу, який формує регіональний АПК. Дана оцінка включає аналіз як природно-географічних, так і суспільно-географічних факторів.

На *третьому* етапі узагальнюються отримані результати дослідження, пропонуються пропозиції та прогнози розвитку АПК регіону, формулюються висновки роботи.

Алгоритм дослідження представлений на рис. 1.

На першому етапі складовими компонентами дослідження є: постановка та формулювання мети та завдань; аналіз теоретичних доробків з теми дослідження та виявлення його напрямків; збір необхідної інформації та її обробка; аналіз обробленого матеріалу, формулювання висновків та пропозицій. Основою аналітичної роботи є збір інформації, яка накопичується у вигляді таблиць, показників фінансово-господарської звітності області, адміністративно-територіальних одиниць.

Крок І.1 *Аналіз теоретичних аспектів дослідження та виявлення напрямків дослідження.* Основне завдання, яке стоїть перед дослідником на даному кроці, є всебічний аналіз теоретичних доробків з проблем вивчення АПК, шляхом ретроспективного аналізу літературних джерел окреслюються основні напрямки дослідження. Пропонується власна схема сучасного структурування АПК регіонального рівня та сучасних форм агропромислової інтеграції.

Крок І.2. *Постановка та формулювання мети та завдань дослідження.* Формулюються основна мета та завдання щодо її реалізації.

Крок І.3. *Формулювання основних методологічних принципів дослідження трансформації регіонального АПК.* Формулюються основні принципи, дотримання яких є обов'язковою передумовою повноцінного суспільно-географічного дослідження проблеми.

Крок 1.4. *Збір необхідної інформації та її обробка.* Одним з основних завдань, що стоїть перед науковцем на початку дослідження, є формування інформаційної бази, представленою опрацьованими літературними джерелами з даної проблематики, нормативно-правовими документами, статистичними даними управлінь статистики, агропромислового розвитку та земельних ресурсів регіону. В якості основи використовується система показників сільськогосподарського виробництва регіону. Джерелом інформації є статистична та виробнича звітність, нормативні документи, дані науково-дослідницьких закладів, окремим пунктом є вивчення та узагальнення поглядів експертів та спеціалістів.

Успішна реалізація створення інформаційної бази дослідження залежить передусім від використання статистичної інформації. Певних складнощів викликає збір первинної статистичної інформації. Як правило, статистична інформація, яка є базою для повноцінного аналізу сучасних процесів в АПК регіону, обмежена в межах певних територіальних рівнів.

Найбільш вичерпна статистична інформація подається на регіональному рівні, що дає змогу оцінити лише поверхневий зріз сучасного стану та прослідкувати динаміку структурних зрушень в територіальній організації регіону за певний проміжок часу. Проте повноцінне дослідження не може обмежуватися лише загальним на рівні регіону. Відтак, є необхідність пошуку інформації на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць.

Тут дослідник стикається з певними труднощами. Справа в тому, що не вся статистична інформації подається до статистичних звітів та є доступною. Наприклад, в районі працює одне крупне агропромислове підприємство, а відтак, і інформація про результати сільськогосподарського та агропромислового виробництва відповідного району за певний проміжок часу є недоступною згідно з законами України про заборону розголошення економічної діяльності підприємств.

Іншим прикладом труднощів є неспівставність та відсутність певних показників в окремі роки, що пояснюється застосуванням різних методик обчислення первинної статистичної інформації в Управлінні статистики або іншими проблемами, пов'язаними навіть з друкуванням інформації на паперових носіях.

При виявленні тенденцій розвитку агропромислового виробництва, часток господарств, виявлення впливу окремих чинників на розвиток компонентів АПК широко застосовується блок математико-статистичних методів дослідження. Використання математико-статистичного методу дозволяє згрупувати досліджувані адміністративні одиниці в межах регіону за певним кількісним показником. В нашому випадку – це групування адміністративно-територіальних одиниць за характером територіальної локалізації посівних площ основних сільськогосподарських культур та територіальної локалізації поголів'я свійських тварин на території регіону.

Обробка статистичних даних проводиться за допомогою програмних засобів. Аналіз динаміки агропромислового комплексу регіону передбачає використання різноманітних кількісних показників, які дають змогу виявити розмах амплітуди значень (максимальний та мінімальний), виявити розбіжності та показати диференціацію показника на певній території. При аналізі структурних зрушень варто використовувати динамічні ряди (миттєві динамічні ряди – на певний момент часу, а також інтервальні динамічні ряди – за певний проміжок часу – інтервал).

Другий етап. Розвиток ринкових відносин призвів до формування багатоукладного АПК, тому необхідним є геопросторовий аналіз існуючих форм господарювання в сільськогосподарському виробництві, їх динаміки та частку різних господарських одиниць у виробництві валової сільськогосподарської продукції. Територіальні рівні дослідження на цьому етапі – регіональний, субрегіональний та мезорегіональний.

Крок ІІ.1. *Аналіз чинників, що формують та обумовлюють розвиток АПК регіону.* Подається коротка характеристика географічного положення території регіону, на основі обробки літературних та статистичних джерел характеризується сукупність природно-географічних та суспільно-географічних факторів розвитку АПК.

Крок ІІ.2. *Вивчення організаційно-економічних форм господарств та проведення просторово-часового аналізу їх змін у сучасній територіальній організації АПК.* Проводиться динамічний аналіз розвитку основних організаційно-економічних форм сільськогосподарського виробництва (сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства та особисті господарства населення), досліджується тенденція зміни кількості господарств та розподіл виробництва

сільськогосподарської продукції між цими формами господарств. Відповідно до класифікації сільськогосподарських підприємств, характеризуються основні підприємства комплексу на території регіону.

Крок ІІ.3 *Аналіз особливостей землеволодіння та землекористування в територіальній організації АПК регіону.* У структурі землеволодіння та землекористування подається аналіз зрушень, що відбулись протягом досліджуваного проміжку часу, визначається тренд використання сільськогосподарських угідь різними організаційно-економічними формами. На цьому кроці дослідження необхідним є вивчення структурних змін у системі землеволодіння та землекористування регіону, визначення найбільш крупних землекористувачів.

Крок ІІ.4. *Агропромислове виробництво.* Один з основних та найбільш ґрунтовних кроків дослідження. Шляхом аналізу статистичної інформації проводиться всебічний аналіз територіальних зрушень сільськогосподарського виробництва регіону, динаміка і аналіз структурних зрушень у виробництві сільськогосподарської продукції основними формами господарств та геопросторові особливості їх розміщення на регіональному, субрегіональному та мезорегіональному рівнях. В аналізі структури сільськогосподарського виробництва основне місце займає вивчення зрушення співвідношення часток рослинницької та тваринницької продукції в вартісному виразі протягом певного проміжку часу.

Вивчення процесів структурних зрушень в сільськогосподарському виробництві включає аналіз валової та товарної продукції сільського господарства як на регіональному рівні, так і в розрізі адміністративно-територіальних одиниць, при вивченні структурних зрушень треба використовувати як абсолютні, так і відносні показники. Також проводиться аналіз продукції у розрізі основних організаційно-економічних форм господарств.

Складові аналізу рослинницької ланки: вивчення особливостей структури посівних площ сільськогосподарських культур та їх динаміки, вивчення особливостей розміщення за певний часовий проміжок шляхом групування адміністративно-територіальних одиниць за значенням питомої ваги сільськогосподарських культур в структурі посівних площ адміністративно-територіальних одиниць регіону.

При вивченні змін, що позначилися у розвитку тваринницької ланки, необхідним є аналіз розподілу поголів'я основних сільськогосподарських тварин (ВРХ, свині, кози та вівці, птиця) та обсягів виробництва основних видів тваринницької продукції (м'ясо, молоко, яйця – у вартісному та натуральному виразах) за окремими організаційно-економічними формами господарств. На цьому кроці проводиться групування адміністративно-територіальних одиниць за значенням кількості поголів'я основних видів сільськогосподарських тварин на одиницю площі в господарствах регіону.

Аналіз розподілу поголів'я сільськогосподарських тварин дозволяє:

- *по-перше*, визначити роль і значення кожної форми господарств у загальній кількості поголів'я основних видів сільськогосподарських тварин, а також у загальному обсязі виробництва того чи іншого виду тваринницької продукції;

- *по-друге*, дозволяє виявити соціально-економічні зрушення, які відбуваються в розподілі поголів'я основних видів сільськогосподарських тварин і обсягів тваринницької продукції в розрізі організаційно-економічної форми господарства [3].

Аналіз змін, які відбулись у структурі промислової переробки сільськогосподарської промисловості та харчової промисловості, проводиться за трьома основними показниками: вартість основних виробничих фондів, зайнятість населення на підприємствах харчової промисловості і обсяг реалізованої продукції. Далі аналізуються основні виробничі напрямки за видами економічної діяльності та просторове розміщення основних виробничих потужностей.

Крок ІІ.5. *Вивчення сучасних форм агропромислової інтеграції в структурі регіонального АПК.* Даний крок дослідження присвячений аналізу інтеграційних процесів в регіональному АПК та вивченню основних інтегрованих формувань, що мають місце на території регіону.

На заключному, третьому, етапі дослідження обґрунтовуються перспективи розвитку регіонального АПК з урахуванням інноваційних методів управління та розвитку комплексу. Дослідження на даному етапі проводяться на регіональному, субрегіональному та мезорегіональному рівнях.

Крок ІІІ.1. *Аналіз можливостей формування агропромислових кластерів в регіоні.* Відповідно до попереднього досвіду, аналізуються можливості, вибудовується власна схема сучасного бачення перспектив формування та розвитку агропромислових кластерів задля оптимальних умов розвитку регіонального АПК.

Крок ІІІ.2. *Виявлення перспектив розвитку АПК регіону.* Даний крок передбачає пропозиції та обґрунтування комплексу заходів, реалізації яких сприятиме сталому функціонуванню АПК регіону відповідно до вимог екологічної й продовольчої безпеки та виходу і посиленню позицій на зовнішніх ринках збуту агропромислової продукції.

Висновки. Таким чином, процес дослідження трансформаційних зрушень в територіальній організації АПК регіону складається з трьох основних етапів. На *першому* етапі дослідження визначають мету дослідження, формулюють завдання, спрямовані на досягнення мети дослідження. На *другому* етапі проводиться власне суспільно-географічне дослідження проблеми. На *третьому* етапі узагальнюють отримані результати дослідження, пропонуються пропозиції та прогнози розвитку АПК регіону, формулюють висновки роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. – М. : Мысль, 1983.
2. Саркісов А.Ю. Трансформація територіальної організації АПК Херсонського регіону в сучасних умовах : автореф. дис. … канд. геогр. наук : спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / А.Ю. Саркісов. – Одеса, 2011. – 20 с.
3. Чекотовський Е.В. Основи статистики сільського господарства : [навч. посіб.] / Е.В. Чекотовський. – К. : КНЕУ, 2001. – 432 с.

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.2:631.1

Авраменко Т.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
імені професора І.Н. Романенка
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

У статті розглянуто дію щодо змін цільового використання земельних угідь. Проведено аналіз динаміки основних показників здійснення трансформації земельних ресурсів в аграрному секторі України. Досліджено суперечність між потребою зростання розораності та необхідністю виведення з обороту деградованих і малопродуктивних сільськогосподарських угідь. Представлено напрям розв'язання проблем нераціонального землекористування.

Ключові слова: трансформація земельних угідь, земельні ресурси, аграрний сектор, сільськогосподарське виробництво, ефективність трансформації земель.

Авраменко Т.П. ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ
В статье рассмотрено действие относительно изменений целевого использования земельных угодий. Проведен анализ динамики основных показателей осуществления трансформации земельных ресурсов в аграрном секторе Украины. Исследовано противоречие между потребностью роста распаханности и необходимостью выведения из оборота деградированных и малопроизводительных сельскохозяйственных угодий. Представлено направление решения проблем нерационального землепользования.

Ключевые слова: трансформация земельных угодий, земельные ресурсы, аграрный сектор, сельскохозяйственное производство, эффективность трансформации земель.

Avramenko T.P. TRANSFORMATION OF THE LANDED RESOURCES IS IN AN AGRARIAN SECTOR
In the article an action is considered in relation to the changes of the having a special purpose use of the landed lands. The analysis of dynamics of basic indexes of realization of transformation of the landed resources is conducted in the agrarian sector of Ukraine. Investigational contradiction between the necessity of growth of thrown open and necessity of leadingout from the turn of the degraded and underproductive agricultural lands. Direction of decision of problems of neracional'nogo land-tenure is presented.

Keywords: transformation of the landed lands, landed resources, agrarian sector, agricultural production, efficiency of transformation of earths.

Постановка проблеми. В аграрному секторі України, у результаті ринкових трансформацій, вдалося подолати державну монополію на землю та сформувати господарські структури ринкового типу. Однак так і не вдалося налагодити конкурентоспроможне аграрне виробництво, забезпечити найбільш раціональне та ефективне використання земельних та інших ресурсів. В умовах ринкових перетворень зазнав значної руйнації рівень розвитку і фінансово-економічний стан сільського господарства.

Нині проводиться розвиток ринкових реформ в економіці. Це пов'язується із завершенням земельної реформи, яка передбачає формування ринку земель сільськогосподарського призначення та визнання землі капіталом на рівні з іншими засобами виробництва. Великого значення надається формуванню нового та вдосконаленню діючого інституціонального середовища аграрного сектора. Вирішення цих питань має дати поштовх для розвитку всіх сфер АПК через так званий «мультиплікативний ефект». Однак різноманітність поглядів вчених і політиків з приводу вирішення цих питань ускладнює процес розробки комплексної концепції їх розв'язання, яка б чітко визначала зміст усіх напрямів реформування аграрних відносин.

Тому в сучасних умовах існує нагальна необхідність у теоретичному аналізі й узагальненні практики здійснення ринкових трансформацій в аграрному секторі економіки та визначенні перспектив подальших перетворень, які мають бути спрямовані на вирішення проблем галузі та вихід сільськогосподарського виробництва на світовий рівень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей трансформації земельних ресурсів в аграрному секторі присвятили свої наукові праці такі вчені, як І.Г. Кириленко, В.М. Нелеп, Д.І. Пшоняк, М.М. Федоров, М.А. Хвесик, О.А. Шульга, М.В. Щурик та ін.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження особливостей трансформації земельних ресурсів в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу. Визначення економічної сутності трансформації земельних угідь потребує окреслення мети, завдань, суб'єктів, об'єктів, чинників і критеріїв ефективності такої трансформації. Адже зазначені параметри можуть суттєво відрізнятися, якщо трансформація земельних угідь розглядається як технологічний чи інший процес.

До основних цілей трансформації сільськогосподарських угідь варто віднести:

1) розширення площ ріллі як більш продуктивних земель;

2) залучення до складу ріллі невеликих ділянок малопридатних земель для кращої механізації польових робіт;

3) розміщення об'єктів будівництва і транспортних мереж;

4) поліпшення повітряно-водного режиму ґрунту [1, с. 45].

Перші дві цілі забезпечують зростання результативності поточної господарської діяльності в поточній і найближчій перспективі, а останні дві – зростання цінності агроекологічної системи території. Для конкретного сільськогосподарського підприємства спонукальною підставою для трансформації земельних угідь може одночасно виступати одна або декілька із зазначених цілей.

Так, для окремого сільськогосподарського підприємства збільшення площі ріллі забезпечує вищі обсяги виробництва і прибутку в поточному періоді. Але для території регіону чи країни у цілому така поведінка сільськогосподарських виробників загрожує втратою економічного потенціалу в майбутньому та екологічною катастрофою. Підтвердженням цього є найвищий у світі рівень розораності сільськогосподарських угідь в Україні (табл. 1) і, як наслідок, значна частка земельних угідь, пошкоджених вітровою та водною ерозією. Зменшення рівня розораності угідь і відновлення земель після пошкодження шляхом упровадження інтенсивного типу господарювання також тісно пов'язані із процесом трансформації земельних угідь.

Так, високий ступінь розораності земель є характерним явищем для нашої країни ще відтоді, як Україна входила до складу Російської імперії. Дослідник розвитку вітчизняного аграрного сектору М. Огановський зазначав, що на початку XX ст. у нашій країні під ріллю було задіяно близько 80% усіх селянських земель (тоді як у Німеччині цей показник складав від 40 до 56%). Внаслідок цього селяни практично не мали змоги відводити площі під сади, виноградники, пасовища; розорані ділянки оброблялися без сівозміни та внесення добрив [5, с. 25]. Тенденція до екстенсивного розширення використовуваних у сільському господарстві земельних площ, передусім у вигляді ріллі, фактично збереглася і в радянські часи.

Основним стратегічним продуктом сільського господарства України завжди вважалося зерно, і саме за обсягами його виробництва передусім оцінювали результативність діяльності аграрного сектору.

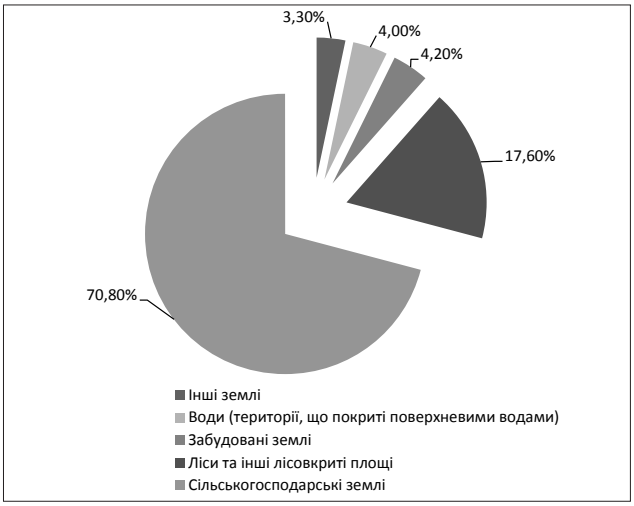


Рис. 1. Загальна площа земельних ресурсів станом на 01.01.2015, % [8]

Станом на 01.01.2015 загальна площа земельних ресурсів в Україні склала 57,9 млн га (рис. 1). За 2013–2014 рр. загальна кількість сільськогосподарської землі скоротилася на 11,5 тис. га, причому найбільше скорочення спостерігалося в розмірі ріллі – на 8,97 тис. га (з 252,56 тис. га у 2013 р. до 243,59 тис. га у 2014 р.). У 2014 р., порівняно з 2013 р., спостерігаємо скорочення величини пасовищ, що пояснюється зменшенням поголів'я ВРХ, адже аграрії віддають перевагу менш затратному виду діяльності – рослинництву, результатом чого є збільшення площ ріллі.

У 2014 р. в Україні зареєстровано 4,1 млн домогосподарств, що на 104,8 тис. менше, ніж у 2013 р.

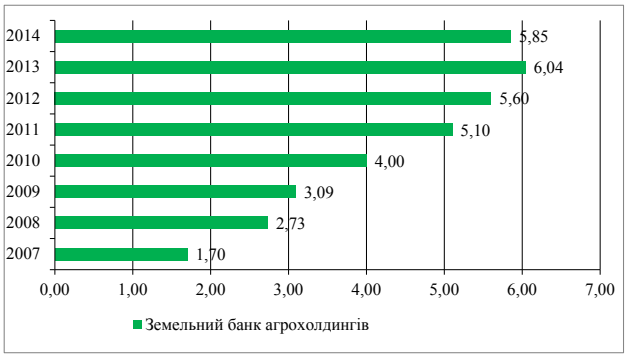


Рис. 2. Земельний банк агрохолдингів, млн га [8]

Таблиця 1

Співвідношення площ сільськогосподарських угідь у ряді країн світу станом на 31.12.2014 [8]

Країна	Сільськогосподарські угіддя, млн грн			Розораність с/г угідь, %	Відношення сінокосів і пасовищ до ріллі, %
	загалом	у тому числі			
		рілля	сінокоси і пасовища		
Україна	41,8	32,6	7,9	78,0	24
Австрія	3,5	1,4	2,0	40,0	143
Бельгія	1,5	0,8	0,7	53,3	87
Великобританія	17,1	6,1	11,0	35,7	180
Голландія	2,0	0,9	1,1	45,0	122
Німеччина	17,4	11,7	5,3	67,2	45
Франція	30,0	18,3	10,8	61,0	59
Швейцарія	1,6	0,4	1,1	25,0	275
США	426,0	185,0	239,0	43,4	129
Китай	496,0	92,7	400,0	18,7	431

Варто відзначити, що протягом 2014 р. загальна площа земельних ділянок складала у розмірі 6,3 млн га, що на 2% менше порівняно з 2013 роком.

Сукупна площа земель сільськогосподарських підприємств у 2014 році склала 21 млн га, що на 1,1 млн га менше (-5%), ніж у 2013 році. Згідно з дослідженням «Найбільші агрохолдинги України 2014», проведеним агенцією AgriSurvey, агрохолдинги використовують більше ніж j всіх угідь, що є у користуванні сільськогосподарських підприємств (рис. 2).

Посівні площі під зерновими культурами у 2014 році скоротилися на 1,4 млн га порівняно з 2013 роком. Водночас площі під технічними культурами зазнали збільшення на 0,6 млн га порівняно з 2013 роком. Посівні площі під картоплею та овоче-баштанними культурами тільки у 2014 р. зменшилися на 0,1 млн га, а посіви під кормовими культурами продовжують скорочуватися у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва продукції тваринництва (рис. 3).

Варто зазначити, що більшість культур вирощується на сільськогосподарських підприємствах (не включаючи овочі та картоплю), тому зміна обсягів виробництва зумовлена скороченням земель, що входять до їх складу, у 2014 році на 1,2 млн га (-5%) порівняно з 2010 роком. Серед зернових культур скорочення посівних площ спостерігалося таке: пшениця – 550 тис. га (-11%), жито – 128 тис. га (-54%) та ячмінь – 1,2 млн га (-40%), тоді як посіви під кукурудзою на зерно зросли на 1,6 млн га (+76%). Серед технічних культур збільшення посівних площ спостерігається у виробництві соняшнику – на 610,4 тис. га (+17%) та сої – на 662,1 тис. га (+65%), ріпак зазнав незначного зменшення на -1%.

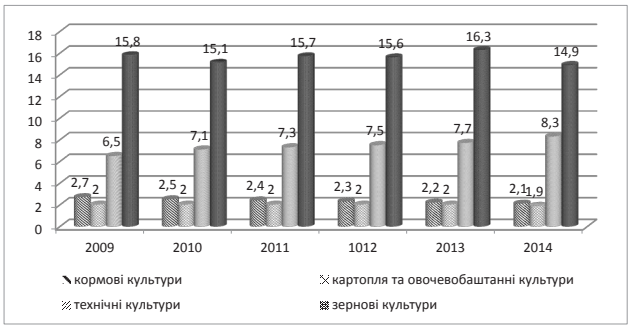


Рис. 3. Динаміка посівних площ упродовж 2009–2014 рр., млн га [8]

Згідно з чинним українським законодавством наприкінці 2016 року буде знято мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. На нашу думку, для зняття заборони потрібна взаємодія кількох факторів: законодавчої відповідності, сприйняття населенням та успішного проведення тестових торгів.

Нормативно-грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення (НГО) не індексувалася протягом останніх чотирьох років, проте цього разу її було збільшено на 24,9% (індекс інфляції), в результаті чого грошова оцінка ріллі та перелогів підвищилася по Україні в середньому на 5138,1 грн/га та склала 25773,1 грн/га. Тобто у 2015 році НГО зросла більше ніж у 7 разів порівняно з 1995 роком. Вітчизняні аграрії вважають таку вартість подекуди завищеною, а методологію – неефективною. У зв'язку з цим було ініційовано розробку нової методології НГО, яка наразі доопрацьовується в робочих групах Міністерства аграрної політики та продовольства України. Проект постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» опублікований на сайті Державного агентства земельних ресурсів України від 26 травня 2014 року. Він передбачає зниження середньої НГО приблизно на 30% по Україні та імплементацію більш справедливого підходу до оцінки ґрунтів, базуючись на їх родючості. Згідно з документом НГО підвищиться тільки у Житомирській області на 1,3%, а в інших регіонах вона буде зменшуватися – від 6,8% у Вінницькій області до 47,8% у Рівненській [8].

У результаті цього урожайність основних сільськогосподарських культур в Україні у 2 – 4 рази нижча, ніж у європейських країнах, до обробітку залучені значні площі низькопродуктивних деградованих земель. Тому основною проблемою є оптимізація земельного фонду країни, зменшення його сільськогосподарської освоєності та розораності, що дасть можливість покращити екологічний стан агроландшафтів, інтенсифікувати виробництво завдяки концентрації коштів на меншій земельній площі. Ця оптимізація має відбуватися через науково обґрунтовану трансформацію земельних угідь. Вважається, що у процесі трансформації сільськогосподарських угідь найбільш складним завданням сьогодні в Україні є вилучення з аграрного обігу від трьох до п'яти мільйонів гектарів ерозованих та деградованих земель, їх заліснення або формування культурних чи природних пасовищ як однієї з основ органічного землеробства й отримання екологічно чистої продукції тваринництва.

Економічно вигідним, як стверджує І. Кириленко, є те, що на площах, які залишаються в обробітку, виникають додаткові можливості отримання ефекту від більшої концентрації матеріальних і фінансових ресурсів, а завдяки застосуванню дешевих пасовищних кормів собівартість тваринницької продукції, залежно від тривалості сезонного використання, може зменшитися на 40-70% [1, с. 46].

На неоднозначні наслідки проведення трансформації земельних угідь звертає увагу і М.М. Федоров. На його думку, завдяки трансформації земельних угідь та вдосконаленню їх структури, підвищенню (зниженню) частки ріллі, багаторічних культурних насаджень і меліорованих земель у загальній площі сільськогосподарських угідь, а інтенсивних культур – у структурі посівів, підвищенню коефіцієнта повторного використання землі до оптимальних рівнів можливості підприємства щодо збільшення обсягу виробництва продукції (за інших однакових умов) зростатимуть. Але тут, наголошує учений, важливо не вийти за раціональні межі кожного із названих показників, оскільки це може призвести до погіршення використання землі, втрати її родючості [4, с. 11].

Тому метою трансформації можуть бути:

- на рівні окремого суб'єкта господарювання – зміна напрямів господарського використання конкретних земельних ділянок для отримання вищого доходу чи мінімізації витрат;
- на рівні галузі – зміна товарної або географічної структури виробництва продукції сільського господарства для повнішого насичення внутрішнього ринку або розширення експортних поставок;
- на макроекономічному рівні – раціоналізація міжгалузевого розподілу земель, запобігання їх деградації чи поліпшення стану використовуваних угідь.

Зазначені цілі можуть як доповнювати одна одну, так і бути певною мірою конфліктними.

На сьогодні вже розроблені певні заходи, спрямовані на запобігання нераціонального використання земель, їх необґрунтованої трансформації під впливом поточних економічних чи інших інтересів. Одним із таких заходів є проведення внутрішньогосподарського землеустрою (землевпорядкування) з метою територіальної організації землі та виробництва сільськогосподарських підприємств, селянських та фермерських господарств у межах їх землекористування [7].

Внутрішньогосподарський землеустрій, ст. 184 Земельного кодексу України, передбачає складання проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозмін, упорядкування угідь, а також розроблення заходів щодо охорони земель. У сучасних умовах переважна більшість сільськогосподарських підприємств здійснює виробничий процес не на власних, а на орендованих землях [6, с. 12].

Більш перспективним вважається використання агроландшафтного підходу, коли землі сільськогосподарського підприємства і землі сільських територій розглядаються як єдиний агроландшафтний комплекс. У межах сільськогосподарських угідь природні біогеоценози трансформуються в агроценози, а природні ландшафти – в агроландшафти – природно-виробничі системи, які сформувалися та функціонують у результаті постійної взаємодії сільського господарства і природного середовища, природного ландшафту.

Отже, рівень трансформації сільськогосподарських земель є функцією властивостей ландшафтів (їхнього висотного положення, місця розташування на локальному рівні, особливостей ґрунтоутворюючих порід; наявності або відсутності сольових горизонтів; вхідної буферності ґрунтів тощо), характеру та рівня антропогенного впливу [2, с. 315].

При вирішенні питань збалансованого землекористування заслуговують на увагу нові теоретичні концепції та практичні підходи до оптимізації сільськогосподарського землекористування, які базується на системному складанні певних вимог та адаптивних можливостей рослин. Основою тут є концепція адаптивного землеробства з ландшафтно-екологічним підходом до організації використання сільськогосподарських земель. В основу цієї концепції покладено ландшафтно-екологічну диференціацію агроландшафтів і ґрунтозахисний комплекс заходів щодо використання орних земель.

Основне завдання цієї концепції – досягнути найбільшої ефективності в охороні ґрунтової родючості при оптимальних витратах праці та матеріально-грошових засобів і забезпечити при цьому найвищу продуктивність агроценозу. Складові агроландшафту (склад та структура сільськогосподарських угідь, системи ведення сільського господарства, агротехнічні прийоми, види меліорації, типи утримання тварин), безумовно, мають узгоджуватися із природним блоком. Від ступеня такої кореляції або узгодження залежить стійкість агроландшафту в цілому. Якщо вона є недостатньою, то відбувається зниження природного ресурсного потенціалу території і навіть деградація агроландшафтної системи [3, с. 29].

Отже дослідження впливу сільськогосподарського виробництва на стан місцевої агроландшафтної системи є важливим передусім з точки зору аналізу екологічних проблем регіону. Однак не менш важливою є і соціально- економічна складова цих процесів. Причому в економічному та соціальному аспектах відбувається взаємний вплив природної і виробничої систем. Такий взаємовплив має обов'язково враховуватися при обґрунтуванні доцільності чи недоцільності певних трансформацій наявних земельних угідь. Земля, на відміну від інших факторів виробництва, не може за бажанням власника переміщуватися у просторі. Вона завжди прив'язана до конкретного територіального агроландшафту і залежить від його природно-екологічного стану. Так, наприклад, у регіоні різко погіршується стан водозабезпечення, а місцеве сільськогосподарське виробництво орієнтоване на поливне землеробство, то власник землі постає перед вибором: відмовитися від ведення аграрного виробництва в цьому регіоні чи профінансувати заходи із трансформації земельних угідь. Тісний зв'язок сільськогосподарського виробництва та місцевої агроландшафтної системи має братися до уваги і при визначенні об'єктів та суб'єктів трансформації земельних угідь. Адже важливо, хто приймає рішення про проведення трансформації земель, на підставі яких повноважень і з яких мотивів це робиться [5, с. 30].

Не менш важливим аспектом є те, які саме землі виступатимуть об'єктом трансформації і які наслідки це матиме для їх родючості, екологічного стану тощо. Щодо суб'єктів трансформації земельних угідь, то цілком логічним виглядає твердження про те, що рішення про її проведення повинен приймати власник землі на підставі індивідуальних, територіальних чи суспільних інтересів. У контексті нашого дослідження йдеться передусім про трансформацію у процесі господарського використання землі.

На сьогодні в Україні функція власності на землю у більшості випадків відділена від функції її економічного використання. Враховуючи нинішню ситуацію, є підстави говорити про необхідність колективного прийняття рішення про проведення трансформації сільськогосподарських угідь. До прийняття таких рішень мають залучатися формальні власники землі (селяни, що отримали земельні паї), землекористувачі (орендатори земельних ділянок, які здійснюють їх господарське використання) і територіальна громада в особі місцевих органів влади, управління чи громадських об'єднань [4, с. 16].

Враховуючи нинішню ситуацію, є підстави говорити про необхідність колективного прийняття рішення про проведення трансформації сільськогосподарських угідь. До прийняття таких рішень мають залучатися формальні власники землі, землекористувачі і територіальна громада в особі місцевих органів влади, управління чи громадських об'єднань.

Необхідність зовнішнього контролю за процесами трансформації земельних угідь передбачена також проектом Концепції розвитку земельних відносин в Україні на 2008–2015 рр. У зазначеному документі пропонується вдосконалення порядку трансформації угідь та зміни цільового призначення землі з метою зниження рівня корупційних діянь шляхом:

- впровадження системи, де трансформація угідь і зміна цільового призначення земельних ділянок можуть відбуватися лише на підставі затверджених в установленому порядку матеріалів державного землеустрою;
- відчуження чи приватизація земельних ділянок державної та комунальної власності для подальшого використання, що здійснюється лише відповідно до їх встановленого цільового призначення;

• здійснення перших трансакцій чи зміни цільового призначення із земельними частками (ділянками) сільськогосподарського призначення, переданими безкоштовно у приватну власність, що відбуватиметься лише через відповідну державну установу. Наступні трансакції, включаючи іпотеку, можуть здійснюватися через комерційні банки [3, с. 30].

Висновки. Отже, трансформація земельних угідь – це достатньо широке поняття, яке може складатися із керованих і некерованих людиною процесів. Біологічні та ґрунтоутворюючі процеси, які визначають склад (тип) ґрунтів, є природною трансформацією земель. Ця природна трансформація здатна прискорюватися, сповільнюватися або змінювати свій вектор розвитку під впливом господарської або іншої діяльності людини. У результаті природних трансформацій змінюється якісний склад конкретних земельних ділянок. Так, вітрова чи водна ерозія може поступово перетворювати родючі чорноземи, що використовуються як рілля, на напівпустельні або пустельні ділянки, непридатні для вирощування сільськогосподарських культур. Ці об'єктивні процеси зміни якісних показників ґрунтів, які відбуваються незалежно від бажання людини (але часто спричинені необдуманим господарським втручанням), у подальшому називатимемо фактичною трансформацією земельних угідь. Фактична трансформація земель на певному її етапі може стати причиною прийняття рішення про проведення формальної трансформації цих угідь. Під формальною трансформацією розуміється зміна цільового господарського використання певних земельних угідь (наприклад, переведення ріллі в багаторічні насадження чи пасовища). Ключовою ознакою формальної трансформації є наявність конкретного управлінського рішення про її проведення, прийнятого на будь-якому рівні управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кириленко І.Г. Актуальні питання ринку земель сільськогосподарського призначення / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 44-46.
2. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві : підручник / В.М. Нелеп. – К. : КНЕУ, 2004. – 495 с.
3. Пшоняк Д.І. Передумови, сутність та економічне значення трансформації земельних угідь у сучасних умовах / Д.І. Пшоняк // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 1-2. – С. 28-31.
4. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов : доповідь / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4-18.
5. Хвесик М.А. Стратегічні імперативи раціоналізації землекористування в контексті соціально-економічного піднесення України / М.А. Хвесик // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 24-30.
6. Шульга О.А. Рыночная трансформация аграрного сектора Украины. – Рукопись. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности – 08.00.01 – экономическая теория и история экономической мысли. – ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана». – Киев, 2013. – 22 с.
7. Щурик М.В. Трансформація управління земельними відносинами аграрного сектора в умовах ринкової моделі господарювання [Електронний ресурс] / М.В. Щурик. – Режим доступу : http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/23_1.pdf.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 330.15:504.062

Артюшок К.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені академіка Степана Дем'янчука

ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ КРИЗИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Стаття присвячена дослідженню еколого-економічної кризи як системи взаємодії і взаємовпливу елементів економічної та екологічної криз. Розглянуто сутність економічної та екологічної криз. Визначено основні чинники та наслідки еколого-економічної кризи.

Ключові слова: криза, економічна криза, екологічна криза, природне середовище, еколого-економічна система.

Артюшок К.А. ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ КРИЗИСА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ
Статья посвящена исследованию эколого-экономического кризиса как системы взаимодействия и взаимовлияния элементов экономического и экологического кризисов. Рассмотрена сущность экономического и экологического кризисов. Определены основные факторы и последствия эколого-экономического кризиса.

Ключевые слова: кризис, экономический кризис, экологический кризис, природная среда, эколого-экономическая система.

Artyushok K.A. DESCRIPTION THEORETICAL ASPECTS OFECOLOGICAL-ECONOMIC SYSTEM CRISIS
The article investigates the ecological-economic crisis as a system of interaction and mutual influence of economic and ecological crises. The essence of economic and ecological crises. The main factors and the consequences of the ecological-economic crisis.

Keywords: crisis, economic crisis, ecological crisis, natural environment, ecological-economic system.

Постановка проблеми. Еколого-економічна система схильна до впливу процесів рівноваги-нерівноваги, стійкості-нестійкості, що виявляється у процесах циклічності її функціонування і характеризується кризовими явищами в розвитку еколого-економічних відносин.

Криза у перекладі з грецької – різка зміна звичайного стану речей; злам, загострення становища,

різкий перелом або занепад [1]. Як відомо, кризи характерні для розвитку практично усього розмаїття систем, у цьому зв'язку виділяють фінансову, грошово-кредитну, валютну, біржову, промислову, аграрну, структурну, продовольчу, паливну та інші види криз.

При дослідженні проблем взаємодії між економікою та екологією в рамках концепції збалансованого розвитку найбільший інтерес представляє науковий аналіз формування, розвитку та шляхів подолання кризи еколого-економічної системи.

Під екологічною кризою при цьому розуміється критичний стан навколишнього природного середовища в результаті нерозумного, марнотратного використання природних багатств, а також глобального забруднення навколишнього середовища відходами виробництва та життєдіяльності людини.

Економічна криза – невід'ємна фаза економічного циклу та негативне економічне явище, яке викликане диспропорціями, що виникають у процесі виробництва, обміну і споживання, та проявляється в різкому погіршенні соціально-економічного стану країни через значний спад виробництва, порушення виробничих зв'язків, банкрутства підприємств, зростання безробіття та інфляції, і в підсумку – у зниженні життєвого рівня населення [2, с. 17].

З економічної точки зору особливий інтерес представляє науковий аналіз змісту, виявлення причин і наслідків кризи еколого-економічної системи, розробка науково обґрунтованих напрямів її подолання в межах державної стратегії збалансованого розвитку.

Саме такий підхід дозволить розкрити проблему впливу виснаження природно-ресурсного потенціалу, зниження рівня розвитку людського потенціалу на поглиблення тривалої економічної кризи в країні і, з іншого боку, вивчити питання взаємопроникнення недосконалості сучасного економічного розвитку і глобальних негативних змін навколишнього природного середовища як місцяіснування людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі досить докладно вивчені проблеми окремо екологічної та економічної криз. Зокрема, фахівцями-екологами глибоко і всебічно аналізуються основні причини виникнення екологічних криз, фактори, що визначають їх поширення.

Аналіз сучасного стану екологічних систем став предметом наукового пошуку В. Афанасьєва, В. Вернадського, В. Воловича, Н. Газізулліна, В. Кузьміна, А. Мінца, Ю. Олейнікова, Н. Реймерса, П. Барщевського, А. Качинського, В. Лимаренко, В. Міщенко, М. Аркеляна, Г. Білявського, І. Білого, Л. Долгополова, Ю. Саталкіна, В. Шевчука, О. Фурдичка та багатьох інших.

Детальному аналізу та науковій оцінці піддаються різні класифікації кризових явищ у стані навколишнього природного середовища, прогнозуються різноманітні наслідки забруднень атмосфери, водних та земельних просторів для людини, рослинного і тваринного світу.

Численні дослідження відомих вчених економістів присвячено теоретичним і практичним проблемам виникнення, розвитку та подолання економічної кризи. Циклічність розвитку економіки в умовах ринкових відносин є реальним, закономірним станом, дослідженню проявів якого присвятили свої праці багато вчених різних країн світу.

У зарубіжній економічній літературі дослідженню цієї категорії присвячені роботи А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, К. Маркса, С. Мілля, Й. Шумпетера, А. Шпітгоффа, Д. Форрестера, Х. Кларка, Р. Менша, Д. Фрімена, У. Ростоу, А. Клайнкнехта, Д. Дайна, Г. Хаберлера, Ф. Мізеса, У. Мітчелла, П. Момберта, Р. Гильфердігга, а також М. Кондратьєва, А. Богданова, К. Каутського, Л. Мендельсона, Є. Варги, С. Коваля, К. Рудого, М. Бунятяна та ін.

Серед вітчизняних вчених виділяються праці М. Туган-Барановського, В. Геєця, А. Гальчинського, М. Кизима, С. Мочерного, Є. Короткова, С. Меншикова та ін.

В останні роки вітчизняна економічна наука звернула особливу увагу на цю проблему у зв'язку з її актуальністю через триваючу в країні вже протягом багатьох років системну соціально-економічну кризу.

Не зупиняючись детально на характеристиках сучасних проблем розвитку власне екологічної та економічної криз, хочеться відзначити, що ці явища взаємопов'язані між собою, і загострення одних проблем веде до погіршення ситуації у іншій сфері.

Мета статті полягає у дослідженні еколого-економічної кризи як системи взаємодії, взаємовпливу і взаємопроникнення елементів економічної та екологічної криз. Саме цей аспект є зараз найменш вивченим як в теоретичному, так і в практичному сенсі, хоча поглиблене пізнання закономірностей у цій галузі науки має, на наш погляд, надзвичайну актуальність.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від стану стійкості еколого-економічної системи кризовий її прояв характеризується порушеннями балансу у забезпеченні екологічних та економічних інтересів на різних рівнях суспільних відносин, диспропорціями у процесі відтворення природно-ресурсного та людського потенціалу як головних елементів потенціалу стійкості еколого-економічної системи.

Іншими словами, під кризою еколого-економічної системи, на наш погляд, слід розуміти порушення стану рівноваги, стійкості в еколого-економічних відносинах, коли під впливом чинників економічної нестабільності виникають негативні екологічні наслідки, і, навпаки, розбалансованість взаємопов'язаних елементів навколишнього природного середовища, в свою чергу, призводить до серйозних економічних диспропорцій на різних рівнях суспільної системи.

Криза еколого-економічної системи є певним стимулюючим фактором подальшого її розвитку, коли порушена рівновага системи відновлюється за допомогою накопичення необхідних кількісних змін, що поступово переходять у нову якість і створюють новий стійкий стан еколого-економічної системи на якісно іншому рівні її функціонування. Причому необхідно мати на увазі, що ідеальним повинен вважатися такий варіант розвитку, коли руйнівна сила кризи еколого-економічної системи згодом компенсується не меншою, а навіть і більшою за масштабом та якістю відтворювальною силою.

Серед глобальних першопричин кризового стану еколого-економічної системи слід назвати такий «ланцюжок» взаємопов'язаних процесів і тенденцій, пов'язаних з виробництвом і споживанням природно-ресурсного потенціалу: зростання чисельності населення світу – збільшення і новий якісний стан життєвих стандартів населення – зростання обсягів виробництва і споживання природних ресурсів – збільшення навантаження на навколишнє природне середовище і в кінцевому підсумку – виснаження природно-ресурсного потенціалу, а також поступова деградація навколишнього природного середовища.

Глибинними причинами еколого-економічної кризи є кількісні накопичення негативних наслідків економічної діяльності, що впливають на стан навколишнього природного середовища і призводять до певних якісних порушень еколого-економічної рівноваги. Ці порушення проявляються насамперед у негативних змінах внутрішньої структури і взаємозв'язків між елементами еколого-економічної системи, а також у виникненні явищ дисгармонії і порушенні оптимальності еколого-економічних відносин.

Як відомо, біосфера, будучи саморегулюючою і самовідновною системою, здатною до підтримання стабільного стану навколишнього середовища при певних обсягах і якісних параметрах впливів на неї, зовсім небезмежна і здатна існувати лише тоді, коли навантаження на неї не перевищують можливостей її саморегуляції.

З цього можна зробити висновок про те, що антропогенні чинники впливу на навколишнє середовище не повинні перевищувати певної межі – господарської ємності біосфери. В іншому випадку відбувається дисбаланс у відносинах між суспільством і природою, порушується режим коеволюції людини і біосфери, що ставить під загрозу весь процес існування людства в складі біосфери, створює глобальну загрозу виживання людини.

Взаємодія і взаємопроникнення економічних та екологічних проблем у процесі формування та розвитку кризи еколого-економічної системи можна представити у вигляді схеми причин і наслідків, що взаємно обумовлюють один одного (рис. 1, 2).

У структурі економічних чинників галузевого характеру необхідно відзначити особливу роль окремих галузей економіки, а саме нафто- і газодобувної, хімічної та нафтохімічної, металургійної, машинобудування, аграрного сектора у зростанні рівня екологічного ризику виробництва, а отже, у прискоренні процесу формування кризи еколого-економічної системи.

З іншого боку, сировинна, продовольча, паливна кризи багато в чому визначають стан еколого-економічної системи і тим самим відіграють важливу роль у загостренні сучасних екологічних проблем. За масштабами поширення кризу еколого-економічної системи слід розглядати як на локальному, так і на національному та глобальному рівнях. При цьому слід зазначити, що основні тенденції та форми прояву кризових явищ можуть значно відрізнятися на різних рівнях еколого-економічних системи.

Розглянемо більш детально, наприклад, закономірності впливу зміни чисельності населення – найважливішого чинника дестабілізації еколого-економічної системи, на стан навколишнього природного середовища, що проявляє себе на різних рівнях. Згідно даних ООН, у 2014 р. чисельність населення Землі сягнула 7,244 млрд. осіб і продовжує збільшуватися [3, с. 115]. Розподіл населення і зміна його чисельності по різних регіонах є нерівномірним. У цьому зв'язку нерівномірно споживаються природні ресурси і розподіляється екологічне навантаження, а отже, формування еколого-економічної кризи відбувається по-різному.

Вплив демографічного чинника на процес формування і розвитку кризи еколого-економічної системи на глобальному рівні проявляється як проблема стабілізації або навіть скорочення чисельності населення. Даний підхід до проблеми не новий, оскільки ще два століття тому був сформульований Т. Мальтусом [4]. Зараз послідовники цього теоретичного підходу пропонують різноманітні методи регулювання чисельності населення. При цьому називають різні варіанти скорочення чисельності населення планети: від декількох мільйонів до декількох мільярдів чоловік. Такий інтервал значень свідчить про недостатню обґрунтованість цих даних.

У цьому зв'язку ми дотримуємося точки зору вчених [5], які вважають, що в епоху ноосфери, науково обґрунтованої В. Вернадським [6], необхідно враховувати весь комплекс факторів, що впливають на кризу еколого-економічної системи, на відміну від Т. Мальтуса, який у своїх прогнозах спирався лише на розрахунки співвідношень зростання народонаселення й кількості вироблених засобів споживання. Таким чином, вони пропонують у якості альтернативи жорстокому і антигуманному, по суті, прогнозу тотального скорочення чисельності населення для збереження довкілля модель скорочення навантаження на екологію без скорочення людської популяції.

Причина	Наслідок
Зношеність основних фондів	Зростання аварійності з тяжкими екологічними наслідками
Криза платоспроможності економічних суб'єктів	Труднощі у фінансуванні природоохоронних заходів з боку підприємств
Інвестиційний криза	Брак інвестиційних ресурсів при вирішенні екологічних проблем
Розвиток галузевої структури економіки на користь сировинних і видобувних галузей, орієнтованих на експорт	Зростання забруднення навколишнього природного середовища підприємствами найвищого рівня екологічного ризику
Неефективна система економічних стимулів у природокористуванні	Нераціональне використання природно-ресурсного потенціалу, деградація навколишнього середовища
Недостатнє фінансування освітніх екологічних програм	Низький рівень екологічної грамотності населення

Рис. 1. Вплив економічної кризи на екологію

Причина	Наслідок
Виснаження природно-ресурсного та трудового потенціалу	Зниження рівня загальнонаціонального багатства, а отже, і рівня економічного розвитку країни
Хижацьке використання природних ресурсів у результаті безконтрольності в умовах кризи	Зниження економічного потенціалу та недоотримання доходів державним бюджетом від експлуатації природно-ресурсного потенціалу
Зростання забруднень навколишнього природного середовища	Погіршення показників якості життя населення, і насамперед здоров'я як основного критерію відтворення робочої сили
Забруднення земель у результаті екологічних аварій у нафтогазовидобувному, нафтогазотранспортному чи енергетичному секторах економіки	Вибуття забруднених земельних ділянок із господарського обороту
Незадовільний стан лісів,парків та інших зон відпочинку	Незадоволеність естетичних потреб людей у необхідних природних благах

Рис. 2. Вплив екологічної кризи на економіку

В основі подібної моделі є значно розширена множина параметрів, «проміжних змінних», що враховуються у еколого-економічній системі. Основними компонентами є: по-перше, питома продуктивність технологій (обсяг спотвореного середовища на одиницю корисного продукту); по-друге, якість економічної, політичної організації (внутрішня різноманітність суспільства); по-третє, якість духовної культури (інформаційна розмірність інтелекту, утвердження норми моралі, права і т. п.). Не заперечуючи при цьому можливість найбільш катастрофічних варіантів еколого-економічного розвитку, враховуючи сучасний рівень вирішення проблем, слід вірно розставляти акценти, що дозволить підвищити ефективність антикризових заходів.

Необхідно відзначити, що акценти повинні зміщуватися не у бік вирішення питання про глобальне скорочення чисельності населення, а у напрямі пошуку раціональних способів стабілізації еколого-економічного розвитку на основі використання сучасних екологічно чистих технологій, створення екологічно чистих продуктів, активізації та стимулювання інтелектуальної, творчої діяльності фахівців, за умов підвищення екологічної освіченості населення.

Країни з перехідною економікою, до числа яких відноситься й Україна, мають свою специфіку функціонування еколого-економічних відносин, першопричиною нестійкості розвитку яких є більшою мірою економічна криза. Наявні тут екологічні проблеми загострюються і поглиблюються не стільки демографічними проблемами або проблемами економічного зростання, скільки тривалою фінансово-економічною кризою, що не дозволяє належним чином вирішувати накопичені екологічні проблеми. Крім того, за умов поступової економічної стабілізації і подальшого зростання гостро постане проблема екологічних аварій, викликаних високим рівнем зношеності основних фондів на виробництві, першопричиною чого знову ж таки є економічна криза, що не дозволяє своєчасно і в необхідних масштабах проводити оновлення основного капіталу підприємств.

Специфіка української кризи еколого-економічної системи полягає також у тому, що хоч триваючий спад виробництва веде до деякого зниження тиску на навколишнє середовище, загальна економічна криза буде завдавати серйозних екологічних втрат. По-перше, скорочення забруднення є непропорційним зниженню обсягів виробництва. По-друге, продовжується практика вирішення економічних, фінансових і зовнішньоекономічних проблем за рахунок посиленої експлуатації природних ресурсів, що неминуче призведе до виснаження природних ресурсів. У цьому зв'язку необхідно, на наш погляд, на основі раціонального використання власних природних ресурсів збільшувати і примножувати національний економічний потенціал. Неефективна ресурсна політика держави веде до хижацького, нераціонального використання природно-ресурсного потенціалу. Україна, багата ресурсами країна, повинна вести глибоко продуману економічну політику у сфері використання природних ресурсів. Необхідно грамотно оцінювати і ефективно розвивати власний потенціал стійкості і на основі його раціонального, дбайливого використання забезпечувати добробут громадян своєї країни.

По-третє, загострення економічної та політичної криз в країні призвело до того, що проблеми захисту довкілля виявилися мало не на останньому місці у реальному рейтингу національних пріоритетів. А для підвищення цього рейтингу у країні робиться вкрай мало. При загальному зниженні морально-етичного рівня населення ця проблема стає особливо гострою та актуальною.

Можна з впевненістю прогнозувати, що за умов економічного зростання в Україні розпочнеться пожвавлення ряду екологічно «брудних» виробництв. Одночасно наслідком нинішньої геополітичної та суспільної кризи стане ще більша «регіоналізація» країни. При цьому найбільшу втрату понесуть ресурсодобувні регіони. Можна стверджувати, що геополітична криза відкинула структуру охорони природи та управління природокористуванням до стану, в якому вона перебувала на початку 90-х років. Проблеми неплатоспроможності підприємств, бюджетна криза в країні створили ситуацію, за якої практично утруднено фінансування природоохоронних заходів, що погіршує екологічну ситуацію.

Висновки. Підводячи підсумок вищесказаного, слід зазначити, що серед економічних чинників, які формують еколого-економічну кризу, особливе місце займають демографічний та виробничий фактори і пов'язане з ними зростання споживання природних ресурсів, що у кінцевому підсумку призводить до виснаження природно-ресурсного потенціалу та глобального забруднення навколишнього середовища відходами виробництва та життєдіяльності людини. Визначальними факторами нестабільного стану еколого-економічної системи в умовах нашої країни стали бюджетна, інвестиційна та фінансово-кредитна кризи, які не дозволяють в повних обсягах і своєчасно фінансувати природоохоронні заходи, що завдає непоправної шкоди навколишньому середовищу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Article=10358&action=show.
2. Хаустова В.Є., Проноза П.В. Теоретичні аспекти виникнення та розвитку кризових явищ в економіці / В.Є. Хаустова, П.В. Проноза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.problecon.com/pdf/2011/4_0/13_23.pdf.
3. Report of United Nations Population Fund «State of World Population 2014» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/EN-SWOP14-Report_FINAL-web.pdf.
4. Мальтус Т.Р. Опыт закона о народонаселении / Т.Р. Мальтус [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://demoscope.ru/weekly/knigi/maltus/maltus.pdf.
5. Назаретян А. Демографическая утопия «устойчивого развития» / А. Назаретян. – Зеленый мир. – 1999. – № 16–17. – С. 9–10.
6. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера / В.И. Вернадский ; сост. Н.А. Костяшкин, Е.М. Гончарова. – М. : Айрис-пресс, 2004. – 575 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/E_LIB/vern135/#/1/.
7. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : [національна доповідь] / За ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
8. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні / За наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика, д.г.-м.н., проф. С.О. Лизуна ; Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 64 с.

УДК 332.3:364.122.5

Біда О.Ю.
здобувач,
асистент кафедри геодезії і геоінформатики
Львівського національного аграрного університету

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ

У статті визначено групи проблем розвитку міських агломерацій, а також показники конкурентоспроможності основних світових агломерацій. Виявлено напрями удосконалення законодавчої та нормативної бази в питанні режиму використання приміських зон великих міст. Зазначено властивості такого територіального утворення, як агломерація.
Ключові слова: міські агломерації, формування, правове регулювання, приміська зона, конкурентоспроможність.

Бида О.Ю. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ
В статье определены группы проблем развития городских агломераций, а также показатели конкурентоспособности основных мировых агломераций. Выявлены направления совершенствования законодательной и нормативной базы в вопросе режима использования пригородных зон крупных городов. Указаны свойства такого территориального образования, как агломерация.
Ключевые слова: городские агломерации, формирования, правовое регулирование, пригородная зона, конкурентоспособность.

Bida O.Yu. CHALLENGING ASPECTS OF URBAN AGGLOMERATIONS FORMATION
The article determines the urban agglomeration development problems and also shows the indicators of competitiveness of major world agglomerations. Found areas to improve the legislative and regulatory framework in the matter of usage suburbs of large cities. The specified properties such as agglomeration territorial unit.
Keywords: urban agglomerations, formation, regulation, suburban zone, competitiveness.

Постановка проблеми. Створення агломерацій стає ключовим інструментом розвитку країни та її територій, забезпечує високу якість життя населення, створює комфортне середовище для розвитку бізнесу і підвищує конкурентоспроможність країни як єдиного цілого. Міські агломерації та перспективи їхнього розвитку в сучасних вітчизняних публікаціях і дослідженнях усе ще не знаходять достатньо глибоких і повних досліджень. Немає багатьох законодавчих і нормативних документів, що регламентують відносини міст і населених пунктів, немає правового визначення міської агломерації, недостатньо чітко визначена роль великих міст у забезпеченні розвитку ринку трудових ресурсів території, формування сприятливих умов інноваційного розвитку територіальних громад, креативності трудових колективів, особистості. Ці та низка інших питань вимагають більш глибокого вивчення, удосконалення законодавства про міста й міські агломерації, більш активного формування механізмів забезпечення розвитку міст і міських агломерацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку із загальною стратегією трансформації адміністративно-територіального устрою на сучасному етапі розробка методології визначення міських агломерацій набуває важливого теоретичного та практичного значення. Управління агломераціями є одним із найбільш дискусійних і невирішених питань в Україні, не розроблено організаційно-економічний механізм їх управління. Проте набуто значного досвіду щодо вирішення проблем управління містами. Зокрема, ці питання висвітлено у роботах О. Акімова, В. Бабаєва, С. Дорогунцова, Т. Зінченко, М. Долішнього, Г. Монастирського, Ю. Лебединського, П. Коваленка, В. Кравченка, П. Круша, Л. Шутенка та ін. Багатопланові та динамічні зміни у розвитку міст вимагають системного осмислення нових реалій і ймовірних перспектив еволюції міст [1].

Постановка завдання. Необхідно визначити проблеми розвитку міських агломерацій та вивчити проблемні аспекти у визначенні міських агломерацій, теоретичні й практичні засади формування міських агломерацій, виявлення напрямів удосконалення законодавчої та нормативної бази у питанні режиму використання приміських зон великих міст.

Виклад основного матеріалу дослідження. При досягненні певної межі велике місто, що динамічно розвивається, відчуває усе більшу потребу в нових ресурсах розвитку – територій, джерелах водопостачання, інфраструктурі. Проте в межах міської межі вони виявляються вичерпаними або близькими до вичерпання. Подальше суцільне (периметральне) розширення міської території пов'язане з негативними наслідками. Тому центр ваги розвитку об'єктивно переміщується в навколишнє місто чи район. Виникають поселення-супутники (найчастіше на основі існуючих невеликих населених пунктів) різного профілю. По суті, це частинки великого міста, який, стаючи центром агломерації, створює систему доповнень і партнерів. З одного боку, все те, що не поміщається в місті, виштовхується за його межі. З іншого – багато чого з того, що прагне до нього ззовні, осідає на підступах. Таким чином, агломерація формується двома зустрічними потоками.

Специфіка міста визначає його основні соціальні функції: господарсько-економічну, тобто організацію механізму виробництва на підставі функціонування різних галузей промисловості; соціальну, яка полягає в діяльності соціальної сфери, яка охоплює послуги торгівлі, побутового обслуговування, транспорту, зв'язку, житлового будівництва, соціального забезпечення, медичного обслуговування тощо; культурно-освітню, яка реалізується через надання людині вищої, середньої спеціальної освіти через створення дозвільної та рекреаційної інфраструктур; управлінсько-адміністративну, що здійснюється шляхом продовження адміністративної влади різними державними та соціальними органами [2].

В умовах інтенсивних трансформаційних процесів усе більшого значення набуває вивчення такий феномен територіальної організації суспільства, як міські агломерації. У сучасній економіці саме агломерації стають основними локомотивами розвитку національних економік, так як у результаті тери-

торіальної концентрації виробництв та інших економічних об'єктів спостерігається агломераційний ефект, що виникає у результаті того, що компактно розміщені об'єкти, якщо вони сумісні, завжди ефективніше, ніж ті ж об'єкти, що розміщені ізольовано.

Під агломерацією варто розуміти територіальне утворення з такими властивостями:

– агломерація виникає на базі великого міста і створює значну зону урбанізації, поглинаючи суміжні населені пункти;

– відрізняється високим ступенем територіальної концентрації різноманітних виробництв, передусім промисловості, наукових і навчальних закладів, а також високою щільністю населення;

– справляє вирішальний перетворюючий вплив на навколишнє середовище, змінюючи економічну структуру території та соціальні аспекти життя населення;

– наявність постійних приміських електропоїздів, автобусів.

Сьогодні в агломераціях виробляється основна частка ВВП розвинених країн світу. Так, Нью-Йоркська агломерація, яка займає усього 0,2% території США, дає 11% їхнього ВВП, а 85% ВВП США створюється саме в межах агломерацій.

Українськими науковцями визначено закономірності формування та функціонування міських агломерацій, їхній вплив на регіональний економічний розвиток, використання окремих складових потенціалу. Проте існує потреба у подальшому опрацюванні питань управління розвитком міських агломерацій в організаційному, економічному та правовому аспектах.

На сьогоднішній день у науковій літературі запропоновані різні критерії виділення міських агломерацій: щільність міського населення і безперервність забудови; наявність великого міста-центру, як правило з населенням не менше 100 тис. осіб; інтенсивність і дальність трудових і культурно-побутових поїздок; питома вага несільськогосподарських працівників; частка працюючих поза місцем проживання; кількість міських поселень-супутників і інтенсивність їх зв'язків з містом-центром; виробничі зв'язки; зв'язки за соціально-побутовою і технічною інфраструктурою (єдині інженерні системи водопостачання, енергозбереження, каналізації, транспорту тощо). У низці випадків приймають в якості критерію комбінацію ознак, в інших випадках – орієнтуються на одну із них (наприклад, виділяють межі агломерацій по 1,5-2-годинних ізохронах транспортної доступності).

Низка авторів приходить до висновку про неможливість збігу кордонів, виділених на основі різних системоутворюючих чинників, і досліджує поєднання систем, які формуються навколо основного ядра. Особливості в підходах обумовлюють відмінності в делімітації меж агломерацій. При значних розбіжностях у підходах та методах сутність явища розвитку міських агломерацій досить з'ясована. Формування висококонцентрованих згустків взаємопов'язаного розселення відображає процес зростання і концентрації продуктивних сил, посилення контрастності розселення, зосередження багатьох видів діяльності в найбільш ефективних для їх розвитку ареалах. Автономне місто не відповідає масштабам та інтенсивності цього процесу, що вимагає більш широкої територіальної бази [3].

Нині в Україні виділяють 19 великих міських агломерацій, у яких проживає близько 36% населення. У складі цих 19 агломерацій особливе місце посідають п'ять найбільших міських агломерацій. За регіональним розподілом вони розташовані у центрі (Київська, Дніпропетровська), на сході (Харківська, Донецько-Макіївська) та півдні (Одеська) країни. За наявністю центру-ядра більшість із них моноцентричні, тобто мають одне місто-ядро, що впливає на інші поселення, розташовані у приміській зоні, та значно перевищує їх за розміром та економічним потенціалом (Одеська, Харківська, Дніпропетровська), але Донецько-Макіївська агломерація є поліцентричною та має взаємопов'язані міста-центри.

Існує необхідність формування нових підходів до управління розвитком міських агломерацій, які були б орієнтовані на поточні та майбутні потреби населення й бізнесу. При цьому доцільним є урахування складності міських агломерацій як об'єктів управління та забезпечення узгодженої взаємодії між усіма складовими системи у процесі функціонування і розвитку. Особливо це стосується взаємодії між територіальними громадами в рамках агломерації [4].

Правове регулювання відносин між територіальними громадами здійснюється відповідно до законодавства, яке включає ст. 142 Конституції України, Бюджетний кодекс України, а також закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про засади державної регіональної політики», «Про асоціації органів місцевого самоврядування», «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Проте існує нагальна потреба у подальшій розробці нормативно-правового забезпечення регулювання економічної взаємодії між територіальними громадами, особливо при реалізації цінних інвестиційних проектів розвитку виробничої та соціальної інфраструктури з використанням механізмів державно-приватного партнерства (ДПП). Окрім того, доцільним є уточнення та вдосконалення інституційного та нормативно-правового забезпечення використання механізмів ДПП, зокрема це стосується визначення конкретних форм здійснення ДПП, правил об'єднання ресурсів, порядку прийняття рішень, створення та функціонування координаційних органів [4].

У результаті можна сформувати три групи проблем розвитку міських агломерацій

– організаційні – виявити особливості міських агломерацій; проаналізувати процес управління їхнім розвитком й оцінити умови та чинники його здійснення; обґрунтувати принципи і пріоритети управління розвитком міських агломерацій;

– правові – визначити правовий статус міської агломерації, оцінити стан правового регулювання її функціонування і розвитку, розробити пропозиції з визначенням правових форм спільної діяльності органів місцевого самоврядування на території міської агломерації;

– економічні – проаналізувати склад, структуру, особливості ресурсів розвитку міських агломерацій, оцінити можливості адаптації досвіду використання технології бюджетування для управління ними; сформувати модель раціонального управління ресурсами розвитку міських агломерацій.

Представлений комплекс завдань щодо управління розвитком міських агломерацій дозволить удосконалити як організаційно-економічне, так і правове забезпечення, використання якого сприятиме подальшому економічному зростанню та підвищенню якості населення – територіальних громад, що входять до агломерації.

Аналіз світового досвіду підтверджує, що міські агломерації приходять на зміну місту як точковій

формі розселення. Виробничі, трудові, культурні та науково-освітні зв'язки міських агломерацій забезпечують досить високий рівень розвитку продуктивних сил і сприяють формуванню якісно нових умов розвитку інноваційної економіки, а головне більш високі темпи накопичення усіх видів капіталу, зосереджених в агломераціях [3; 5].

Тоді як економічний розмір і зростання є важливими і необхідними показниками, існує кілька інших факторів, які визначають загальну конкурентоспроможність агломерації, у тому числі її бізнес та нормативно-правове середовище, якість людського капіталу та якість життя. Ці фактори не тільки допомагають агломерації тримати високі темпи економічного зростання, а й створити стабільне і гармонійне бізнес та соціальне середовище. Згідно із дослідженням The Economist Intelligence Unit [6], в якому було проаналізовано конкурентоспроможність 120 основних світових агломерацій, до факторів, що визначають конкурентоспроможність агломерації, можна віднести: економічний розвиток, людський капітал, інституційна ефективність, фінансова зрілість, міжнародна привабливість, рівень розвитку транспортної інфраструктури, небезпеки навколишнього середовища, соціальні та культурні фактори (рис. 1).

Дані показники конкурентоспроможності основних світових агломерацій подано на (рис. 1).

Показник «економічний розвиток» є найбільш вагомим при підрахунку зведеного індексу (30%). На долю показника «людський капітал» припадає 15% зведеного індексу, частка «інституційної ефективності» складає 15%. Далі йдуть такі фактори конкурентоспроможності світових агломерацій, як «фінансова зрілість» – 10%, «міжнародна привабливість» – 10%, «рівень розвитку інфраструктури» – 10%. Також при оцінці конкурентоспроможності агломерації варто враховувати показники «небезпеки навколишнього середовища» та «соціальні та культурні фактори», але при підрахунку зведеного індексу вони не мають значного впливу. Їхня частка складає усього по 5% зведеного індексу.

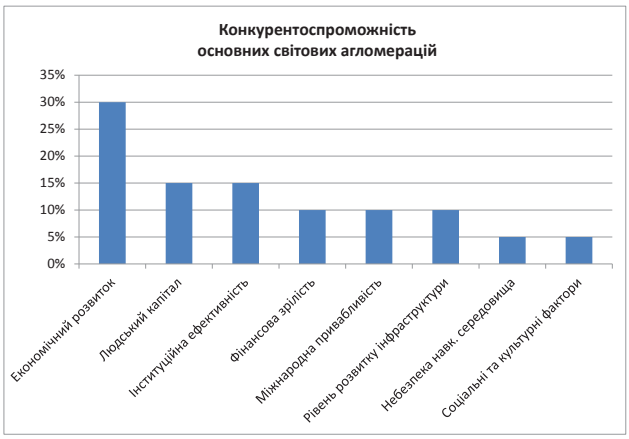


Рис. 1. Конкурентоспроможність основних світових агломерацій

Головним шляхом посилення суб'єктної бази управління розвитком агломерації є використання низових ланок управління адміністративно-територіальних одиниць, що є у структурі агломерації, при обов'язковій розробці комплексних цільових програм розвитку агломерацій. Потрібна розробка якісно нових методів управління розвитком міст – центрів агломерацій і створення розвинутого механізму управління. З метою управління процесами урбанізації агломерацій необхідно розробляти комплексні плани розвитку всієї агломерації загалом, починаючи від стадії районного планування до генеральних планів і проектів загальнорайонних комунікацій.

Висновки. З аналізу проведеного дослідження різних моделей управління міською агломерацією робимо висновок, що у цій сфері доки не знайдено універсальних і вільних від серйозних суперечностей рішень. На практиці тестуються різноманітні механізми, причому не всі з них виявляються придатними до застосування. Проте об'єктивна потреба у тій або іншій формі координації діяльності окремих структур у межах міської агломерації в цілому змушує владу як місцевого, так і регіонального, а іноді і загальнонаціонального рівня здійснювати пошук рішень у цій сфері. Надалі доцільним є зосередження на проблемі вдосконалення існуючого механізму визначення території великих міст та агломерацій в Україні, а також запровадження ефективної системи багаторівневого самоврядування у великих містах.

Об'єднання зусиль малих та середніх міст з потенціалом великих міст – у межах своєї агломерації, може дати необхідний синергетичний ефект, коли спільна діяльність кількох міст призведе до кращих результатів, аніж сума їхніх окремих дій. Природно, що невеликі міста є у цьому більш зацікавленими, ніж великі, які необачно вважають, що їхніх ресурсів вистачить для самостійного вирішення соціально-економічних проблем. Але незбалансований економічний розвиток агломерації може призвести до того, що розвиток одного міста буде суперечити розвитку іншого й усього регіону в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биченко Л.А. Актуальні питання розвитку міських агломерацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-2/doc/3/04.pdf.
2. Салій І. Українські міста: питання власності і муніципального управління / І. Салій. – К. : УВПК,2001. – 415 с.
3. Зінченко Т.Є. Концептуальні основи формування міських агломерацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1204.
4. Богачов С. Управління розвитком міських агломерацій в Україні: економіко-правові проблеми [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://skhid.com.ua/article/view/50897.
5. Зінченко Т.Є. Економічні засади землекористування міських агломерацій: теорія, методологія, практика / Т.Є. Зінченко. – Житомир : Видавництво «ПП Рута», 2012. – 380 с.
6. Hot spots: Benchmarking global city competitiveness : analytic report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.citigroup.com/citi/citiforcities/pdfs/eiu_hotspots_2012.pdf.

УДК 332.334.4: 631.618

Галаган Т.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ БІОЛОГІЧНОЇ РЕКУЛЬТИВАЦІЇ ПОРУШЕНИХ ЗЕМЕЛЬ

У статті розкрито поняття біологічної рекультивації порушених земель та її значення для суспільства. Наведено види біологічного етапу рекультивації. Розглянуто напрями подальшого використання відновлених земель з перевагою повернення їх у сільськогосподарське виробництво.
Ключові слова: рекультивація, рекультивовані землі, еколого-економічна оцінка, ефективність.

Галаган Т.И. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ БИОЛОГИЧЕСКОЙ РЕКУЛЬТИВАЦИИ НАРУШЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ
В статье раскрыты понятие биологической рекультивации нарушенных земель и её значение для общества. Приведены виды биологического этапа рекультивации. Рассмотрены направления дальнейшего использования восстановленных земель с предпочтением возвращения их в сельскохозяйственное производство.
Ключевые слова: рекультивация, рекультивированные земли, эколого-экономическая оценка, эффективность.

Galagan T.I. ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC EFFICIENCY AND THE IMPORTANCE OF BIOLOGICAL LAND RECLAMATION
The article deals with the concept of biological reclamation of disturbed land and its value to society. We give types of biological reclamation stage. Directions of further use of recovered land with a preference for their return to agricultural production.
Keywords: reclamation, reclaimed land, ecological end economic evaluation, efficiency.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що земля є одним із найцінніших природних ресурсів, які використовуються людством упродовж всього його існування. До того ж вона є найдієвішим елементом виробництва і територіальною базою для розміщення підприємств. Особливість землі полягає і в тому, що вона не є результатом людської праці, а створена природою. Отже, як продукт природи земля не має вартості, але вона містить у собі такі властивості, використання яких у виробничій діяльності людини (сільськогосподарській, лісовій, гірничодобувній тощо) супроводжується отриманням певного продукту.

Природа наділила степове Придніпров'я чорноземними ґрунтами, які є найпридатнішими для виробництва сільськогосподарської продукції. Так сталося, що її надра багаті також вугіллям, залізною та марганцевою рудами, золотом, ураном та іншими корисними копалинами, які добуваються відкритим, тобто кар'єрним, способом. На жаль, цей спосіб руйнує ґрунтовий покрив і створює техногенні ландшафти, які стають осередками дестабілізації екологічної рівноваги на місцевості та накопичення і розповсюдження на староорні землі хвороб рослин, їх шкідників та бур'янів.

Така територія в Україні уже перевищує 150 тисяч гектарів. І немає ніяких сумнівів в тому, що шкодочинність таких процесів полягає не стільки у зменшенні кількості орних земель, скільки у значному погіршені еколого-економічного стану густонаселеної території України.

Аналіз останніх досліджень. Мають рацію ті фахівці [1; 2; 3; 4; 5; 6], які вважають, що в умовах степової зони України потужність шару родючого чорнозему, що наноситься на спланову поверхню відвалів, повинна визначатися біологічними особливостями рослин. У будь-якому випадку сучасні умови розвитку економіки потребують обґрунтованого раціонального використання земельних ресурсів взагалі і рекультивованих земель – зокрема.

Постановка завдання. На жаль, під час розробки корисних копалин земля втрачає майже усі свої властивості, що надані їй природою. На поверхні таких місцевостей з'являються техногенні новоутворення, які не мають аналогів у природі і тому потребують якісного наукового дослідження. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у еколого-економічному обґрунтуванні рекультивації (відновленні) порушених земель. Задля цього після завершення гірничотехнічного етапу рекультивації розпочинаються роботи, що пов'язані з біологічним етапом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати на біологічну рекультивацію включають витрати на здійснення культуртехнічних, хімічних та інших меліоративних заходів, обробку ґрунту для впровадження фітомеліоративних сівозмін, транспортування і внесення мінеральних і органічних добрив і інші роботи, що спрямовані на підвищення рівня родючості рекультивованих ділянок. Тому біологічний етап рекультивації має на меті відновлення родючості порушених земель шляхом заселення гірських порід рослинами формаціями, з яких і починається накопичення елементів живлення в орному шарі.

Основою вирішення цієї проблеми є еколого-економічна оцінка рекультивації порушених земель та визначення шляхів їхнього подальшого використання у найдоцільніших галузях економіки.

Біологічна рекультивація поділяється на сільськогосподарську і лісову. Сільськогосподарська рекультивація передбачає впровадження на порушених землях агрофітоценозів з метою перетворення цих земель у ріллю, пасовища, сіножаті, плодово-ягідні насадження та інші види сільськогосподарських угідь. Лісова, або лісогосподарська, рекультивація передбачає створення на порушених землях лісових насаджень, які в подальшому можна буде використовувати як паркові, спортивно-оздоровчі, захисно-декоративні (рекреаційні) зони тощо.

Окрім цього, відпрацьовані кар'єрні території можуть використовуватися під дачні масиви, мисливські угіддя, водойми (штучні водосховища для проведення зрошення, ставки для товарного рибни-

цтва, водні басейни для спорту тощо). Такі території можна планувати і для впровадження житлового чи-то виробничого будівництва (складські приміщення, ангари тощо).

В усіх випадках успіх рекультивації порушених земель залежить від професійного вибору способу і методів проведення гірничотехнічних робіт, від умов місцевості і геологічного складу надрудної товщі, що була розпушеною, від того, в якому напрямі має бути спрямованою подальша виробнича діяльність місцевого населення. Саме через це біологічний етап рекультивації базується на аналізі й урахуванні економічних, господарських і фізико-географічних особливостей родовища, зокрема цінність землі та її призначення до руйнації, склад і властивості гірських порід, що створюють відвали кар'єрів, а також найдоцільніша галузь подальшого використання порушених земель після їх рекультивації.

Зважаючи на те, що в Україні спостерігається тенденція до скорочення площ ріллі [7], перевага повинна надаватися сільськогосподарській рекультивації. При цьому бажано, аби після рекультивації земельні ділянки були б спроможні виконувати ті самі функції, які вони виконували до їх руйнації. Якщо зруйнованою була рілля, то з еколого-економічної та соціальної точок зору вона і має бути рекультивована під орні землі. У такому разі потрібне обов'язкове нанесення на сплановану поверхню відвалів родючого шару ґрунту або потенційно родючих розкривних порід.

Як показали наші дослідження [8], якість біологічної рекультивації земель багато в чому залежить від місця розташування кар'єру, складу і властивостей гірських порід, що винесені на денну поверхню, фізико-географічних умов середовища і напряму подальшого використання таких новоутворень.

З економічної точки зору, визначальним є фактор глибини залягання і характер розташування корисних копалин. Наприклад, в умовах Криворізького залізорудного басейну глибина кар'єрів сягає 200-300 м. У цих випадках доцільним є відпрацьовані кар'єрні ділянки використовувати для створення водосховищ з метою зрошення сільськогосподарських культур та вирощування рибної продукції, або створення спортивних майданчиків і зон відпочинку.

Зрозуміло, що землі, які відновлюються для подальшого використання у сільськогосподарському виробництві, вимагають значних капіталовкладень. Особливо при виконанні робіт, пов'язаних з гірничотехнічним етапом рекультивації, із збереженням верхньої родючої маси ґрунту і її нанесенням на вирівняну поверхню ділянки, що відновлюється. У такому разі суттєвим є і врахування гірничо-екологічних умов порушених земель.

Як правило, усі рекультивовані землі відновлюються під сільськогосподарські угіддя, оскільки відведення території під розробки корисних копалин останнім часом проводиться за їх рахунок. Отже, в густонаселених промислових районах, де спостерігається дефіцит сільськогосподарських земель, варто віддавати перевагу саме сільськогосподарському освоєнню порушених земель. На цих ділянках поверхня відвалів, яка готується для використання під ріллю, вирівнюється, покривається родючими породами, поверхня яких, з часом, після завершення просадок, остаточно вирівнюється і покривається шаром чорнозему.

Саме через це ефективність сільськогосподарського відновлення земель набагато залежить від якості зняття верхнього родючого шару чорнозему і мінімалізації його розубоження. Найбільш швидку окупність витрат отримують з тих рекультивованих земель, які покриваються шаром чорнозему завтовшки близько 40 см.

Варто зауважити, що спосіб формування профілю рекультивованої ділянки залежить, насамперед, від фізико-хімічних властивостей гірських порід, які визначають технологію їхньої виїмки й укладання на місцевості. Так, у Нікопольському марганцеворудному басейні у складі пухких, розсипчастих гірських порід немає фітотоксичних ґрунтів, які є у місцях вугільних родовищ. Тому тут немає потреби значно збільшувати потужність шару потенційно-родючих порід, який, зазвичай, будується між фітотоксичними породами, що укладаються безпосередньо на основу відвалу і верхнім родючим шаром чорнозему. Це дозволяє скоротити капіталовкладення на проведення гірничотехнічного етапу на 20500 грн на 1 га рекультивованої ділянки. У цьому разі з'являється можливість укладати поверхню відвалів незасоленими суглинками, глинами, сумішшю глин і пісків або сумішшю лесоподібних суглинків і древньоалювіальних пісків. Поверхню таких ділянок можна також покривати шаром родючого чорнозему потужністю 40-50 см, але не більше 70 см. Величина витрат на проведення гірничотехнічних робіт в таких випадках зменшується до 13747 грн на один гектар.

При цьому варто мати на увазі, що продуктивність відновлених земель залежить від потужності насипного родючого шару чорнозему й інтенсивно зростає при збільшенні потужності насипного шару до 50 см. Подальше збільшення товщини маси чорнозему не є ефективним. Так, в умовах рекультивованих земель Орджонікідзевським гірничо-збагачувальним комбінатом (Нікопольський район Дніпропетровської області) урожайність зерна пшениці озимої, вирощеної на 10-сантиметровому насипному шарі чорнозему, збільшилася від показника на чистій породі (контроль) на 2,5 ц з 1 га. При збільшенні потужності родючого шару до 20 см урожай підвищився ще на 4,3 ц, при збільшені до 30 см – на 7,3 ц, при збільшенні потужності родючого шару до 50 см – на 15 ц, а збільшення шару чорноземної маси від 70 до 80 см – тільки на 0,9 ц/га. Зрозуміло, що збільшення потужності родючого шару чорнозему супроводжується збільшенням витрат на рекультивацію, а зайва потужність родючого шару не є доцільною.

Отже, можна вважати обґрунтованим і доцільним нанесення на поверхню спланованих відвалів не менше 40 см маси родючого ґрунту. Це одноразові витрати. У результаті підвищення урожайності термін окупності усіх витрат скорочується у 2-2,5 рази.

Чистий дохід, який отримується від реалізації продукції на ділянках підвищеної потужності родючого шару, дозволяє окупити додаткові витрати на його створення за 6-2 роки залежно від набору культур, які тут вирощуються. Якщо рекультивовані ділянки зайняті високодохідними сільськогосподарськими культурами (соняшник, соя, баштанні, овочеві тощо), то термін окупності капіталовкладень на відновлення порушених земель можна значно скоротити.

Проведений аналіз свідчить про те, що витрати на рекультивацію набагато перевищують вартість земель, що повертаються сільськогосподарським підприємствам. Без сумніву, ці витрати повинні нести гірничозбагачувальні комбінати. Крім того, вони зобов'язані проводити рекультивацію на високому рівні. Створені у процесі відновлення землі мають бути достатньо високої якості і забезпечувати можливість вирощування на них сільськогосподарських культур, таких як пшениця озима, ячмінь та інші.

У будь-якому разі рекультивація порушених земель має бути спрямованою на локалізацію і нейтралізацію шкідливих впливів гірських розробок на довкілля і на створення умов для відновлення родючості порушених земель, особливо з використанням чорноземної маси, яка заздалегідь знімається з гірничого відводу.

Це значні витрати, тому що збитки від втрат угідь складаються зі збитків від втрат ґрунту як основного засобу сільськогосподарського виробництва, від недоотримання прибутку у зв'язку з недостачею ґрунту для відновлення колишнього рівня родючості та від відшкодування втраченого сільськогосподарського потенціалу.

Збитки від втрат ґрунту як основного засобу сільськогосподарського виробництва визначаються згідно з відомою вартістю земельних угідь. Орієнтовно для економічних розрахунків можна прийняти вартість чорноземного шару з 1 га у розмірі 80-90% від середньої вартості 1 га земельних угідь.

Таку вартість можна прийняти виходячи з оціночних показників, на основі яких складаються бали бонітету родючості ґрунту. Прийнято вважати, що такі показники, як контурність відновленої місцевості, її рельєф, рівень родючості тощо, можна оцінювати з поправочним коефіцієнтом 0,8-0,9.

Цей коефіцієнт зараз застосовується багатьма гірничорудними комбінатами України. Зокрема, при відчуженні земель під розробки марганцевої руди Орджонікідзевський ГЗК виплачує компенсацію за 1 гектар від 20345 до 81000 грн. Таке різке коливання ціни землі пояснюється відсутністю єдиної методики розрахунків і вказує на гостру необхідність її розробки.

Втрати маси родючого ґрунту і його розубожіння розраховуються на основі попередніх фізико-хімічних аналізів до руйнації ґрунту і після проведення вирівнювання поверхні рекультивованої ділянки. Саме це дозволить обґрунтовано встановити якість проведеної рекультивації, призначити меліоративні заходи щодо підвищення рівня родючості, сконструювати найбільш придатну для даної місцевості фітомеліоративну сівозміну і, взагалі, визначити кількість витрат на проведення цих робіт.

Заходи щодо відновлення родючості рекультивованих земель виконуються землекористувачами, яким віддані ці землі, за рахунок коштів гірничорудних підприємств. Отже, підприємства, які добувають корисні копалини, повинні відшкодувати повний збиток від втрат маси ґрунту і його розубожіння. Витрати на відшкодування збитків відносяться на собівартість продукції гірничорудного підприємства. Такій підхід на покриття витрат дозволить значно поліпшити якість рекультиваційних робіт і підвищить відповідальність землекористувачів за встановлений термін на відновлення родючості порушених земель.

Як відомо, основним критерієм, що визначає родючість ґрунту, є вміст гумусу. Це підтверджується і на рекультивованих землях, де багаторічними експериментальними дослідженнями встановлена пряма залежність середньої багаторічної врожайності сільськогосподарських культур від вмісту гумусу.

На наш погляд, такий підхід для вирішення цього питання є доречним, оскільки з економічної точки зору, гумусовий (живильний) шар рекультивованих земель – це теж продукт. Природно-техногенний продукт, створений цілим комплексом органічних сполук, які утворюються в ґрунті після розкладання органічних залишків та виробничою діяльністю людини. Саме ця особливість ґрунтоутворення і зумовлює родючість, від якої і залежить урожайність сільськогосподарських культур на відновлених землях.

Наразі степова зона України практично вся розорана і вже багато століть годує населення цього та інших регіонів держави продуктами сільськогосподарського виробництва. Через це усі порушені тут землі треба відновлювати і повертати для подальшого використання за своїм попереднім призначенням.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. Складність еколого-економічних досліджень з рекультивації порушених земель визначається тим, що відпрацьовані гірничорудними підприємствами землі – це суміш геологічних порід різного генезису. Такі землі у природі аналогів не мають.

2. Рекультивація порушеного довкілля має бути спрямованою на локалізацію і нейтралізацію шкідливих впливів гірських розробок, а також на створення умов для відновлення родючості порушених земель, особливо з використанням родючої чорноземної маси.

3. Збитки від втрат угідь складаються зі збитків від втрат ґрунту як основного засобу сільськогосподарського виробництва, від недоотримання прибутку у зв'язку з недостачею ґрунту для відновлення колишнього рівня родючості та від відшкодування втраченого сільськогосподарського потенціалу.

4. Продуктивність відновлених земель залежить від потужності насипного родючого шару чорнозему й інтенсивно зростає при збільшені його потужності до 50 см. Подальше збільшення товщини маси чорнозему не є ефективним.

5. Втрати маси родючого ґрунту і його розубожіння розраховуються на основі попередніх фізико-хімічних аналізів до руйнації ґрунту і після проведення вирівнювання поверхні рекультивованої ділянки. Це дозволить обґрунтовано встановити якість проведеної рекультивації, призначити меліоративні заходи задля підвищення рівня родючості, сконструювати найбільш придатну для даної місцевості фітомеліоративну сівозміну і визначити суму витрат на проведення цих робіт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Магазинщиков Т.П. Земельний кадастр [Текст] / Т.П. Магазинщиков. – Львов : Вища школа, 1980. – 106 с.
2. Середа Г.Л. Рекультивация земель, нарушенных открытыми горными работами при добыче марганцевой руды на Орджоникидзевском горно-обогатительном комбинате // Рекультивация земель : Тр. Дн-вского с.-х. ин-та к X Междунар. конгр. почвов. – Дн-вск. – 1974. – Т. XXVI. – С. 180-190.
3. Глухов О.З., Приходько С.А. Сучасні дослідження Донецького ботанічного саду НАН України в галузі промислової ботаніки / Матеріали VI міжнар. наук. конф. «Промислова ботаніка: стан та перспективи розвитку» (Донецьк, 4-7 жовтня 2010 р.). – Донецьк. – 2010. – С. 25-28.
4. Голданов В.В. До питань еколого-економічної оцінки ґрунтів / В.В. Голданов // АгроСвіт. – 2009. – № 5. – С. 23-26.
5. Волох П.В. Рекультивация отработанных карьеров Малышевского месторождения полиметаллических руд с возделыванием на них сельскохозяйственных культур [Текст] : автореф. дис. ... канд. с/х наук / П.В. Волох. – Каменец-Подольский, 1985. – 24 с.
6. Докучаев В.В. Наши степи прежде и теперь [Текст] / В.В. Докучаев. – М.-Л. : Огиз-сельхозгиз, 1936. – 116 с.
7. Узбек І.Х. Едафотопи техногенних ландшафтів як біокосні підсистеми / І.Х. Узбек, Т.І. Галаган // Ґрунтознавство. – 2008. – Т. 9. – № 1-2. – С. 73-78.
8. Галаган Т.І. Еколого-економічне значення рекультивації земель / Т.І. Галаган // Агросвіт. – 2013. – № 7.

УДК 634.0.5

Дубас Р.Г.
доктор економічних наук,
проректор з формування навчального контингенту
Університету «Україна»

ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНА СУТНІСТЬ ЛІСОВОГО КАПІТАЛУ І КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті сформульовано найбільш суттєві базові поняття, що пов'язані з процесами капіталізації використання лісових ресурсів та розвитку лісового господарства в цілому. Визначено склад лісогосподарського капіталу як сукупність елементних капіталів, пов'язаних із лісогосподарською, лісокультурною та лісопромисловою діяльностями. Наведено методичні підходи до оцінки лісогосподарського капіталу через його структуру.

Ключові слова: лісові ресурси, лісогосподарський комплекс, капітал, лісогосподарський капітал, капіталізація лісового господарства.

Дубас Р.Г. ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ ЛЕСНОГО КАПИТАЛА И КАПИТАЛИЗАЦИИ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье сформулированы наиболее существенные базовые понятия, связанные с процессами капитализации использования лесных ресурсов и развития лесного хозяйства в целом. Определен состав лесного капитала как совокупность элементных капиталов, связанных с лесохозяйственной, лесокультурной и лесопромышленной деятельностями. Приведены методические подходы к оценке лесного капитала через его структуру.

Ключевые слова: лесные ресурсы, лесохозяйственный комплекс, капитал, лесохозяйственный капитал, капитализация лесного хозяйства.

Dubas R.G. CONCEPTUAL-CATEGORICAL NATURE FOREST CAPITAL AND CAPITALIZATION OF FORESTRY

The article formulates the most important basic concepts related to the process of capitalization of forest resources and forest development in general. The composition of forest capital as a set element of capital related to forestry, silvicultural and forestry activities. Methodical approaches to evaluating forest capital due to its structure.

Keywords: forest resources, forestry complex, capital, capital forestry capitalization forestry.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного становлення України та її регіонів однією із головних цільових проблем розвитку є підвищення рівня добробуту та якості життя людей за рахунок підвищення ефективності усіх галузей національного господарства. Як вже доведено й обґрунтовано, однією із головних передумов вирішення такої складності завдання є максимальна капіталізація економіки країни.

Державні програми по розвитку лісового господарства базуються на принципах сталого ведення лісового господарства і визначають головні завдання управління лісовим господарством країни, зокрема: нарощування ресурсного та екологічного потенціалу лісів, забезпечення ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку та раціональне використання лісових ресурсів. На сьогоднішній день існують проблеми у вирішенні низки проблем, пов'язаних з формуванням лісової галузі країни на засадах сталого розвитку, що вимагають принципово нових підходів і концепцій.

Одним із цих напрямів, безумовно, є капіталізація лісових ресурсів та лісового господарства країни, що диктується потребами істотного підвищення соціально-економічної ефективності вітчизняного лісового сектора економіки та програмними завданнями збалансованого розвитку лісового господарства, спрямованого на посилення екологічних, соціальних та економічних функцій лісів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми десятиліттями стають виключно актуальними питання генезису і перетворення (трансформації) поняття «капітал» і «капіталізація» в сучасних реаліях ресурсно-екологічних криз і актуалізації проблеми розвитку «зеленої» економіки. У цьому контексті потрібне нове осмислення понятійно-категоріальної суті «капіталу» і «капіталізації», на що зверталася певна увага в роботах Р.А. Крижановського [1], В.Ф. Горячука [2], В.Н. Степанова і Д.В. Волошина [3; 4].

Та наведеним дослідженням притаманні або теоретичний характер, або вибіркова спрямованість та повна відсутність дотичності до лісової галузі, яка потребує сучасного концептуального реформування та розвитку.

Постановка завдання. На сьогоднішній день недостатньо розглянуті питання трансформації конфліктних і кризових ситуацій та підвищення інтегральної (соціо-еколого-економічної) ефективності національного лісогосподарського комплексу. У цьому плані, на нашу думку, вкрай необхідно приділити увагу невирішеній проблемі підвищення рівня капіталізації лісогосподарського комплексу України, на яку зверталося увагу в авторських роботах [5; 6]. Для цього, насамперед, варто розглянути та обґрунтувати понятійно-категоріальну сутність лісового капіталу і капіталізації лісового господарства територій та регіонів України, а також визначити методичні підходи до оцінки лісогосподарського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на відносно незначні запаси лісових ресурсів, Україна є країною з досить високим потенціалом розвитку лісогосподарської діяльності. За оцінками фахівців, у ресурсах лісу та продукції лісогосподарського комплексу зацікавлені більше 100 галузей національної економіки.

Лісогосподарська діяльність в Україні як важливий об'єкт вдосконалення управління повинна розглядатися в інтегрованій сукупності основних секторальних ознак.

Відповідно до статистики ООН участь лісогосподарської діяльності в економіці України варто розглядати у системі 4-х секторів економіки, а саме:

I (первинний) сектор (добувна промисловість) – лісозаготівельна діяльність, лісова охорона та лісовідтворювальна діяльність;

ІІ (вторинний) сектор (обробна промисловість) – лісовиробничий підкомплекси;

ІІІ (третинний) сектор – торгівля, фінанси, сфера послуг, освіта, охорона здоров'я, діяльність держави у соціальній сфері, готелі і ресторани тощо;

ІV (четвертинний) сектор – наука і наукове обслуговування, інжиніринг, консалтинг, інформаційне середовище.

У всіх чотирьох секторах економіки України особливе місце займають різні види і форми лісогосподарської діяльності. У сучасних умовах системних кризових ситуацій у країні в розглянутих секторах лісогосподарської діяльності накопичилася значна кількість проблем, що вимагають грунтовного аналізу перш за все з точки зору підвищення соціально-економічної та економіко-екологічної ефективності.

Як відомо, класичне поняття «капіталу», за К. Марксом, пов'язується з додатковою вартістю, тобто вартістю, яка приносить додаткову вартість:

$$Д – Т – Д', \quad (1)$$

де Д – гроші, Т – товар, Д'– гроші з приростом (додатковою вартістю).

Сучасний марксистський концепт капіталу розглядається не як річ або сума накопичених благ, а як суспільно-виробничі відносини [7, с. 539].

Нині поняття «капітал» визначається в ширшій інтерпретації, а саме [7, с. 469]: «капітал» – це все, що здатне приносити дохід; інвестоване у справу джерело доходу; самозростаюча в процесі руху вартість; необхідний фактор у процесі руху, що має як грошову, так і матеріально-речову форму, представлену необхідними засобами виробництва.

У контексті «все, що здатне приносити дохід» нового тлумачення набувають людський, природний і духовний капітал. В одній із робіт Р.А. Крижанівського [1, с. 5] звертається увага на сучасні тенденції перетворення (трансформації) різних видів капіталу, які полягають у такому:

1) високі темпи старіння виробничого капіталу;

2) стрімка інфляція фінансового капіталу;

3) виснаження природного капіталу;

4) деградація людини, що обумовлюється зростаючою бездуховністю;

5) формування розуміння третинності виробничого і фінансового капіталу, вторинності людського і природного капіталу та первинності духовного капіталу [8].

Основний висновок, який випливає із зазначених вище тенденцій, може бути зроблений такий: нині епоха пріоритетів нематеріальних, особливо, духовних ресурсів, які стають ключовим чинником розвитку економіки. У цьому контексті сформулюємо найбільш суттєві базові поняття, пов'язані з процесами капіталізації використання лісових ресурсів та розвитку лісового господарства в цілому.

Лісове багатство – це лісові природні ресурси, а також створені людиною ті чи інші лісогосподарські системи, що являють собою цінність для людей, суспільства, держави. Багатство природних та антропогенних лісових і лісогосподарських систем може бути назване як «національне лісове господарство».

Національне лісове (лісогосподарське) багатство – це сукупність природних та створених за всю попередню історію і збережених до теперішнього часу суспільством лісових ресурсів і лісогосподарських систем на території держави, що представляють загальнодержавну (національну) цінність.

Нижче наведемо окремі дефініції щодо розкриття понятійно-категоріальної суті «капіталу» і «капіталізації» лісокористування.

Капітал лісовий (лісових ресурсів):

1) економічна категорія, що пов'язана з позитивною оцінкою доходу від використання лісових ресурсів;

2) властивості лісових ресурсів, здатні приносити дохід;

3) самозростаюча вартість у процесі руху лісового ресурсу (вирощування – переробка – збут) – вартість, що приносить додаткову вартість;

4) лісові ресурси як необхідний фактор виробництва особливого виду (лісогосподарського) товарів і послуг, що мають як грошову, так і матеріально-речову форму.

Капіталізація лісових ресурсів:

1) перетворення додаткової вартості від переробки лісових ресурсів на капітал;

2) обчислення цінності лісових ресурсів за величиною привнесених ними доходів;

3) перетворення доходу від використання лісових ресурсів на капітал, тобто використання цього доходу для розширення підприємницької діяльності;

4) віднесення витрат у лісокористуванні на приріст капітальних активів, а не на витрати звітного періоду;

5) підсумування дисконтованих очікуваних доходів від використання лісових ресурсів (у даному випадку дисконтування – приведення майбутніх доходів від використання лісових ресурсів до теперішнього часу).

Рента лісова:

1) дохід, регулярно отримуваний власником за право користування лісом (лісовими ресурсами), майном, капіталом, що належать до лісового господарства, за умови, що сам власник не займається підприємницькою діяльністю;

2) рента, отримувана при експлуатації лісогосподарських об'єктів;

3) рента, що виникає в будь-якому виробництві, пов'язаному з використанням лісу та лісових ресурсів.

Ресурси лісові, за Н.Ф. Реймерс [9, с. 454]:

1) лісові багатства, створені деревиною і продуктами побічного користування лісом, тобто об'єктами лісового промислу, лісового господарства та лісової промисловості;

2) ті ж лісові багатства в поєднанні зі суспільнокорисними і захисно-ресурсозберігаючими функціями лісу, в тому числі рекреаційними;

3) ліси, придатні для тієї чи іншої форми експлуатації.

Ресурси економічні (у лісогосподарському комплексі) – згідно з канонами економічної теорії вони поділяються на природні, трудові (людський капітал), капітальні (фізичний капітал), оборотні кошти (матеріали), інформаційні ресурси, фінансові ресурси (грошовий капітал).

Ефективне лісокористування – це система державних і ринкових інститутів, функціонування якої найоптимальнішим чином забезпечує раціональне використання лісових ресурсів, економічно ефективний розвиток лісового виробництва та задовольняє потреби населення в лісових продуктах і послугах.

У соціально-економічному плані ефективність лісокористування оцінюється за здатністю відповідних інститутів лісогосподарського комплексу впливати на довгострокове економічне зростання та стійке поліпшення добробуту людей. Як відомо, активи лісогосподарського комплексу (ЛГК) – ресурси, контрольовані підприємствами лісового господарства, використання яких призведе до отримання економічних, екологічних і соціальних вигод у майбутньому. Класифікація активів наведена на рисунку 1.

Визначимо можливі методичні підходи до оцінки лісогосподарського капіталу. Лісогосподарський капітал (КЛГ) розглядається як сукупність елементних капіталів, пов'язаних із лісогосподарською діяльністю, що може бути представлений у загальному вигляді:

$$(K_{лг})_{\sum} = \sum_{i=1}^{n} (K_{лг})_c , \qquad (2)$$

де $(K_{лг})_{\sum}$ – інтегрований лісогосподарський капітал;

i=1, ..., n – елементи інтегрованого лісогосподарського капіталу.

Як базові елементні капітали лісогосподарського комплексу (ЛГК) можна виділити такі:

$(К_{ЛГ})_п$ – природний лісогосподарський капітал, який може бути розподілений на окремі складові;

$(К_{ЛГ})_ф$ – фізичний лісогосподарський капітал, що відображає вартість основних фондів лісогосподарського виробництва;

$(К_{ЛГ})_л$ – людський капітал ЛГК;

$(К_{ЛГ})_с$ – соціальний капітал ЛГК як сукупність інституційних відносин у системі лісогосподарської діяльності.

Розглянемо більш детально понятійно-категоріальну сутність природного лісогосподарського капіталу (ПКЛГ). До його складу варто віднести:

- власне лісові ресурси – деревні як основний вид сировини, отримуваний у процесі експлуатації лісів ($Р_д$);

- ресурси побічного і прижиттєвого користування лісом ($Р_п$);

- ресурси лісових земель ($З_з$);

- рекреаційні функції лісу та лісових земель як ресурс розвитку

господарства ($Р_р$);

- ековідновлювальні функції лісу (середовищезахисні, водорегулюючі тощо) як ресурс розвитку господарства ($Р_в$).

Зазначені види ресурсів лісогосподарського комплексу можуть бути використані у господарській діяльності регіону (країни) і приносити дохід. Вони стають реальним капіталом, коли набувають економічної оцінки, що являє собою грошовий вираз економічних результатів використання природних лісових ресурсів у виробничій і невиробничій сферах з позитивним ефектом.

Економічна оцінка сукупного лісового потенціалу повинна включати якомога повніше врахування різноманітних ефектів використання усіх видів лісових ресурсів, зважаючи на виснаження і можливості відновлення ймовірності (Р-ризики).

Тоді сукупний природний лісогосподарський капітал $(К_{ЛГ})_п$ може бути представлений як сума складових, що підлягають оцінці: ресурси деревини як основного виду сировини, отримуваного у процесі експлуатації лісів; ресурси побічного і прижиттєвого користування лісом; ресурси лісових земель; рекреаційні функції лісу як ресурс; ековідновні функції лісу.

Висновки. У статті розглянуто і сформовано понятійно-категоріальну сутність лісового капіталу і капіталізації лісового господарства територій та регіонів України, а також визначено методичні підходи до оцінки лісогосподарського капіталу. Необхідність вивчення цього питання обумовлюється нагальними потребами істотного підвищення соціально-економічної ефективності вітчизняного лісового сектора економіки та програмними завданнями збалансованого розвитку лісового господарства, спрямованого на посилення екологічних, соціальних та економічних функцій лісів України. При цьому необхідність підвищення рівня капіталізації лісових господарств варто пов'язувати з необхідністю підвищення їхньої конкурентоспроможності, що, можливо, буде об'єктом наступних досліджень.

Рис. 1. Класифікація активів лісогосподарського комплексу регіону

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крыжановский Р.А. Генезис понятия капитал в современных реалиях безопасности XXI века / Р.А. Крыжановский, В.Н. Наконечная. – Одесса : ХГЭОУ, 2006. – 23 с.
2. Горячук В.Ф. Капіталізація та конкурентоспроможність економіки: регіональний та національний вимір / В.Ф. Горячук. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2011. – 277 с.
3. Степанов В.Н. Об «антикапитале» как экономической категории / В.Н. Степанов, Д.В. Волошин // Проблеми та перспективи економічного розвитку : зб. матеріалів Міжнародної науково-практичній конференції (м. Сімферополь, 19-20 квітня 2013 р.) : У 2-х частинах. – Сімферополь : НО «Economics», 2013. – Часть 1. – С. 8-10.
4. Степанов В.Н. «Антикапитал» как категория социо-эколого-экономических исследований и антикризисного управления / В.Н. Степанов, Д.В. Волошин. – Одесса : ИПРЭЭИ НАН Украины, 2013. – 148 с.
5. Дубас Р.Г. Проблемы капитализации лесных ресурсов регионов Украины / Р.Г. Дубас // Економічні інновації. – 2013. – № 55.
6. Дубас Р.Г. К вопросу капитализации лесных ресурсов, территорий и регионов Украины / Р.Г. Дубас // Проблеми та перспективи економічного розвитку : зб. матеріалів Міжнародної науково-практичній конференції (м. Сімферополь, 19-20 квітня 2013 р.). – Сімферополь : НО «Economics», 2013. – Часть 1. – С. 108-110.
7. Энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1985. – 1600 с.
8. Христенко С.С. Экономика духовного производства / С.И. Христенко, С.С. Христенко. – Одесса : «Маяк», 1990. – 223 с.
9. Реймерс Н.Ф. Природопользование : словарь-справочник. – М. : Мысль, 1990. – 637 с.

СЕКЦІЯ 6
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 316.34

Гончарова С.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Семенченко А.В.
аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПРИЧИНИ І ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ РІВНЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню рівня доходів населення, виявленню основних причин і тенденцій їх зміни. Для отримання узагальнюючої інформації щодо диференціації доходів населення України проведено дослідження доходів домогосподарств у розрізі економічних районів.
Ключові слова: доходи населення, регіони, тенденції, споживчі витрати, грошові та негрошові доходи.

Гончарова С.Ю., Семенченко А.В. ПРИЧИНЫ И ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ УРОВНЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ПО РЕГИОНАМ УКРАИНЫ
Статья посвящена исследованию уровня доходов населения, выявлению основных причин и тенденций их изменения. Для получения обобщающей информации о дифференциации доходов населения Украины проведено исследование доходов домохозяйств в разрезе экономических районов.
Ключевые слова: доходы населения, регионы, тенденции, потребительские расходы, денежные и неденежные доходы.

Goncharova S.Yu., Semenchenko A.V. THE CAUSES AND TRENDS OF CHANGES INCOME IN REGIONS OF UKRAINE
The article is devoted to study the level of the population of incomes, to identify the main causes and trends of their changes. To obtain summarizing information about income differentiation of the population of Ukraine conducted a study of household income by economic regions.
Keywords: incomes, regions, trends, consumer spending, monetary and non-monetary income.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день головним пріоритетом соціально-економічного розвитку держави є підвищення рівня та якості життя населення. За останні два роки рівень доходів більшості населення в Україні практично не змінювався, проте ціни на продовольчі та непродовольчі товари, навпаки, зросли у декілька разів. Саме тому моніторинг причин і тенденцій зменшення рівня доходів населення України набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню рівня доходів населення присвячено багато наукових праць. Цю проблему вивчали та вивчають такі українські та зарубіжні вчені, як Н.А. Балтачеєва [1], О.В. Кондирін [2], В.О. Мандибура [3], А.А. Саввов [4], А.М. Колот, В.А. Литвинов та ін.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у визначенні причин і тенденцій розподілу грошових доходів за певними економічними районами, що пов'язане з соціальною стратифікацією суспільства за географічними, демографічними та культурними ознаками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доходи домогосподарств займають важливе місце у системі дослідження рівня та якості населення. Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств за 2011–2014 рр. наведена у таблиці 1. Найбільшу питому вагу серед грошових доходів домогосподарств України займає, безперечно, оплата праці. Також значущими є доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходи від продажу сільськогосподарської продукції, пенсії та грошова допомога від родичів, частка яких є найбільшою в структурі грошових доходів.

За допомогою функції «ТЕНДЕНЦИЯ» в Microsoft Excel спрогнозуємо значення елементів доходу на 2016–2020 рр. На рисунку 1 наведена діаграма прогнозних значень елементів доходу.

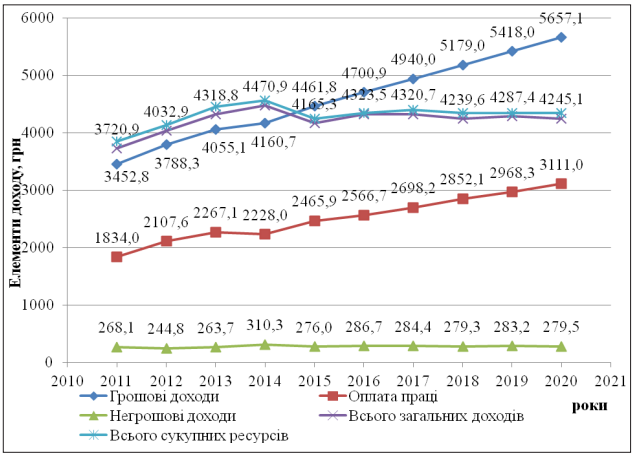


Рис. 1. Прогнозні значення елементів доходу на 2016–2020 рр.

Як видно з рисунка 1, грошові доходи найбільш впевнено збільшуються та у 2020 році, за прогнозом, складуть 5657,1 грн на одне домогосподарство. Аналіз тренду також показує, що за такої динаміки не грошові доходи, загальні доходи та сукупні ресурси починаючи з 2015 року знижуються та до 2020 року їх значення є незначно нижчими за дані 2015 року.

Далі проаналізуємо грошові доходи домогосподарств за економічними районами в 2013-2014 роках, які наведені у таблиці 2.

Як видно із таблиці 2, в цілому по країні у 2014 році порівняно з 2013 роком спостерігається зниження розміру такого елементу доходу, як оплата праці, але ж зменшення розмірів заробітної плати відбулося лише у Донецькому та Центральному районах на 499,1 грн та 197,4 грн відповідно. На рисунку 2 представлений аналіз структури доходів населення у 2013–2014 рр. [5].

Не менш важливим також є з'ясування того, на що ж витрачають українці кошти, а саме споживчі грошові витрати (табл. 3).

Як видно із даних таблиці 3, грошові витрати домогосподарств України в 2014 році збільшилися порівняно з 2013 роком, за винятком витрат на відпочинок та культуру (-7,1 грн), оплату путівок та бази відпочинку (-1,3 грн). Таким чином, за результатами аналізу вищенаведеної таблиці видно, що значна кількість показників має від'ємне значення через кризовий економічний стан держави, проведення антитерористичної операції на Сході країни.

Узагальнюючи отримані соціально-економічні показники, важливим є встановлення причин ситуації, що склалася у сфері доходів населення, та перспектив розподілу доходів населення. Загальні причини та тенденції зміни рівня доходів населення представлені на рисунку 3.

У значної частини громадян реальні доходи скоротилися ще більше, бо їх загальне зменшення одночасно супроводжувалось перерозподілом на користь багатих. Зовнішній борг України зріс до 62,7 млрд. дол. США [6]. Зменшення обсягу боргу відбулося головним чином за рахунок скорочення короткострокової заборгованості реального сектору за торговими кредитами.

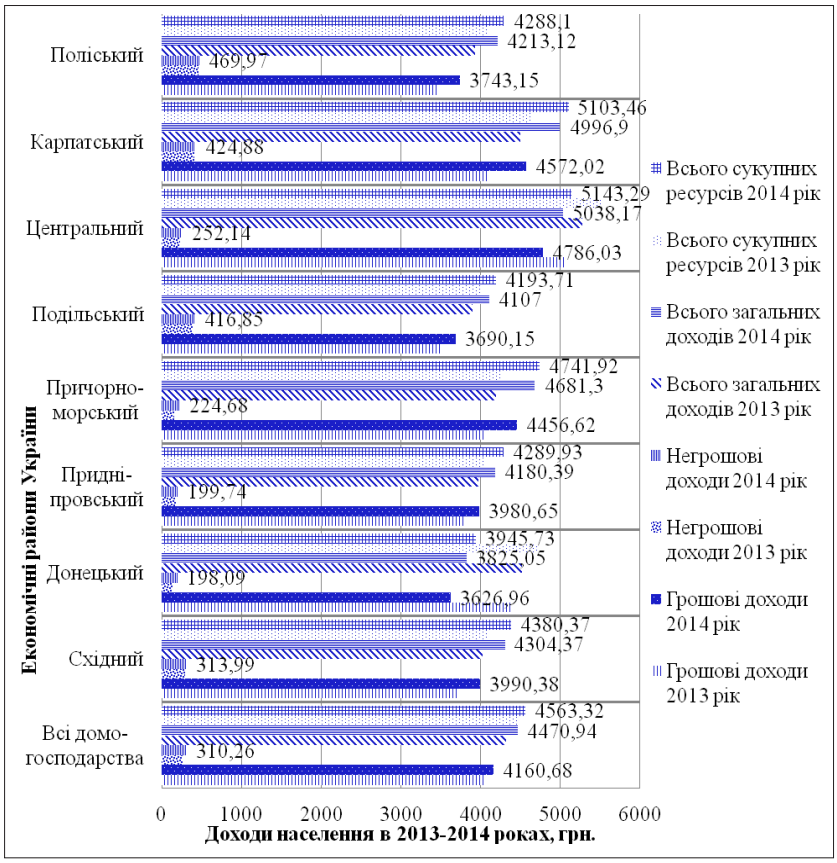


Рис. 2. Аналіз структури доходів населення у 2013–2014 рр. за економічними районами України

Таблиця 1

Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств за 2011–2014 рр.

Найменування елементів доходу	У середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство						
	грн				%		
	2011	2012	2013	2014	2012/2011	2013/2012	2014/2013
Грошові доходи	**3452,8**	**3788,3**	**4055,1**	**4160,7**	**109,72**	**107,04**	**102,60**
Оплата праці	1834,0	2107,6	2267,1	2228,0	114,92	107,57	98,28
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	180,1	171,2	181,6	238,5	95,06	106,07	131,33
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	122,1	117,9	123,8	148,8	96,56	105,00	120,19
Пенсії	856,8	971,5	1040,2	1043,9	113,39	107,07	100,36
Грошова допомога від родичів	188,6	176,8	191,7	203,5	93,74	108,43	106,16
Не грошові доходи	**268,1**	**244,8**	**263,7**	**310,3**	**91,31**	**107,72**	**117,67**
Всього загальних доходів	**3720,9**	**4032,9**	**4318,8**	**4470,9**	**108,39**	**107,09**	**103,52**
Доходи від продажу особистого і домашнього майна	5,0	5,4	1,4	1,7	108,00	25,93	121,43
Доходи від продажу нерухомості	15,1	4,1	16,7	2,5	27,15	407,32	14,97
Використання заощаджень, позики, повернені домогосподарству борги	120,8	101,4	117,3	88,2	83,94	115,68	75,19
Усього сукупних ресурсів	**3841,8**	**4134,3**	**4454,2**	**4563,3**	**107,61**	**107,74**	**102,45**

Таблиця 2

Грошові доходи домогосподарств за економічними районами у 2013–2014 рр.
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн)

Найменування елементів доходу	Всі домогосподарства			у тому числі за економічними районами							
				Східний	Донецький	Придніпровський	Причорноморський	Подільський	Центральний	Карпатський	Поліський
	2013	2014	Абс. відх.	Абсолютне відхилення 2014 р. від 2013 р.							
Оплата праці	2267,1	2228,0	-39,1	18,0	-499,1	19,8	85,5	5,0	-197,4	90,0	187,9
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	181,6	238,5	56,9	31,5	-64,4	-28,6	167,9	48,6	34,9	205,3	16,6
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	123,8	148,8	25,1	52,2	26,7	42,3	20,9	18,6	-3,0	19,5	-28,4
Доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах)	33,5	44,4	10,9	4,2	-2,4	36,5	33,9	4,3	-3,3	2,2	-8,0
Пенсії	1040,2	1043,9	3,7	104,2	-171,4	53,8	17,3	49,5	61,1	9,2	49,4
Стипендії	27,3	31,1	3,8	3,0	0,3	-0,2	1,2	-4,9	12,9	3,5	-0,1
Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	141,5	153,8	12,3	18,3	-33,2	-5,8	7,0	32,7	-11,3	26,8	18,2
Грошова допомога від родичів	191,7	203,5	11,8	12,5	37,1	39,5	55,0	22,7	-176,7	65,2	7,0
Аліменти	13,0	13,2	0,1	2,6	-6,4	-2,5	-2,5	4,5	9,6	-2,3	1,1
Інші грошові доходи	35,4	55,4	20,1	18,5	-38,2	31,8	26,5	-3,5	11,0	62,6	26,3
Грошові доходи	**4055,1**	**4160,7**	**105,6**	**265,0**	**-750,8**	**186,7**	**412,7**	**177,4**	**-262,2**	**481,9**	**269,9**

Таблиця 3

Споживчі грошові витрати домогосподарств за економічними районами України у 2013–2014 рр.
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн)

Найменування елементів витрат	Всі домогосподарства			у тому числі за економічними районами							
				Східний	Донецький	Придніпровський	Причорноморський	Подільський	Центральний	Карпатський	Поліський
	2013	2014	Абс. відх.	Абсолютне відхилення 2014 р. від 2013 р.							
Продукти харчування та безалкогольні напої	1641	1766	125,0	141,0	-20,5	168,8	191,6	208,8	55,3	247,2	132,1
Алкогольні напої	53,8	55,5	1,6	1,2	6,7	3,4	-4,5	11,0	-7,2	5,8	6,1
Тютюнові вироби	76,4	80,7	4,3	-5,0	-6,2	6,9	1,5	16,9	8,5	14,9	14,2
Одяг і взуття	225,7	245,9	20,1	15,0	-45,8	17,1	20,6	18,4	-18,0	58,3	28,7
Житло, вода, елек-троенергія, газ та інші види палива	342,6	363,7	21,1	22,7	-5,3	63,6	45,3	-1,6	-14,3	23,7	22,6
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	285,2	307,7	22,5	23,8	-17,3	45,4	49,8	10,0	-3,8	25,7	26,2
Предмети домашньо- го вжитку, побуто-ва техніка та поточ-не утримання житла	89,2	92,0	2,8	7,0	-23,4	4,6	0,2	4,6	-4,5	17,7	5,5
Охорона здоров'я	121,1	139,8	18,7	32,3	-23,2	47,6	15,6	13,9	-7,0	14,6	31,0
Транспорт	157,7	166,8	9,1	43,2	-26,9	39,5	25,0	-10,0	-21,8	-19,7	4,7
Зв'язок	108,0	111,9	3,9	4,4	-14,5	13,4	8,6	-0,9	-2,7	8,9	2,9
Відпочинок і культура	76,9	69,7	-7,1	-9,9	-24,3	6,4	-1,2	1,7	-27,4	-3,1	-3,9
Освіта	45,6	45,8	0,2	-7,9	-4,3	4,3	0,9	-11,9	-3,5	0,5	6,1
Ресторани та готелі	91,5	91,6	0,1	-16,1	-26,9	-8,8	16,0	-9,7	-6,7	16,6	3,8
з них:											
харчування поза домом	68,6	72,8	4,2	-7,9	-14,9	-6,3	12,0	-2,3	-5,6	20,2	13,3
витрати на опла-ту путівок на бази відпочинку тощо	5,7	4,3	-1,3	-1,4	-6,5	1,2	4,9	-3,2	-2,9	-0,6	-2,4
Різні товари та послуги	99,8	108,3	8,4	11,5	-4,3	17,2	6,8	20,6	-12,2	19,2	9,4
Споживчі грошові витрати	3129,8	3338,3	208,5	239,3	-218,8	383,9	326,2	261,8	-61,6	404,5	262,9

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аналізуючи вищезазначені результати можемо зробити певні висновки. Тіньова економіка в Україні є однією із найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство. Вона є відображенням активної криміналізації економічних процесів, високої корумпованості органів державної влади та низької правової і податкової культури юридичних та фізичних осіб. Вирішення цих проблем – серйозний виклик Україні після політичних змін у 2013–2014 рр. Чітке дотримання норм податкового законодавства, а також якісніший аналіз проектів змін до податкового законодавства, дадуть змогу зменшити ризики економічної діяльності і поліпшити планування бюджету організацій [7].

Останні зміни валютного курсу теоретично могли б збільшити податкові надходження до бюджету, після зростання митної вартості імпортних товарів та послуг. Разом з цим, як свідчать останні дані Держстату, обсяги імпорту в Україну скорочуються.

Більш суттєве знецінення гривні може, навпаки, призвести до падіння податкових надходжень від імпорту, якщо його споживання різко скоротиться в Україні.

У короткостроковій перспективі економіка України розвиватиметься в умовах відносно низьких темпів зростання (3,6% у 2014 р. та 3,9% у 2015 р.) та погіршення кон'юнктури світових фінансових ринків.

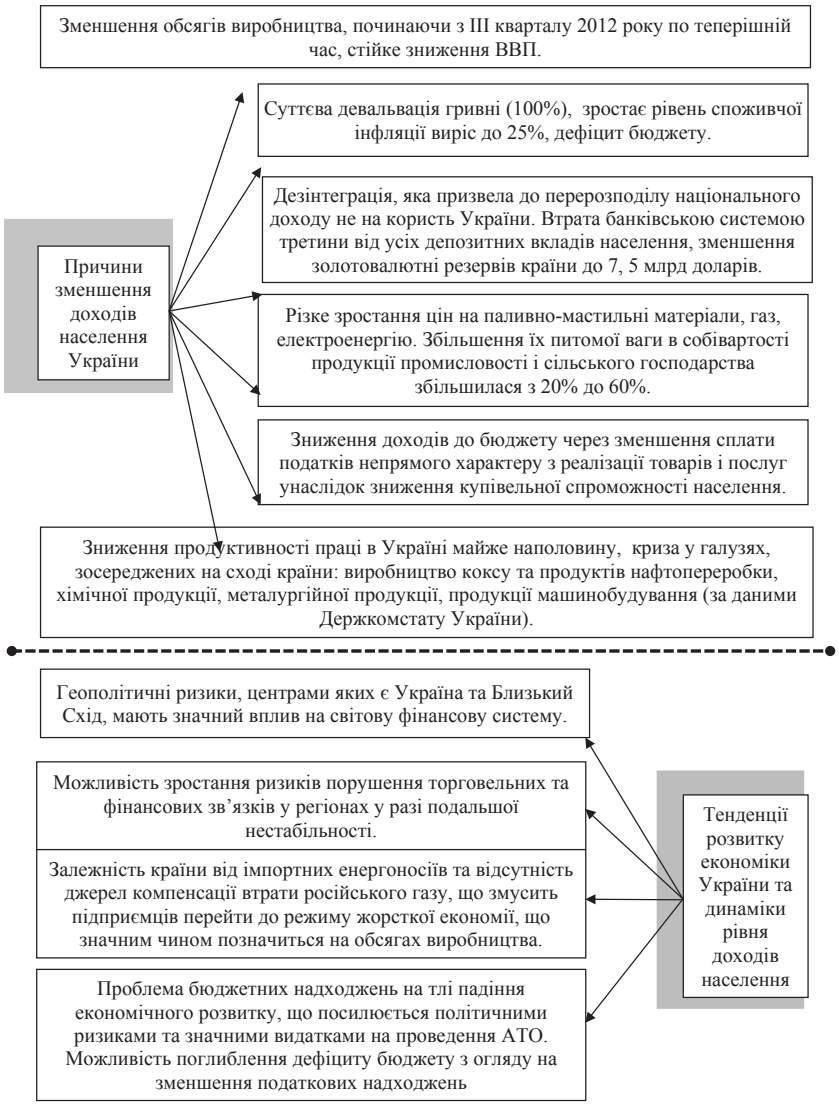


Рис. 3. Загальні причини та тенденції зміни рівня доходів населення

За нинішніх геополітичних та економічних умов драйвером економічного зростання може стати аграрний сектор з огляду на перспективи розширення експортної географії збуту продукції. Завдяки відкриттю європейського ринку для українських товарів та скасуванню ввізних мит можна очікувати зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції до ЄС.

Таким чином, узагальнення причин і тенденцій зміни рівня доходів населення дає підставу стверджувати про необхідність застосування адміністративних заходів на рівні держави, у тому числі тимчасових обмежень щодо купівлі-продажу валюти, посилення контролю за поверненням експортної виручки в Україну, обов'язкового продажу її більшої частини тощо, можуть створити передумови для укріплення курсу гривні у короткостроковій перспективі. Відмовлення від адміністративних регуляторів на валютному ринку доцільне лише у разі стабілізації ситуації на Південному Сході України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балтачеєва Н.А. Вплив економічної кризи на рівень доходів населення України / Н.А. Балтачеєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, Т. 3. – С. 129-133.
2. Кондирін О.В. Доходи населення як основний показник рівня життя в Україні // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. Вип. 5(120). – К., 2011. – С. 229-232.
3. Мандибура В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання. – К. : Вища шк., 2008. – 165 с.
4. Саввов А.А. Доходи населення України та їх динаміка // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 2. – С. 121-126.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Вікіпедія: Вільна енциклопедія [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_Украины.
7. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.

УДК 314(477)

Козар В.В.
аспірант
Національного університету державної податкової служби України

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Статтю присвячено методології дослідження формування та використання трудового потенціалу регіону. Акцент зроблено на сутність трудового потенціалу та показано його взаємозв'язок з іншими економічними категоріями. Досліджено чинники, що впливають на відтворення трудового потенціалу регіону на різних рівнях господарювання.
Ключові слова: регіон, трудовий потенціал, чинник формування та використання трудового потенціалу, розвиток, ринок праці.

Козар В.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА
Статья посвящена методологии исследования формирования и использования трудового потенциала региона. Акцент сделан на сущность трудового потенциала и показана его взаимосвязь с другими экономическими категориями. Исследованы факторы, влияющие на воспроизводство трудового потенциала региона на различных уровнях хозяйствования.
Ключевые слова: регион, трудовой потенциал, фактор формирования и использования трудового потенциала, развитие, рынок труда.

Kozar V.V. METHODOLOGICAL BASES OF FORMATION AND USE LABOR POTENTIAL OF THE REGION
The article is devoted to the research methodology of formation and use of labor potential of the region. The emphasis is on the essence of labour potential and its relationship with other economic categories. Investigated the factors affecting the reproduction of the labour potential of the region at various levels of management.
Keywords: region, labour potential, factor in the formation and use of labor potential, development, labour market.

Постановка проблеми. На сучасному етапі трансформаційних процесів в економіці України з'являються перші ознаки фінансової стабілізації. Це, безперечно, являє собою позитивну умову для поступового покращення інвестиційної діяльності в країні. Але перспективне вирішення цього питання неможливе без якісних структурних змін в економіці країни. Безумовно, що позитивні тенденції якісних зрушень в економіці не можуть відбуватись без якісних перетворень і в структурі трудового потенціалу. Це, в свою чергу, зумовлює необхідність проведення системного аналізу сутності і компонентної структури трудового потенціалу, чинників, що впливають на нього з нових теоретико-методологічних позицій, що враховують сучасні тенденції його відтворення, глибоке вивчення механізмів його формування, залучення у виробництво і ефективне використання у регіональному аспекті, що є особливо актуальним.

Саме системний підхід до дослідження даної проблеми дозволяє виявити взаємозв'язки і протиріччя між формуванням і використанням трудового потенціалу, виявити весь комплекс чинників і їх вплив на формування і ефективну реалізацію трудового потенціалу, розробити сукупність заходів економічного, соціального, організаційного та адміністративного характеру, що оптимізують ці процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання формування та використання трудового потенціалу регіону присвятили свої праці Долішній М., Злупко С., Котляр А., Кузьмін С., Онищенко В., Пітюлич М., Пирожков С., Трубич С. та багато інших.

Мета статті полягає в систематизації наукових поглядів на сутність трудового потенціалу та визначенні основних факторів, що на нього впливають.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд змісту категорії «трудовий потенціал» передбачає вивчення соціально-економічних передумов зародження цього поняття, вивчення інших економічних категорій, які стали фундаментом для виникнення нової категорії.

Традиційною для економічної науки була проблема впливу характеристик (якостей) людини на продуктивність її праці. Унаслідок еволюції уявлення про людину як суб'єкта економічної діяльності змінювались і критерії, які визначали її місце та роль у цій діяльності, а відповідно, і появу в науковому обігу категорій «робоча сила», «трудові ресурси», «людський фактор», «людський капітал», «трудовий потенціал».

Для визначення можливостей участі людини в економічних процесах використовувались поняття «робоча сила», «людський капітал». Під робочою силою прийнято розглядати здатність людини до праці, тобто сукупність її фізичних та інтелектуальних здібностей, які можуть бути використані на виробництві.

Близькою за значенням до категорії «робоча сила» є категорія «трудові ресурси», яка відображає частину населення країни, що в силу психофізіологічних та інтелектуальних якостей здатна виробляти матеріальні та духовні блага та послуги. У країнах колишнього Радянського Союзу трудові ресурси прирівнювались до інших економічних ресурсів, таких як техніка, сировина, паливо, енергія тощо. Іншими словами, люди розглядались не як соціально-економічна складова, а тільки як об'єкти управління.

У 70-х роках поява терміну «трудовий потенціал» істотно потіснила традиційну категорію «трудові ресурси». Разом з тим деякі автори, досліджуючи трудовий потенціал, недостатньо глибоко дослідили його суть, взаємозв'язок з іншими категоріями, Це, в свою чергу, привело до численних трактувань самого поняття «трудовий потенціал». Ось деякі з них: Скаржинський М.І. зводить трудовий потенціал до самої праці, зв'язуючи його з сукупним працівником. Маслова І., Котляр А. [2, с. 9] розглядають трудовий потенціал як узагальнюючу характеристику міри (кількості) і якості праці працездатного населення згідно участі в суспільно-корисній діяльності.

В Україні, головним чином, склалися три осередки дослідження даного питання – Київський,

Львівський, Харківський. Їм не притаманна єдність поглядів стосовно суті поняття трудового потенціалу. Серед київських дослідників намітились три позиції у розумінні суті трудового потенціалу: трудоресурсна, політекономічна, демографічна [3, с. 11]. Першу відстоює Онікієнко В.В., який вважає, що трудовий потенціал – це сукупність працездатного населення, що має відповідну професійно-кваліфікаційну підготовку, застосовує працю в суспільному виробництві з урахуванням його технічної оснащеності. Врублевський В.К. відстоює політекономічні погляди на трудовий потенціал, розуміючи його як сукупного працівника в його єдності з продуктивними силами [3, с. 13].

Демографічний підхід до оцінки трудового потенціалу вперше був розглянутий в публікаціях Лукінова І.І., де увага акцентувалась на ролі окремих поколінь і їх місця у функціонуванні трудового потенціалу.

В своїх дослідженнях львівські економісти розглядають трудовий потенціал як можливості, які можуть бути мобілізовані й приведені до дії у процесі праці і які визначають фізичні межі трудового потенціалу на будь-якому рівні [4, с. 31]. Безумовно, що в 90-х роках ці автори трактують категорію «трудовий потенціал» дещо по-іншому. Львівські вчені Долішній М.І., Злупко С.М. вже тоді задаються питанням: «У яких сутностях міститься велика енергія трудового потенціалу – у його біологічній чи соціальній природі?» [5, с. 102]. І, даючи позитивну відповідь про соціальний зміст трудового потенціалу, пропонують визначення соціально-трудового потенціалу, в якому бачать насамперед якість самих людей, які його персоніфікують, сукупність відносин, що забезпечують цю якість, а також якість методів, засобів і механізмів, що відкривають простір для ефективного функціонування трудового потенціалу [5, с. 102]. Вперше якісні ознаки трудового потенціалу були проаналізовані львівськими дослідниками, які ввели екологічну складову в систему якісної оцінки трудового потенціалу.

Пирожков С.І. під трудовим потенціалом розуміє сукупність в даному суспільстві демографічних, соціальних, духовних характеристик і якостей трудоактивного населення, які реалізовані чи можуть бути реалізовані в рамках і завдяки існуючій в суспільстві системі відносин в процесі праці і суспільної діяльності [6, с. 10]. Об'єднуючи в собі сукупність демографічних, соціальних, духовних здібностей конкретного трудоактивного населення, трудовий потенціал формується в результаті безпосереднього впливу соціально-економічних, соціально-психологічних, духовних чинників, якими опосередковується його перехід із ймовірних в реальні сили суспільства. Категорії «трудовий потенціал», «робоча сила» безпосередньо зв'язані з фізичними і духовними здібностями людей. Але це не свідчить про їх тотожність. Здатність людини до праці реалізується через категорію «робоча сила» тільки в реальній участі самого носія в процесі суспільного виробництва, тоді як в категорії «трудовий потенціал» вона являє собою лише можливості, оскільки тут враховуються і ще нереалізовані потенції людей. Тому кількісно робоча сила не виходить за рамки трудового потенціалу, що використовується, і не може виступати адекватною мірою людського чинника економіки.

У працях ряду авторів спостерігається кількісно-якісний підхід до характеристики трудового потенціалу. Наприклад, Трубич С. вважає, що «трудовий потенціал, будучи конкретною формою матеріалізації особистого фактора, є персоніфікованою робочою силою, взятою в сукупності кількісних і якісних характеристик, як реалізованих, так ще нереалізованих у визначених соціально-економічних, організаційно-технічних, природно-біологічних та інших умовах виробництва» [7, с. 18]. Кузьмін С. вважає, що трудовий потенціал – це потенціал робочого часу населення, яке володіє сукупністю кількісних і якісних суспільно-корисних характеристик, що визначаються рівнем розвитку певного регіону і його господарськими, демографічними, історичними особливостями, роблячи це населення потенційно придатним для використання [8, с. 23].

Трудовий потенціал більш ширше визначає можливості трудоактивного населення, ніж традиційна категорія «робоча сила», і відрізняється від останньої різними додатковими резервами здатності до праці, зумовлених проявом широкого спектру людських якостей, а також результатами колективної діяльності людини.

Аналізуючи суть трудового потенціалу, можна уявити його у вигляді багаторівневої динамічної системи, кожен елемент якої органічно доповнює і розкриває внутрішні резерви людини (населення), необхідних для активної трудової діяльності. В найбільш загальному вигляді трудовий потенціал можна визначити як систему, що складається з трьох взаємозв'язаних підсистем: демографічної, соціально-економічної і соціально-психологічної, кожна з яких складається з окремих блоків з можливими зв'язками [9, с. 2–6]. В число основних блоків демографічної підсистеми трудового потенціалу входять: демографічне відтворення, що забезпечує безперервне відновлення поколінь людей як фізичних носіїв усіх соціальних якостей і відносин; оцінка життєвого потенціалу дієздатного населення; оцінка здоров'я різних вікових груп населення; міграційні переміщення.

Той чи інший тип соціально-економічної підсистеми в кінцевому рахунку формує і відповідний тип трудового потенціалу населення. Якщо в умовах адміністративно-командної економіки трудовий потенціал «сковувався» державною формою власності і відповідними їй формами зайнятості, то історичний досвід багатьох країн Заходу свідчить про безсумнівну ефективність суспільного розвитку при змішаному типі економіки, який досягається, як правило, в поєднанні громадянських свобод з демократією політичної влади. Центральне місце в соціально-економічній підсистемі трудового потенціалу займає проблема трудової активності населення, яка зумовлена формами господарювання, різноманітністю форм зайнятості, мотиваційною структурою, відповідними системами матеріального стимулювання. Повна зайнятість не стимулювала на практиці трудову активність, а послужила однією з причин серйозних деформацій у сфері ефективності праці. Перехід до ринкової економіки супроводжується певним рівнем безробіття, негативні наслідки якого повинні зникати при створенні ефективної системи соціальних гарантій і підтримки найменш захищених верств населення.

У соціально-психологічній підсистемі основна увага приділяється проблемі формування особистості як суб'єкта трудової діяльності. За своїм функціональним призначенням цей блок має формувати в процесі соціалізації особистості її виховання, освіти, професійної підготовки своєрідний потенціал працездатності, необхідний для нормального функціону-

вання і реалізації трудового потенціалу населення. При авторитарно-бюрократичному стилі керівництва виховання особистості було досить ідеологізоване, при переході до ринкової економіки проблемі соціалізації особистості не надавалось уваги, економічний спад зумовив глибоку кризу в системах виховання, освіти і професійної підготовки. Тому соціально-психологічна підсистема трудового потенціалу вимагає оновлення на принципах гуманного, демократичного суспільства.

Кожна з зазначених підсистем трудового потенціалу містить і кількісні, і якісні критерії. Демографічні процеси та рівень розвитку виробничих відносин у суспільстві визначають кількісні характеристики трудового потенціалу. Якісні – відображають ті чинники, що формують рівень розвитку здатності до праці та загальний рівень особи.

Аналіз трудового потенціалу як форми прояву потенціалу людини дозволяє в комплексі розглянути сукупність його соціально-економічних, організаційно-управлінських, професійно-технічних, ідейно-моральних, психофізичних можливостей, визначити систему кількісних та якісних показників трудового потенціалу, щоб провести аналіз на макро- і мікрорівнях, вияснити, які чинники впливають на процес його формування і реалізації. Такий підхід дає можливість визначити суть трудового потенціалу як категорії, що відображає соціально-економічні відносини, які виникають на всіх стадіях руху людського чинника – від формування до повної реалізації трудових можливостей окремого чи сукупного працівника в процесі господарської діяльності.

Поняття «трудовий потенціал» використовується в дослідженнях вчених нерідко як синонім поняття «трудові ресурси». Деякі дослідники прирівнюють кількісну характеристику трудового потенціалу до чисельності трудових ресурсів [10, с. 3], інші уточнюють, що трудові ресурси розглядаються в єдності кількісних та якісних аспектів [3, с. 61]. З цим не можна погодитись, оскільки трудові ресурси мають лише кількісний вимір та пов'язані з сферою суспільного виробництва, а трудовий потенціал – з суспільно-корисною діяльністю взагалі. Чисельність трудових ресурсів визначається підрахунком працездатних індивідів в працездатному віці і працюючих осіб до і поза цим віком. Трудовий потенціал відрізняється від трудових ресурсів насамперед тим, що являє собою ту сутність людини (субстанцію її як суспільної істоти), яка характеризує її в якості можливого суб'єкта трудової діяльності. Індивід як потенційний суб'єкт праці повинен мати не лише відповідні здібності, а й можливість використати їх належним чином.

По відношенню до трудового потенціалу трудові ресурси і сукупний працівник виступають як конкретні його носії (в першому випадку – трудового потенціалу суспільства, а в другому – економічно-активної частки населення), а все населення – як демографічна основа відтворення. Внаслідок цього багато кількісних і якісних характеристик трудових ресурсів і трудового потенціалу співпадає.

Що стосується робочої сили, на яку безпосередньо впливають всі чинники об'єктивного і суб'єктивного характеру, то вона розглядається нами як здатність до праці, як сукупність фізичних та духовних здібностей людини, які використовуються у виробничій діяльності. Основу індивідуальної робочої сили складає працездатність, тобто стан здоров'я, знання, вміння, які дають можливість виконувати певну роботу. Робоча сила – категорія значно вужча, бо не відображає всіх здібностей, закладених в потенціалі, і не може функціонувати поза виробництвом. На нашу думку, є вдалим визначення Тітової Н.А., яка розуміє трудовий потенціал як можливість робочої сили максимально реалізуватися в праці [11, с. 10].

Підкреслимо, що трудовий потенціал – елемент природи, життя, тому він не є чимось застиглим, а постійно змінюється під впливом економічного середовища. Ринкові умови часто вимагають якісного вдосконалення окремих компонентів трудового потенціалу, що, в свою чергу, впливає на кількісні показники.

Отже, трудовий потенціал є складним суспільно-економічним явищем, яке має свою структуру, просторову і часову орієнтацію, перебуває в кожний даний момент одночасно в різних формах.

Під трудовим потенціалом регіону розуміється можливість населення виділити з свого середовища робочу силу певного рівня активності та працездатності, яка реалізовується чи може бути реалізована в національному господарстві і бути конкурентоспроможною на ринку праці.

Трудовий потенціал людини є частиною його потенціалу як особистості, тобто по відношенню до індивіда трудовий потенціал – це частина потенціалу людини, який формується на основі природних даних (здібностей), освіти, виховання і життєвого досвіду.

Найчастіше трудовий потенціал розглядається як частина населення працездатного віку, які здатні та мають намір проводити трудову діяльність відповідно до стану здоров'я, психофізіологічних особливостей, рівня освіти, спеціальності та соціально-етнічної приналежності.

Зміни, які відбуваються в економіці, перехід до ринкових відносин змінюють і рівень соціальної зрілості, соціальні потреби та інтереси в сфері праці. Останні можуть змінюватись (підвищуватись чи знижуватись) в залежності від багатьох чинників, які впливають на трудовий потенціал через його складові.

Трудовий потенціал не має статичного характеру, а знаходиться в постійному динамічному розвитку. Формою такого розвитку трудового потенціалу є процес відтворення, який, в свою чергу, є елементом процесу суспільного відтворення в цілому. Відтворення трудового потенціалу – це процес, що складається з чотирьох фаз: а) формування трудового потенціалу; б) його розподіл і перерозподіл; в) обмін; г) споживання (використання) [1, с. 52].

Слід відмітити, що процес відтворення трудового потенціалу дещо ширший за змістом від процесу відтворення робочої сили. Відтворення робочої сили є відтворенням здатності до праці і є органічним елементом відтворення суспільного продукту в цілому. Носій же робочої сили розглядається тут лише як суб'єкт виробництва. Відтворення ж трудового потенціалу трактується як відтворення носіїв і їх здатності до праці як реалізованої, так і не реалізованої у певних умовах виробництва, і як відтворення системи відносин з приводу умов реалізації трудового потенціалу.

Ми розглядаємо фази формування трудового потенціалу, де відбувається природне відтворення носіїв робочої сили, формування здатності до праці, відновлення цієї здатності та фазу споживання, де і відбувається процес реалізації здатності трудового потенціалу до праці.

Процес споживання (використання) трудового потенціалу може відбуватися в двох напрямках:

1) продуктивне використання, наслідком якого є створені матеріальні блага; 2) відновне використання, наслідком якого є безпосереднє відтворення трудового потенціалу.

Поділ процесу відтворення трудового потенціалу на фази зумовлений тим, що характер відтворення на кожній з них формується різними чинниками. А тому, щоб підготувати трудовий потенціал потрібної кількості та якості, потрібно уміло і цілеспрямовано впливати на чинники в кожній фазі процесу відтворення, створюючи для цього відповідні умови.

Аналізуючи суть трудового потенціалу населення, не можна не зупинитись на його структурі, кожен елемент якої органічно доповнює і розкриває внутрішні резерви людини (населення), які необхідні для активної трудової діяльності.

Кількісні характеристики трудового потенціалу визначаються демографічними чинниками (статевовікова структура, природний рух населення, стан здоров'я, тривалість життя, мобільність), потребами виробництва в робочій силі і, відповідно, можливостями задоволення потреби працездатного населення в робочих місцях.

У відповідності до стану сучасної економіки складові трудового потенціалу мають характеризувати:

1. Психофізичні можливості населення для участі в суспільно-корисній діяльності.

2. Здібності до генерації нових ідей, методів, уявлень.

3. Можливість до нормальних соціальних контактів.

4. Наявність знань, навиків, що необхідні для виконання певних обов'язків і робіт.

5. Пропозицію на ринку праці [2, с. 54].

Отже, якість – це сукупність властивостей, якими характеризується трудовий потенціал. Для того щоб мати можливість ефективно впливати на розвиток якості трудового потенціалу, необхідно вивчити його властивості. На наш погляд, при характеристиці якості трудового потенціалу насамперед необхідно враховувати особливості демографічної структури населення. Генетичний фонд населення, його роль у відтворенні, зміна демоструктури з урахуванням регіональних особливостей та інші властивості, які безпосередньо впливають на якість трудового потенціалу, утворюють природну основу для її покращення.

Трудовий потенціал з позиції системності являє собою складну, динамічну, відкриту систему, всі складові якої можна виявити логічним методом [3, с. 12–13].

Природно-біологічна складова трудового потенціалу включає в себе чинники, що пов'язані із здатністю працівника до праці, тобто з всім тим, що характеризує його фізичний і психічний стан. Зміст стану здоров'я складає фізичне і психічне здоров'я, що ототожнені з нормою, яка характеризує собою «оптимальний рівень функціонування організму».

Стан здоров'я населення залежить від еколого-географічних особливостей регіону, переважаючого розвитку промисловості і сільського господарства, форм організації охорони здоров'я. Здоров'я – складова трудового потенціалу, від якої залежить можливість його використання відповідно до галузевої структури економіки. Переважна питома вага робочої сили України задіяна у важкій промисловості (вугільна, металургійна, хімічна, нафтопереробна, машинобудівна), енергетиці, зокрема атомній, сільському господарстві, будівництві. Вони характеризуються цілодобовим, важким і шкідливим виробництвом з високим ступенем ризику травматизму, професійних захворювань і з високою персональною відповідальністю не лише керівників, а й робітників і фахівців. Тож фізичний, фізіологічний та психологічний стан робочої сили тут є майже вирішальним у досягненні високої продуктивності. Такий стан робочої сили залежить від раціонального харчування, високої якості медичного обслуговування, екологічної чистоти довкілля, стабільності не тільки в особистому житті, а й у житті суспільства. Всесвітня організація охорони здоров'я визначає даний компонент як стан повного фізичного й соціального благополуччя. Благополуччя – це динамічний стан розуму, який характеризується певною психічною гармонією між здібностями та очікуваннями працівника і тими вимогами та можливостями, що їх представляє навколишнє середовище .

Життєвий потенціал, або період життя, який належить прожити особі, чи групі осіб, залежить від багатьох чинників: віку, статі, характеру розселення (місто-село), соціального положення, шлюбності, професійного складу і т. д. Життєвий потенціал вимірюється в людино-роках [4, с. 12]. При оцінці життєвих можливостей слід відмітити зростаючу тенденцію до зниження життєвого потенціалу сільського населення у цілому в Україні. Тому в сучасних умовах економічного розвитку актуального значення набуває мотивація здоров'я. Особливо підкреслимо, що здоров'я працівників є не лише основним у структурі чинників виробництва, а й формує майбутній генофонд держави і здоров'я майбутніх поколінь.

Природно-біологічна складова трудового потенціалу тісно переплітається з демографічною. Демографічна основа є основною складовою трудового потенціалу, від якої залежать і його кількісні показники. При цьому слід відмітити, що зміна інтенсивності процесів смертності та народжуваності зумовлює відмінності у співвідношенні чисельності осіб працездатного та непрацездатного віку (дітей, підлітків, осіб пенсійного віку). Зниження народжуваності веде до зростання частки осіб працездатного віку, зниження смертності, навпаки, зумовлює зменшення цієї частки у віковій структурі населення (за інших рівних умов).

Це пояснюється тим, що зменшення народжуваності сприяє абсолютному зменшенню дитячих вікових груп, в той час, як населення працездатного віку, котре сформувалось в умовах високого рівня «минулої» народжуваності, залишається відносно незмінним. Зниження смертності у старших вікових групах приведе до збільшення дитячих вікових груп і при умові незмінного числа працездатних сприятиме відносному зниженню їх частки в загальній чисельності населення. Чим більше припадає на одну особу в працездатному віці непрацездатних (показник демографічного навантаження), тим більш ефективною має бути праця населення для підтримання хоча б попереднього рівня життя.

Перераховані параметри якості трудового потенціалу тісно переплетаються з освітньо-професійним чинником, який включає в себе загальний обсяг знань людини, її трудові навики і уміння, професіоналізм, творчу активність, тобто чинники, що характеризують здатність до виконання праці певної якості. В період формування ринкових відносин домінуючою якісною характеристикою трудового потенціалу має стати інтелектуально-освітній потенціал. Його важливість в нових економічних умовах зумовлена в першу чергу вимогами науково-технічного прогресу, який охопив своїм впливом всі сфери

людської діяльності. Місце країни в світовому господарстві визначається її можливостями у сфері виробництва наукомісткої продукції, інтенсивністю освоєння нових технологій, що, в свою чергу, визначається інтелектуальним потенціалом країни та рівнем його використання. Носіями інтелектуального потенціалу є люди з непересічними розумовими якостями та спеціальними технічними знаннями і навичками, практичним досвідом наукової чи інженерно-технічної діяльності в найскладніших і найсучасніших напрямках виробництва [5, с. 26].

Інтелектуальний потенціал впливає на якість всіх характеристик трудового потенціалу і в найбільшій мірі – на підготовленість до праці, оскільки він визначається як можливість набуття знань, професійних навиків і уміння, їх реалізацію в процесі трудової діяльності.

Професіоналізм – найважливіша складова трудового потенціалу. Країни з ринковою економікою вкладають значні кошти у професійну освіту і підвищення кваліфікації кадрів. Ці витрати постійно зростають. В Україні підприємства значно скоротили вкладання коштів у професійну освіту. При тому, що такі інвестиції зменшилися, і по лінії держави Україні важко розраховувати на високу конкурентоспроможність як багатьох видів її продукції, так і робочої сили. Слід урахувати й те, що складність праці постійно зростає, тому скорочення інвестування у професіоналізм прогресивно поглиблює відставання якості робочої сили від дедалі більшої складності праці [6, с. 73].

Ще однією важливою складовою трудового потенціалу є соціально-мотиваційна. Вона характеризується рівнем суспільної свідомості і відповідальності, соціальною зрілістю, мотивацією та потребою в праці. Саме потреба в праці, що є суттєвим елементом соціально-мотиваційної складової, формується під впливом багатьох чинників, основним з яких є економічні інтереси. Їх особливе місце у становленні ринкових відносин визначається в тому, що вони інтегрують в єдине ціле всю структуру трудового потенціалу. Більше того, інтегральні властивості економічних інтересів, що проявляються в процесі праці, підтверджують необхідність розглядати всі складові з позиції єдності і цілісності, а трудовий потенціал – як складну, динамічну, соціально-економічну відтворювальну систему.

Потреба в праці як основна сфера самореалізації людських здібностей виступає в ролі зв'язуючої ланки між формуванням трудового потенціалу і його практичним використанням. Цей процес включає дві взаємозв'язані стадії: по-перше, процес залучення працездатного населення в сферу суспільної праці через організацію зайнятості і, по-друге, безпосереднє поєднання працівника з матеріально-технічними чинниками виробництва та організаційними умовами виробництва.

Вплив такого чинника, як моральність, є також дуже важливим, адже моральність – це перелік таких характеристик, як чесність за будь-яких умов, повага до людей похилого віку та інвалідів, ставлення до дітей, повага до історії своєї країни, сумлінність, відповідальність за свої вчинки, працелюбність, законослухняність. Без перебільшення можна констатувати, що від рівня моральності суспільства залежать його економічний, соціальний розвиток та історична перспектива. Суспільство, яке допускає незадовільний матеріальний стан своїх пенсіонерів та інвалідів, прогресування дитячої безпритульності й жебрацтва, не може вважатися достатньо моральним [6, с. 74].

Механізм мотивації трудової діяльності повинен враховувати всю сукупність соціально-економічних, демографічних, технологічних чинників, здатних впливати на розвиток трудового потенціалу.

Будь яке дослідження стає неможливим, якщо немає відповідного групування чинників, що впливають на ту чи іншу систему. І хоча абсолютно всі чинники розвитку трудового потенціалу досліджувати в межах одного виду економічної діяльності неможливо, класифікувати їх все ж таки необхідно.

До основної групи чинників, що впливають на трудовий потенціал та його реалізацію, можна віднести наступні:

1. Глобальні.
2. Міжнародні (мегачинники).
3. Національні (макрочинники).
4. Регіональні та внутрішньогалузеві (мезочинники).
5. Мікросередовище (окремі господарські суб'єкти).

До першої групи чинників можна віднести особливості функціонування глобального ринку праці, поширення концепції сталого розвитку на систему формування та використання трудового потенціалу країн.

До другої групи відносяться лібералізація господарських зв'язків між країнами, розвиток міграційних процесів, висока мобільність робочої сили тощо.

До чинників національного рівня відносяться особливості розвитку системи ринкових відносин, політика держави щодо внутрішнього ринку праці, національна система освіти, охорони здоров'я та соціального захисту, імплементація європейського досвіду соціально-економічного розвитку.

До четвертої групи чинників можна віднести:

а) демографічні: статевовікова структура населення, природний та механічний рух населення, стан здоров'я, сімейний стан, наявність дітей, рівень урбанізації;

б) соціально-економічні: рівень освіти, умови праці та рівень організації праці, рівень оплати праці та його співвідношення з прожитковим мінімумом (наявність інших джерел доходу, крім зарплати), попит на робочу силу та кон'юнктура регіонального ринку праці.

в) соціально-психологічні: мобільність робочої сили, підприємницька мотивація, самоустановка на режим праці (орієнтація на часткову, повну чи вторинну зайнятість);

г) техніко-економічні: науково-технічний прогрес і ступінь розвитку гнучких форм організації виробництва, зайнятості;

д) виробничо-господарські: спеціалізація району (регіону), обсяг випущеної продукції чи виконаних послуг, валовий регіональний продукт та його динаміка, рівень промислового та сільськогосподарського розвитку регіону, механізація та мережа інформаційних каналів.

У п'яту групу чинників – чинники мікросередовища – входять: спеціалізація підприємства, організаційна структура підприємства, кількість робочих місць, темпи росту продуктивності праці, конкурентоспроможність продукції, що виробляється, оплата праці, канали збуту, стимулювання та мотивація праці.

Дана класифікація дозволяє переконатись в різноманітності чинників, що впливають на процеси відтворення населення та реалізацію його трудового потенціалу.

Всі групи чинників є важливими, але детальніше розглянемо ті, які одночасно є складовими трудового потенціалу. Умови реалізації тієї чи іншої групи чинників взаємозв'язані між собою. Так, демографічна політика держави впливає на відтворення населення, його структуру, закладає основу здоров'я нового покоління. На сучасному етапі демографічна політика держави має бути спрямована на стимулювання народжуваності, надання надбавок, допомоги на дітей, дотацій на дитяче харчування, дитячий одяг, дитячі садки, пільгове оподаткування, покращення житлово-побутових умов багатодітних сімей. Детальніше зупинимось на проблемі здоров'я населення, як важливого показника, що характеризує якість трудового потенціалу. Здоров'я – це стан повного фізичного, духовного та соціального благополуччя. Показниками здоров'я є середня тривалість життя, величина часу тимчасової втрати працездатності. До передумов та чинників зміцнення здоров'я населення та індивіда належать:

- заняття фізичною культурою та спортом;
- лікувально-профілактичні заходи;
- здоровий спосіб життя та раціональне харчування;
- зменшення стресових ситуацій і конфліктів у колективі та в сім'ї.

Визначальними чинниками високої дієздатності, енергійності працівника є його фізичний розвиток та зміцнення організму, раціональне харчування, запобігання шкідливим звичкам і інфекційним захворюванням. Більшість із цих складників здорового способу життя людини прямо чи опосередковано залежать від матеріального забезпечення, тобто від доходів людини. А оскільки, за даними Світового банку третина громадян України опинилась за межею бідності, то значна кількість населення не може себе забезпечити найнеобхіднішим набором продуктів харчування. Якщо процес тотального зубожіння населення триватиме і далі, то через 10–20 років трудовий потенціал знизиться не лише за кількістю, а буде втрачати свою якість, а нове покоління виросте кволим і непрацездатним.

Важливими чинниками формування трудового потенціалу є його професійно-кваліфікаційний рівень; якість загальної і професійної освіти, на які, в свою чергу впливають ряд чинників: науково обґрунтована професійна орієнтація; якість методик навчання як в державних чи приватних вищих навчальних закладах, так і безпосередньо на виробництві; орієнтація системи підготовки і перепідготовки кадрів на використання прогресивних форм підготовки робочої сили. Висока якість навчання передбачає розширене вивчення іноземних мов, введення нових предметів та спецкурсів, стажування і навчання за кордоном, технічне оснащення шкіл, класів. Недостатність коштів, що виділяється на освіту (зокрема вищу) – основна причина відставання учбово-матеріального забезпечення навчання. Аналізуючи механізм, який пов'язує освіту і економічний розвиток, встановлено, що підвищення рівня освітньо-професійної підготовки неминуче приводить до зростання продуктивності праці, оскільки освіта або збільшує продуктивність працівника на даному робочому місці, або робить його здатним до такої роботи, результати якої являють собою вищу цінність і яка тому краще оплачується [7, с. 8]. Отже, зростання кваліфікації і рівня освіти зайнятого населення покращує якість трудового потенціалу і підвищує продуктивність праці в економіці.

В умовах переходу економіки до ринкових відносин система освіти та професійної підготовки має вирішувати такі основні завдання:

- збільшення доходів та розширення економічних можливостей як окремої людини, так і країни в цілому;
- розширення можливостей зайнятості і зростання її продуктивності;
- перенавчання і трудова реабілітація працівників, які залишились без роботи у зв'язку із структурною перебудовою економіки і науково-технічним прогресом.

Освітньо-професійні знання є необхідною передумовою включення працівника у господарський процес в умовах технологічних змін. Освітньо-професійні параметри трудового потенціалу стають його постійними ознаками, надаючи їх носіям змогу адаптуватись до нових технологій. Отже, основним чинником, що впливає і на професіоналізацію та інтелектуалізацію праці, і на підготовку і перепідготовку кадрів, і на мобільність робочої сили, є науково-технічний прогрес (НТП). НТП – це складний динамічний процес розширення меж пізнаного та практично освоєного, набуття нових знань про закономірності розвитку об'єктивного світу, створення на їх основі нової техніки і технології, засобів та предметів праці, форм її організації [8, с. 107]. НТП має галузеві, регіональні та інші відмінності, котрі держава може стимулювати своєю політикою, наприклад, політикою технологічного прориву; наданням пріоритетності тим чи іншим галузям держава суттєво впливає на функціонуючу систему зайнятості. Впровадження нових технологій, машинних систем, комп'ютерної та робототехніки викликає зміни у системі зайнятості, веде до економії робочої сили, її професійно-кваліфікаційної реструктуризації. НТП є джерелом мобільності та діспонібільності робочої сили, вимагає від кожного якісного вдосконалення на основі загальноосвітніх та професійних знань.

Діспонібільність робочої сили – це якісно вищий рівень мобільності, не лише пристосування до нових умов праці, але й намагання забезпечити технічне переоснащення останніх. Діспонібільність властива тим категоріям працівників, які є носіями нових технічних і організаційних ідей, нововведень. Цим чинником не варто нехтувати в умовах сучасного розвитку економіки, в якій численні ще категорії працівників, мобільність яких була "приспана" тривалою безініціативністю. Перехід до економічної самостійності підприємств, поступове їх роздержавлення і приватизація активізували мобільність робочої сили. На ринку праці почали цінувати такі властивості, як здатність і готовність працівників до зміни робочого місця, їх конкурентоспроможність, зацікавленість у навчанні та безперервній освіті. Працівник прагне знайти таке робоче місце, котре б відповідало його здібностям, професії і давало можливість одержати максимальну винагороду за свою працю.

Сьогодні у працівників під впливом нових відносин власності розвивається підприємницька мотивація, що сприяє реалізації їх трудового потенціалу. Мотивація підприємництва – це комплекс причин і мотивів (основним з яких є економічні інтереси), що спрямовують працівників до творчої і продуктивної праці з використанням їх здібностей і приватного інтересу.

На реалізацію трудового потенціалу в процесі трудової діяльності впливає такий чинник, як оплата праці. Заробітна плата є основним (і часто єдиним)

джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту їх сімей, ефективним засобом мотивації працівників. В сучасних економічних умовах в Україні знизились основні функції заробітної плати, що передусім виражається в таких показниках, як питома вага заробітної плати у валовому національному продукті (ВНП), рівень номінальної та реальної зарплати, структура зарплати. Доцільним є в умовах сьогодення вирішувати проблему ефективної мотивації до праці, зосередивши увагу саме на матеріальному чиннику. На реалізацію трудового потенціалу впливають і умови праці.

Умови праці – сукупність організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних, соціально-економічних та природних чинників, що впливають на здоров'я, працездатність та результативність праці людини в процесі виконання нею тієї чи іншої роботи. Матеріальними носіями вказаної сукупності чинників є: виробничі об'єкти та споруди, засоби виробництва, результати праці, технологія виробництва, природно-кліматичні умови.

Щорічні економічні втрати суспільства, пов'язані з несприятливими умовами праці, мають великі обсяги і йдуть майже тільки на компенсацію наслідків дії шкідливих та небезпечних виробничих чинників, а не на їх покращення. Ще вагомішими є соціальні втрати – постійно зростає виробничий травматизм, інвалідність, професійна захворюваність. Поставлені в жорсткі рамки реалій сьогодення, працівники змушені пристосовуватись до існуючих виробничих обставин, нерідко нехтуючи власним здоров'ям, що в кінцевому підсумку знижує їх трудовий потенціал. Вулична торгівля, що поглинула значну частину жіночої праці (непристосовані до різких температурних коливань, особливо в осінньо-зимовий період, численні кіоски і т. д.) в сукупності з перенесенням вантажів істотно погіршує здоров'я жінок і позначиться на здоров'ї майбутніх дітей.

На формування та реалізацію трудового потенціалу великою мірою впливають і загальні соціально-економічні умови, а саме: рівень життя населення; державна демографічна політика та заходи по соціальному захисту; система ринкових відносин, наявність безробіття; приватизація, структурні зрушення в економіці, розвиток нових форм господарювання; загальна культура, традиції та господарські цінності народу.

Більшу увагу слід приділяти вивченню взаємозалежності науково-технічного прогресу і рівня життя в Україні, та їх впливу на реалізацію трудового потенціалу. Застосування технологічних новацій тільки тоді підвищує рівень життя населення, коли створюються нові види продукції, в усіх інших випадках позитивні зміни не спостерігаються. Комп'ютеризація виробництва, що сприяє зниженню витрат на робочу силу, не може гарантувати стабільної зайнятості. Різкий спад платіжного попиту на продукцію науково-технічних галузей привів до недостатнього фінансування наукових галузей; різке зменшення обсягів поновлення технологічного обладнання за рахунок імпорту; низький рівень технічного оснащення робочих місць; втрата вітчизняної конкурентоздатності; збільшення технологічних затрат через застосування застарілої техніки і технології. В сучасних умовах господарювання якщо і не відбулось зниження рівня зайнятості (через зростання затрат праці), то зазначені чинники привели до суттєвого зниження рівня життя населення. За останні два роки економічна ситуація дещо покращилась, але до реального підвищення життєвого рівня населення ще далеко.

Висновки. Врахування різноманітних чинників, що впливають на трудовий потенціал, необхідне в практиці господарської діяльності, оскільки вони дають можливість визначити загальні риси і тенденції формування національного і регіонального ринку праці, розкривати характер впливу на умови відтворення населення, на пропозицію робочої сили на ринку праці, на масштаби безробіття, визначати структуру та рівень зайнятості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котляр А. Как создать эффективную занятость населения? / А. Котляр // Вопросы экономики. – 1993. – № 12. – С. 67–72.
2. Воспроизводство трудовых ресурсов / В.В. Оникиенко, А.А. Жук, В.Ф. Онищенко. – Киев : Наукова думка. – 1984. – 181 с.
3. Качество трудового потенциала (социально-экономический аспект) / Под ред. М.И. Долишнего. – К. : Наукова думка. – 1986. – 228 с.
4. Долішній М.І. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика / М.І. Долішній. – К. : Наукова думка, 1994. – 263 с.
5. Пирожков С.І. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С.І. Пирожков. – К. : Наукова думка. – 1992. – 180 с.
6. Трубич С.Ю. Трудовий потенціал і зайнятість населення України в умовах переходу до ринку / С.Ю. Трубич. – Тернопіль : Поліграфіст, 1996. – 200 с.
7. Кузьмин С.А. Эффективная занятость населения / С.А. Кузьмин. – М. : Экономика, 1990. – 128 с.
8. Пітюлич М.І. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М.І. Пітюлич. – Ужгород : Карпати, 1996. – 139 с.
9. Долишний М.И. Трудовые ресурсы производственных систем / М.И. Долишний. – К. : Наукова думка, 1990. – 462 с.
10. Тітова Н.А. Трудовий потенціал і його реалізація в умовах формування регіональних ринків праці : автореф. дис. … д. е. н. / Н.А. Тітова. – Львів, 1996. – С. 48.

СЕКЦІЯ 7
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

UDC 336.276.1

Bosenko O.S.
Graduate Student of the Department «Financial Globalization and Debt Management»
Academy of Financial Management Ministry of Finance of Ukraine

THE VIEWS OF JOHN MAYNARD KEYNES ON THE CONCEPT OF MANAGEMENT OF PUBLIC DEBT LIABILITIES

Effective management of public debt is a major problem that has arisen in the current market conditions at the stage of economic development. This article reviews the main views of John Maynard Keynes's policy on debt management and macroeconomic factors that directly affect the economic effect of this policy. Also in the article the characteristics of Post-Keynesian theory and highlight the advantages and disadvantages of this theory because of the burden of public debt.

Keywords: management of public debt, John Maynard Keynes, GDP, Post-Keynesian theory, interest rates, macroeconomic indicators.

Босенко О.С. ПОГЛЯДИ ДЖОНА МЕЙНАРДА КЕЙНСА НА КОНЦЕПЦІЮ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ БОРГОВИМИ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ

Ефективне управління державними борговими зобов'язаннями є основною проблемою, що виникла в сучасних ринкових умовах на етапі економічного розвитку держави. У статті розглянуто основні погляди Джона Мейнарда Кейнса щодо політики управління державним боргом та макроекономічні фактори, що прямо впливають на економічний ефект даної політики. Також у статті наведені характеристики Пост-Кейнсіанської теорії та висвітлено переваги та недоліки даної теорії з огляду на тягар державного боргу.

Ключові слова: управління державними борговими зобов'язаннями, Джон Мейнард Кейнс, ВВП, посткейнсіанська теорія, відсоткові ставки, макроекономічні індикатори.

Босенко А.С. ВЗГЛЯДЫ ДЖОНА МЕЙНАРДА КЕЙНСА НА КОНЦЕПЦИЮ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ДОЛГОВЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ

Эффективное управление государственными долговыми обязательствами является основной проблемой, возникшей в современных рыночных условиях на этапе экономического развития государства. В статье рассмотрены основные взгляды Джона Мейнарда Кейнса относительно политики управления государственным долгом и макроэкономические факторы, прямо влияющие на экономический эффект данной политики. Также в статье приведены характеристики Пост-кейнсианской теории и освещены преимущества и недостатки данной теории, учитывая бремя государственного долга.

Ключевые слова: управление государственными долговыми обязательствами, Джон Мейнард Кейнс, ВВП, посткейнсианская теория, процентные ставки, макроэкономические индикаторы.

Formulation of the problem. The issue of public debt in the Ukrainian legislation is considered sufficient surface, which in turn can cause many problems, ranging from forecasting the main macroeconomic indicators of socio-economic development of both regions and the whole country and ending with accounting issues in terms of public debt. Basic methods of debt management do not meet modern realities of the market economy and not able to answer the question of rational management of public liabilities by reducing their size to good. Relying on the opinions of outstanding scientist such as John Maynard Keynes can identify the key aspects of the management of public debt liabilities, implementation of which will make it possible to determine the only effective method of public debt management.

Analysis of recent of research and publications. The problem of public debt is quite explored in Western literature. Considerable attention to research of public debt and the consequences of its existence paid R. Barro, J. Buchanan, A. Lerner, R. Musgrave, John. M. Keynes, P.E. Samuelson, F. Modigliani, J. Stiglitz, etc. This issue is of particular relevance among local researchers, namely: S. Londar V. Basko, O. Vasylyk, T. Vakhnenko, V. Heytsya., V. Kozyuka, A. Kucher, V. Lisovenko, Novosad L., A. Plotnikov, V. Fedosova and others. The study features the transformation of the macroeconomic environment in which growing national debt and the issue of public debt in transition T. Vakhnenko paid attention, Y. Gaidar, E. Zaruba, Z. Lutsyshyn, B. Lissitzky. The problem of public debt management considered A. Vavilov, G. Trofimov, T. Bondaruk. Analysis of public debt in the context of national security contained in the writings of A. Baranovsky.

Setting objectives of the article. Identify the main approaches to the management of public debt liabilities given in scientific writings of John Maynard Keynes.

The main material of research. The evolution and growth public debt has been a central issue in economy. The formal analysis of public debt has focused upon concepts of sustainability and optimality of the trajectory of the stock of outstanding public debt, and the associated sustainable or optimal path of the public sector budget balance.

Noting the significant influence of scientists in the development of scientific theories on public debt management, today in Ukraine there are not scientific and practical research designed to provide theoretical and practical base decisions on debt management at such a

high debt load established. Debt policy of our country at the present stage is characterized by a lack of systematic, planned character and the process of adjustment of public debt – the lack of efficiency in the use of various elements of the existing administrative mechanism. In the planned study will be studied ways to improve the various components of the mechanism of debt management and are reasonable measures to stabilize and reduce the debt burden on the budget and economy of Ukraine while increasing the efficiency of using borrowed funds.

Public debt management is accompanied by a number of problems ranging from the understanding of this notion of government debt in Ukrainian legislation that does not contribute to a realistic prediction of key macroeconomic indicators of socio-economic development, structuring debt problems, problems of accounting and reporting of public debt. Public debt management should be understood as a set of government measures related to the issuance and repayment of public debt, the definition of interest rates and the payment of interest on government securities, setting limits debt, maintaining the course of government obligations, determining the conditions of issue of new government securities.

The policy of debt management a mandatory component of ongoing financial policy and an important component of macroeconomic regulation. The strategic objective of debt management – to ensure the necessary volume of liquid funds and general government to minimize the costs associated with risk management, repayment and servicing of public debt; creating conditions of macroeconomic stability in the short and the long term. Basic principles of public debt management – is to optimize the structure of public debt; minimizing the cost of servicing the public debt; minimizing the risks associated with this debt; promotion of domestic government borrowing.

Among the negative effects associated with the increase in state debt, it is worth noting the following:

- instability of exchange rates, which may affect the enforceability of obligations in due time;
- discrepancy currency borrowings and currency of the main assets of the entity;
- increase public expenditure without a corresponding increase in revenues;
- low liquidity in global financial markets, which may reduce opportunities for restructuring;
- tax cuts to stimulate the economy without appropriate adjustment (reduction) of public spending [1].

Deep research on the formation and management of public debt outstanding scientists engaged in the twentieth century, namely John Maynard Keynes.

The question of sustainable or desirable public debt trajectories has long been a motif of debate and controversy around Keynes's economics; and the financial crises of 2007 forward have naturally revived Interest in the issue – partly due to a consequent revival of interest in Keynes's thought in general, partly due to deterioration in public sector balance sheets in the course of those financial and wider economic crises. The purpose of what follows to explore Keynes's views on public debt, in relation to the novel and unorthodox theory of aggregate economic activity levels that he embraced from about 1932.

Keynes of course was very considerably engaged in policy debates prior to the 1930s, including public debt issues. Indeed, The Economic Consequences of the Peace (1919) – the book that first made Keynes a major public figure in policy debates – was about sustainability of public or national debt, albeit of a very special kind. But the public debt views of the pre-1930s Keynes might be misleading to the extent that they are conditioned by his then classic theoretical views. It is public debt in relation to the theory of 1936 that is of interest here.

Therefore consideration of Keynes's views is limited to the later period, though even this material will not be exhaustively examined. Indeed, the focus will be particularly upon one strand of his deliberations on public debt in the 1940s: his responses to Abba Lerner's Keynesian-inspired views on the issue [1].

The reason for that focus is that this strand seems to offer particular insight into Keynes's conception of how recourse to public debt should be understood in relation to his new theory. As to how Keynes's novel theory properly is to be understood, we assert without argument here that, at core, it is the principle that planned saving and investment are equilibrated by the level of aggregate economic activity (the principle of effective demand); or equivalently, investment determines saving via the multiplier, with demand-side determination of activity levels, as against the supply-side doctrine of marginalize orthodoxy. Following from this, the general level of interest rates is no longer understood to be determined by underlying «real» forces, in the orthodox manner, but rather, as a creature of the interaction between money market sentiment and monetary policy.

The key negative theoretical implications that Keynes draws are that a competitive economy has no automatic tendency towards zero involuntary unemployment, and further, that mature capitalism exhibits a general, persistent tendency to insufficiency of effective demand. This is the «worst-case» point of theoretical departure from which to consider deficits and debt. For the purpose of aggregate demand management aimed at full employment, if the efficacy of monetary policy, or of monetary policy alone, is rejected, as it is by Keynes, then the pursuit of full employment must be by fiscal means. And if further, these fiscal means require deficit spending, then a chronic underemployment problem might require permanent deficits and indefinitely growing public debt [2].

It is implausible that these were the only objective difficulties Keynes perceived. Evidence for the following possible problems that he may have had in mind can be inferred from other Keynes commentaries on public debt in the 1930s and 1940s:

- The possibility of debt growth placing upward pressure on interest rates may be due to false consciousness. But it may also be grounded in objective potential difficulties; in particular, a rising debt/GDP ratio that implies the private sector holding more public debt relative to its income and other assets. A rapid growth of debt relative to private sector aggregate income and other assets might meet resistance on the demand side of the debt market.

Keynes was very much alive to the need for the debt trajectory to be managed so as to engender confidence in the debt markets that the authorities are not conducting policy in a manner that will impose upward pressure on yields, particularly for longer maturities (steepening the yield curve). This is notably evident in a long sequence of documents from 1931 forward, in which he argues for public debt management by way of engineering persistently lower interest rates: there is a large conventional or psychological element in the market rate of interest which needs firm and skillful management; the psychology of the investor must be

made accustomed to a new (lower) level of interest; policy needs to promote a sense of confidence in what the future borrowing policy of the Treasury is going to be. In short, policy must be measured, steady, consistently pursued over time, and thereby, credible in the markets. The Keynes argument, noted above, is a distillation of this position.

• In the 1943 and 1944 versions of functional finance, Lerner supposes that inflation is only due to excess aggregate demand, and that inflationary pressures only arise when aggregate demand exceeds full-employment supply capacity. If excess-demand inflation can occur simultaneously with involuntary unemployment, due to structural imbalances, the financing issue becomes more complex, since the policy-maker may then face a need to simultaneously expand and contract spending. Recall that structural unemployment was acknowledged in Lerner's 1944 New York Times letter. He later turned his attention to a wider set of inflation possibilities but after Keynes's death – although already intimated at the conclusion of Lerner. Keynes himself had a very active policy interest in structural unemployment.

• Public debt which is either foreign-owned (especially if foreign-currency-denominated), or a potential liability to make payment in something else other than fiat domestic currency (notably, a gold-convertible domestic currency), raises additional difficulties and constraints, primarily because involving assets that government cannot change anything. As indicated above (this section), Lerner allows that foreign-held public debt compromises functional finance.[2]

The theory of liquidity preference provided an alternative to the classical theory. As I have emphasized, I believe liquidity preference should be seen primarily as a theory of money as a store of value: with wealth held as money – or rather, and this is critical – in more liquid form, because of uncertainty about the future rate of interest. Much of the terrain is familiar. A liquidity preference curve can be drawn up on the basis of speculators' views of the long-term rate of interest versus a «safe» or «normal» rate.

For post-Keynesians, the curve can shift with changing views of the normal rate. But what has been overlooked is that:

• One, the safe or normal rate can be manipulated by a monetary authority determined to bring the long-term rate of interest under control.

• And, two, the means to do so is debt-management policy [4].

Debt-management policy was developed gradually, beginning with the conversion of the war debt in 1932, hinted at in the General Theory, built substantially in the war and then formalized at the April/May 1945. An enquiry formally set up to examine how to reduce burden of post-war debt, but that fully addressed the cheap money policy.

In theoretical terms the rate of interest on illiquid assets, bonds, was set against the quantity of liquid assets, bills. As Keynes put it in his notes authorities make rate what they like by allowing the public to be as liquid as they wish.

Policies to do so were:

• The tap issue, under which rates of interest on bonds of varying maturities were announced, but no limits were set to the cash amount of any issue.

• On the bill side, policy required an extension of the issue and range of the floating debt and hence the rejection of the funding complex. Involving the introduction of Treasury Deposit Receipts, of six month maturity, but not receivable against cash at the central bank.

• Bank rate redundant as an instrument of policy.

• It was pointed too that these policies were set against a backdrop of capital control [2].

While there exists a substantial literature concerning sustainable public debt and associated fiscal balance, the concept lacks a unique meaning. This reflects the way that literature has evolved, with practical indicator of sustainability being developed independently of theoretical models. Empirical studies have assessed sustainability using non-increasing public debt as a benchmark. In contrast, theoretical studies have associated sustainability with the capacity for a set of policies to continue indefinitely, allowing the public debt to take a range of sustainable values. The government intertemporal budget constraint is a useful starting point. Assuming a closed economy and abstracting from monetary considerations, this can be expressed as:

$$B_{t+1} = D_{t+1} + (1 + i)\, B_t,$$

where $\mathbf{B}_{t+1}$ is the book value of public debt at time **t+1** and $\mathbf{D}_{t+1}$ is the primary budget deficit (i.e. exclusive of interest payments) at time **t+1**. This budget constraint may be rewritten in terms of gross domestic product (GDP) as:

$$\mathbf{b}_{t+1} = \mathbf{d}_{t+1} + \left(\frac{\mathbf{1+i}}{\mathbf{1+\eta}}\right) \mathbf{b}^{t},$$

where lower case letter denote ratios to GDP.

Subtracting by from both sides gives:

$$\mathbf{b}_{t+1} - \mathbf{b}_t = \mathbf{d}_{t+1} \left(\frac{\mathbf{i-\eta}}{\mathbf{1+\eta}}\right) \mathbf{b}_t.$$

Equation shows the evolution of the debt to GDP ratio (b) as governed by two factors: current fiscal policy, expressed as the primary deficit GDP ratio and the cost of servicing existing debt, approximated by the difference between the interest rate **(i)** and the growth rate **(η)** multiplied by **b** [3].

While one intuitive definition of sustainable public debt is clear – any level of public debt is sustainable if the public is willing to hold a sufficient quantity of government securities – deriving a convincing analytical definition of sustainability is not straightforward. If government could increase its liabilities without limit – and without any adverse trade-off – any magnitude of budget deficit would be feasible, even in long run.

According to John M. Keynes for expansion effective demand must increase investment. With increased investment is also rising public debt. That is the basic idea is to increase the proportion of its investments. To determine the relationship between the amount of investment and the growth of national income growth J. M. Keynes used the concept of multiplier, which shows how fluctuations in investments which constitute a relatively small share of national income can be subject to fluctuations in aggregate employment in the state and to change other macroeconomic indicators [6].

The increase in investment achieved by lowering interest rates on loans and an increase in government spending for goods and services as well as public investments. The important role in this, increase the efficiency investments. To achieve this goal, according to John M. Keynes, you must use the full monetary and particularly fiscal policy. On the one hand, such a policy would increase public debt, both external and in general. But while the national income, and in particular GDP of the country will be increasing that displayed on the positive economic effect.

Based on the investigations by John Maynard Keynes was defined main criteria and factors effective growth of economy, both in the context of public debt and in the resource management features that actually affect economic growth. Further investigation led economists to develop a model that reflects the problems of the economy based on macroeconomic indicators influencing the change in GDP, and therefore should be reflected in size and components of public debt.

They believe SFC (stock-flow consistent) models are useful tools to economists (especially post-Keynesians) who are not convinced by neoclassical (or classical) parables about the long run and, at the same time, do not accept to limit themselves to short-period analyses. Of course, peering over the edge of the short period is difficult and required another kind of compromise. The economist must always keep in mind that the future is uncertain in the Keynes sense of the term and that, in these conditions, modesty seems to be a sensible attitude. Given the obviously unrealistic simplifying hypotheses that are assumed in SFC models, the latter are admittedly modest attempts to shed light on aspects of dynamic trajectories of capitalist economies in historical time [5].

But modest tools are certainly much better than no tools at all and hence our enthusiasm with the potential of the SFC line of research. It should not be difficult, in particular, to convince the reader that the post-Keynesian research programme will have a much better chance of turning into a real alternative to the dominant paradigm if it encourages its practitioners to go beyond short-run analyses. And that is precisely what the SFC approach attempts to do.

If one believes in the importance of micro foundation, PK-SFC-ABM (Post Keynesian stock-flow-consistent and agent-based modeling) model represents and is more solid since it does not include fallacies of composition:

• PK-SFC models can provide a useful tool in the consensus-making attempt within the post-Keynesian tradition, since the theoretical discussion and the comparisons are based on a coherent, structured and at the same time adaptable framework;

• Empirical and policy indication models, combined, can lead to an economy-specific analysis, which is more useful at the policy level. We have read a few articles, still very preliminary that seem to go in that direction;

• The possibility of modeling the financial side of the economy has represented an incentive in developing models including complex financial sector. This has its counterpart in the real side, which we feel has been a bit overlooked and could be further investigated. Among other, a direct benefit would be a more complete understanding of the interdependences between the two sides of the economy [4].

On the other hand, the depressing influence on entrepreneurs of their greater burden of debt may partly offset any cheerful reactions from the reduction of wages. Indeed if the fall of wages and prices goes far, the embarrassment of those entrepreneurs who are heavily indebted may soon reach the point of insolvency, – with severely adverse effects on investment. Moreover the effect of the lower price-level on the real burden of the national debt and hence on taxation is likely to prove very adverse to business confidence.

Conclusion of the research. Analysis of research of John Maynard Keynes, we can conclude an essential contribution to the development of scientist economic thought. This article examines the basic research of John Maynard Keynes application of which in practice will lead to the effective development of the economy, and therefore to the effective management of public debt that play a key role in the stabilization of the economy.

The use of debt management concepts proposed by John Maynard Keynes will make it possible for the working out of an effective system of macroeconomic indicators that fully will reflect the situation and the reasons for changing the public debt.

Definitions in this paper, the key factors on which depends the change in macroeconomic indicators allow further research to move to the formation of optimal methodological approaches to determining the vector of changes in government debt, the choice of specific tools for management and the possibilities of use specified approaches in a modern market economy.

REFERENCES:

1. Keynes, Lerner and the Question of Public Debt [Electronic resource]. – Mode of access : https://varoufakis.files.wordpress.com/2014/01/ta-on-debt-paper-1.pdf.
2. Geoff Tily Keynes Betrayed [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.robinson.cam.ac.uk/postkeynesian/members/seminar-papers/cambridge%2007/Tily%2025%20May%202007.pdf.
3. Public debt sustainability and alternative theories of interest [Electronic resource]. – Mode of access : http://cje.oxfordjournals.org/content/34/3/433.abstract.
4. Post-Keynesian stock-flow-consistent modeling: a survey [Electronic resource]. – Mode of access : http://cje.oxfordjournals.org/content/39/1/157.abstract.
5. The relevance of Keynes [Electronic resource]. – Mode of access : http://cje.oxfordjournals.org/content/35/1/1.abstract.
6. Chukhno A.A. Artworks in 3 volumes. V. 3 : Becoming evolutionary paradigm of economic theory / A.A. Chukhno. – K. NAS of Ukraine. Kyiv National University behalf of T. Shevchenko, 2007. – Pp. 66-67.

УДК 336.1

Вінницька О.А.
аспірант кафедри фінансів
Національної академії статистики, обліку та аудиту

ВПЛИВ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ НА ДОХІДНУ ЧАСТИНУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Визначено особливості впливу міжбюджетних трансфертів на дохідну частину місцевих бюджетів. Встановлено, що структура доходів місцевих бюджетів за джерелами їх формування характеризується високою питомою вагою бюджетних трансфертів, що є свідченням значної фінансової залежності органів місцевого самоврядування. Обґрунтовано, що збільшення частки власних доходів місцевих бюджетів створить умови для фінансової незалежності місцевих органів влади.

Ключові слова: міжбюджетні трансферти, бюджетна політика, доходи місцевих бюджетів, міжбюджетні відносини.

Винницкая О.А. ВЛИЯНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ НА ДОХОДНУЮ ЧАСТЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ
Определены особенности влияния межбюджетных трансфертов на доходную часть местных бюджетов. Установлено, что структура доходов местных бюджетов по источникам их формирования характеризуется высоким удельным весом бюджетных трансфертов, которые являются свидетельством значительной финансовой зависимости органов местного самоуправления. Обосновано, что увеличение части собственных доходов местных бюджетов создаст условия для финансовой независимости местных органов власти.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, бюджетная политика, доходы местных бюджетов, межбюджетные отношения.

Vinnytska O.A. THE INFLUENCE OF INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS ON THE PROFITABLE PART OF LOCAL BUDGET
Defined the influence of inter governmental transfers of the profitable part of local budgets. Established that the structure of local budgets sources of formation characterized by a nigh proportion of budget transfers in evidence of significant financial dependence of local governments. Proved that increasing share of own local revenues will create conditions for the financial independence of local authorities.

Keywords: intergovernmental transfers, budget policy, local revenues, intergovernmental relations.

Постановка проблеми. Нині спостерігається зростаюча роль державного регулювання національної економіки, пріоритетним напрямом якого є згладжування просторової економічної поляризації на трансфертній основі. У цих умовах вимоги до трансфертної політики підвищуються, оскільки вона стає головною передумовою ефективності державного управління як у масштабах регіону, так і країни в цілому. Перехід багатьох функцій регулювання соціально-економічних процесів від державного рівня до місцевого не тільки спричиняє зростання ефективності надання суспільних послуг, але і породжує низку витрат.

У цих умовах основним інструментом, що дозволяє використовувати позитивні моменти від децентралізації і мінімізувати негативні ефекти від децентралізованого використання деяких повноважень, є державна фінансова допомога бюджетам нижчого рівня, тобто міжбюджетні трансферти. Метою надання державної фінансової допомоги регіонам є вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів і муніципалітетів, доступу громадян, незалежно від місця їх проживання, до основних бюджетних послуг і соціальних гарантій при одночасному створенні стимулів для проведення на регіональному і місцевому рівнях раціональної бюджетної політики, розвиток і ефективне використання податкового потенціалу, підвищенні ефективності бюджетних витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань міжбюджетних відносин займає важливе місце у працях таких вітчизняних учених, як Т.Г. Бондарук [1], І.О. Луніна [2] та ін., більшість робіт цих авторів стосуються визначеного кола питань бюджетної практики, міжбюджетних відносин. Проте багато питань щодо аналізу міжбюджетних трансфертів та їх впливу на дохідну частину місцевих бюджетів залишаються недостатньо вивченими.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні особливостей міжбюджетних трансфертів, їх впливу на дохідну частину місцевих бюджетів та визначенні дієвих механізмів підвищення якості управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. До поточних офіційних трансфертів зараховувалися грошові кошти, які отримували бюджети нижчих рівнів за недостатньої ефективності дохідних джерел. Капітальні офіційні трансферти передбачали цільове використання отриманих коштів, переважно для виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень.

Згідно із сучасним вітчизняним законодавством до бюджетних трансфертів належать не лише кошти, які отримують місцеві бюджети з державного бюджету, а й перерахування коштів від місцевих бюджетів до державного бюджету. Трансферти є однією із форм фінансування соціально-економічного розвитку, інструментом його регулювання, одним із джерел поповнення місцевих бюджетів. За Бюджетним кодексом України, міжбюджетні трансферти – це «кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого» [3].

Бюджетний кодекс України поділяє міжбюджетні трансферти на чотири види [3]: дотації вирівнювання; субвенції; кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів; інші дотації.

Дотація вирівнювання – «міжбюджетний трансферт на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує» [3]. Основною метою дотацій є вирівнювання дохідної спроможності бюджету, що її отримує. Дотації вирівнювання бюджетам Автономної Республіки Крим, обласним, районним, міст Києва та Севастополя, міст республіканського та обласного значення надаються з державного бюджету України. З бюджетів міст Києва та Севастополя, міст республіканського та обласного значення надаються дотації бюджетам районів у містах, сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань.

Дотації можуть розраховуватися, наприклад, залежно від чисельності населення, податкового потенціалу або від потреб у витратах. Вони можуть бути пов'язані з податковим зусиллям одержувача такою залежністю, коли збільшення суми місцевих податків веде до збільшення розміру дотацій місцевим органам влади. Втім, співвідношення може бути і зворотним, коли посилення місцевого податкового навантаження негативно впливає на розмір дотацій, що виділяються.

Другий вид трансфертів – субвенції – Бюджетний кодекс трактує як «міжбюджетні трансферти для використання на певну мету в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції» [3]. Вони можуть надаватися як державним, так і місцевими бюджетами і передбачають цільове використання одержаних коштів. З державного бюджету України субвенції можуть надаватися на здійснення програм соціального захисту; на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування у зв'язку з виконанням власних повноважень унаслідок надання пільг, встановлених державою; виконання інвестиційних проектів. З місцевих бюджетів надаються субвенції на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності таких об'єктів; виконання власних повноважень територіальної громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань; інші цілі.

Трансферти третього виду – це передача коштів до державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів. Вони використовуються у випадках, коли прогнозні показники доходів бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів, міських міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим і міст обласного значення бюджетів перевищують розрахунковий обсяг видатків відповідного бюджету [3].

Необхідно відокремлювати трансферти, які місцеві бюджети отримують з державного бюджету, і трансферти, які місцеві бюджети перераховують до державного бюджету. Останні за своєю природою для місцевих бюджетів є від'ємними. Тому виділяють так звані «чисті трансферти», які є різницею між міжбюджетними надходженнями і вилученнями. У багатьох країнах загальний обсяг чистого трансферту встановлюється законом як частка від доходів державного бюджету.

До четвертого виду міжбюджетних трансфертів відносять інші дотації, які надаються з державного бюджету місцевим бюджетам.

Отже, за сучасних умов трансферти посідають важливе місце у міжбюджетних відносинах, вони є основним методом бюджетного регулювання.

У Державному бюджеті України можуть передбачатися такі трансферти місцевим бюджетам:

1) базова дотація;

2) субвенції на здійснення державних програм соціального захисту;

3) додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою;

4) субвенція на виконання інвестиційних програм (проектів);

5) освітня субвенція;

6) субвенція на підготовку робітничих кадрів;

7) медична субвенція;

8) субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру;

9) субвенція на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження;

10) субвенція на проекти ліквідації підприємств вугільної і торфодобувної промисловості та утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50 відсотків);

11) інші додаткові дотації та інші субвенції [3].

Сучасне відношення до трансфертної політики характеризується, принаймні, трьома рисами.

По-перше, в наш час міжрегіональні контрасти досягли свого граничного з позиції забезпечення національної економічної безпеки рівня. Внаслідок цього скорочення відмінностей в соціально-економічному розвитку регіонів країни є стратегічно важливою державною задачею, вирішення якої вимагає трансформацію системи управління трансфертними потоками. Актуальність цього аспекту загострює ту обставину, що низка питань щодо міжбюджетних відносин дотепер залишається відкритою. Так, продовжується дискусія про те по якому шляху, переважної централізації або децентралізації, повинні будуватися взаємовідносини між центром і регіонами.

По-друге, бюджет сьогодні є найважливішим джерелом фінансування соціально-економічних програм розвитку регіонів. Тенденція централізації бюджетних коштів, скорочення податкових прав органів місцевого самоврядування посилює залежність темпів економічних перетворень в регіонах від державної фінансової допомоги. Першочерговим завданням останньої є вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів. При цьому декларується принцип пріоритетного фінансування витрат, пов'язаних із забезпеченням мінімальних державних соціальних стандартів, що підкреслює спрямованість трансфертної політики.

По-третє, закріплені за регіонами джерела податкових надходжень не дають достатню кількість коштів для виконання бюджетних зобов'язань [1]. Внаслідок цього регіони стають залежними від трансфертів по лінії бюджетного вирівнювання.

Трансферти в бюджетних системах із стійким розподілом доходів і повноважень по витратах є основним механізмом гармонізації міжбюджетних відносин.

Розрізняють два основні типи міжбюджетних трансфертів: вертикальні (від бюджетів вищого рівня до нижчестоящих) і горизонтальні (між бюджетами одного рівня). Вертикальні міжбюджетні трансферти, у свою чергу, підрозділяються на загальні (вирівнюючі) і цільові (спеціальні) трансферти.

Загальний, або вирівнюючий, трансферт призначений для згладжування відмінностей регіонів по бюджетній забезпеченості доходами щодо потреб у витратах, що витікають з бюджетних повноважень. Сума трансферту розподіляється місцевими органами влади. Цільові (спеціальні) трансферти призначаються для здійснення певних завдань державної регіональної політики.

І.О. Луніна висловлює думку щодо поділу трансфертів для місцевих бюджетів на декілька видів [2, с. 375]:

- дотації – трансферти для короткострокового збалансування фінансових можливостей бюджетів;

- дотації вирівнювання – трансферти для вирівнювання фінансових можливостей регіонів;

- субвенції – трансферти для участі державного бюджету у фінансуванні вирішення певних регіональних та місцевих проблем.

Трансферти першого виду надаються у випадках, коли доходи і видатки бюджетів різних рівнів змінюються по-різному, і отже, можливим є виникнення фінансових труднощів, а також коли виникає необхідність у внесенні певних змін у первинний розподіл доходів.

Другий вид трансфертів надається у випадках, коли вони не мають спеціального цільового спрямування, їх надання не порушує самостійності місцевих органів влади, тобто одержувач коштів залишається вільним у своїх рішеннях [2, с. 375].

Трансферти третього виду можуть надаватися для фінансування певного напряму діяльності, тобто мати цільовий характер. Надання цільових трансфертів є економічно виправданим, якщо при розподілі завдань між різними рівнями влади не вдалося порівняти корисність регіональних і місцевих товарів і послуг, а через оподаткування не вдалося досягти фіскальної еквівалентності, тобто привести у відповідність перелік користувачів благом і тих, хто платить податки до відповідного бюджету [2, с. 376].

Дотації і субвенції не є повністю взаємозамінними, оскільки їх частка у розмірі перерахованих сум залежить від важливості цілей. Так, наприклад, дотації будуть доречніші у тому разі, якщо треба здійснити вирівнювання: в більшості випадків держава надає такі дотації, які дозволяють вирівняти одночасно як горизонтальну, так і вертикальну податкову нерівність.

Якщо ж стоїть тільки одна мета – заповнити розриви між місцевими витратами і власними податковими надходженнями, то варто вдаватися до дотацій, оскільки субвенції більшою мірою, чим дотації, обмежують свободу дії місцевих органів влади, коли для цього немає виправданих підстав. Тому дотації використовуються майже виключно у тих випадках, коли треба заповнити фінансування поточних витрат муніципальних утворень, на які бракує коштів, а не для фінансування капітальних витрат.

У цьому дослідженні аналізуються трансферти, які передаються із державного до місцевих бюджетів та залежно від цільового спрямування коштів поділяються на:

1) дотації – поточні грошові допомоги, які отримують бюджети нижчих рівнів при нестачі доходних джерел для збалансування цих бюджетів;

2) субвенції – капітальні грошові допомоги – передбачають цільове використання одержаних коштів та пов'язані в основному з виконанням органами місцевого самоврядування делегованих державою повноважень.

Законодавством закріплена достатньо велика кількість різних трансфертів, без яких місцеві бюджети не зможуть мати достатній розмір доходів, для надання громадянам суспільних благ [4, с. 204]. Динаміка міжбюджетних трансфертів за 2010–2014 рр. наведена у таблиці.

Як видно із таблиці, майже всі різновиди трансфертів з кожним роком збільшуються. Зокрема, дотація вирівнювання, що являє собою міжбюджетний трансферт на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує, у 2014 р. становила 60,9 млрд грн, що на 9% більше порівняно з 2013 р. та на 40% – порівняно з 2010 р. Величина субвенцій соціального захисту населення у 2014 р. збільшилася на 6% порівняно з 2013 р. та на 96% порівняно з 2010 р.

Даний показник є важливим, оскільки в економічному сенсі через систему соціального захисту відбувається вторинний перерозподіл доходів у суспільстві з метою максимально можливого забезпечення рівності усіх верств населення, підтримка вразливих прошарків, які тимчасово чи постійно потребують особливої уваги з боку суспільства [6, с. 342].

Соціальні трансферти є потужним інструментом перерозподілу доходів та способом реалізації перерозподільчої політики держави. Трансфертні платежі впливають на те, як сумарний дохід суспільства розподіляється поміж його членами. Внутрішня структура соціальних трансфертів різниться в залежності від особливостей моделі соціальної політики та містить у собі три узагальнених елементи: соціальне страхування; соціальну допомогу; дитячу допомогу [7]. Як доводять дослідження Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, механічне збільшення частки соціальних трансфертів у структурі доходів не має пропорційної залежності зі ступенем нерівності у суспільстві. Недосконала політика надання соціальних трансфертів призвела до того, що соціальні виплати не зменшують, а навпаки, збільшують нерівність у розподілі доходів.

Останніми роками постійно зростає обсяг трансфертів та їх частка у структурі доходів місцевих бюджетів. За даними Державного казначейства України, у 2014 р. було перераховано 130,6 млрд грн міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів, що становить 94,9% річного плану. З них до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 97,2% річного плану. До спеціального фонду надійшло 79,2% від запланованого на рік обсягу [8, с. 66].

Аналіз динаміки міжбюджетних трансфертів за 2010–2014 рр. показав, що майже всі різновиди трансфертів з кожним роком збільшуються. За даними Державного казначейства України, у 2014 р. було перераховано 130,6 млрд грн міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів, що становить 94,9% річного плану.

Таблиця

Міжбюджетні трансферти за 2010–2014 рр., млн грн

Назва трансферту	Передбачено на				
	2010	2011	2012	2013	2014
Дотація вирівнювання	43 640,5	43 630,0	51 649,9	55 695,4	60 922,4
Всього по субвенціях соціального захисту населення	26 772,4	36 508,9	43 731,9	49 543,5	52 570,7
Додаткові дотації	582,8	4 483,6	8 976,3	5 524,9	3 953,8
Всього по трансфертам загального фонду	73 243,9	90 639	117 653	115 421	120 136
Всього по трансфертам спеціального фонду	8 080,96	5 877,24	10 772,2	6 544,4	17 452,7
Всього по загальному та спеціальному фондах	81 324	96 516	128 425	121 965	137 588
Кошти, що надходять з місцевих бюджетів до Державного бюджету	7 089,89	2 507,12	1 137,23	1 469,2	2 003,2

Джерело: розраховано за даними Державної казначейської служби України [5]

Таким чином, основними недоліками міжбюджетних відносин залишаються такі:

• постійна відсутність визначеності у відносинах між ланками бюджетної системи, що виключало будь-яку можливість самостійного бюджетного прогнозування;

• відсутність своєчасного реагування на зміни соціально-економічних умов розвитку держави, що сприяло назріванню суперечностей і, отже, радикальним перетворенням;

• слабке врахування потреб громад у процесі обрахунку трансфертів і недостатність прав щодо визначення їх обсягів.

• формування місцевих бюджетів відбувається на недосконалій податковій базі;

• трансферти та передані доходи залишаються вагомим джерелом формування доходів місцевих бюджетів;

• місцеві податки і збори є занадто малими, щоб відігравати певну роль у доходах, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів [9];

• розподіл дотацій та субвенцій мають непередбачуваний і нечіткий характер [4].

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки. За результатами оцінки впливу міжбюджетних трансфертів на дохідну частину місцевих бюджетів визначено, що необхідність у міжбюджетних трансфертів – додаткових коштів, переданих із державного бюджету до місцевих, виникає внаслідок невідповідності розподілу повноважень між органами управління до розподілу дохідних джерел на їх виконання. У структурі доходів місцевих значну частину займають трансферти, частка яких у 2014 р. у загальних надходженнях складала 56,4%. Водночас спостерігається тенденція і до зростання загального обсягу трансфертів. Тобто розмір трансфертів з кожним роком збільшується, що показує залежність місцевих бюджетів від додаткових коштів, що надходять з державного бюджету країни.

Аналіз практики процесів формування та мобілізації доходів місцевих бюджетів України дав можливість виявити: трансферти посідають найбільшу частку у структурі доходів місцевих бюджетів, місцеві податки і збори не відіграють істотної ролі у формуванні місцевих бюджетів, а є доповненням до загальнодержавних податків. Головним завданням регіональної економічної політики залишається удосконалення механізму формування доходів місцевих бюджетів.

Обґрунтовано, що наявність міжбюджетних відносин обумовлена передусім недостатністю власних коштів місцевих бюджетів. Практика перерахування коштів до бюджетів іншого рівня в Україні довела неоптимальність чинної моделі надання трансфертів. Отже, необхідним є проведення реформування існуючої моделі міжбюджетних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні : [моногр.] / Бондарук Т.Г. ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К. : Експрес, 2009. – 608 с.
2. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин України / Луніна І.О. – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.
3. Бюджетний кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51) [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17.
4. Кузьминчук Н.В. Аналіз видів міжбюджетних трансфертів щодо вирішення регіональних проблем формування бюджетів [Текст] / Н.В. Кузьминчук, О.Г. Зима // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 198-205.
5. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/.
6. Герасименко Г.В. Організаційні засади та фінансове забезпечення системи соціальної підтримки населення в Україні / Г.В. Герасименко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 339-346.
7. Щодо основних напрямків реформування трансфертної політики держави. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/595/.
8. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 р. / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.
9. Лисенко О.Ю. Міжбюджетні відносини в Україні: особливості розвитку та шляхи удосконалення / Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – № 1. – С. 1-8.

УДК 336.225:338.43:63(477)

Швець Ю.О.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету

Топчанюк О.В.
студент
Запорізького національного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних та практичних питань оподаткування сільськогосподарського виробництва. Розглянуто основні платежі до бюджету досліджуваного господарства, проаналізовано механізм функціонування фіксованого сільськогосподарського податку у порівнянні з четвертою групою платників єдиного податку. Узагальнено теоретичні засади оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, розкрито економічну сутність податків. Розроблено рекомендації щодо удосконалення механізму системи оподаткування для сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: сільськогосподарські товаровиробники, сплата ФСП, IV група платників єдиного податку, механізм удосконалення системи оподаткування.

Швец Ю.А., Топчанюк Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Статья посвящена исследованию теоретических и практических вопросов налогообложения сельскохозяйственного производства. Рассмотрены основные платежи в бюджет исследуемого хозяйства, проанализирован механизм функционирования фиксированного сельскохозяйственного налога по сравнению с четвертой группой плательщиков единого налога. Обобщены теоретические основы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, раскрыта экономическая сущность налогов. Разработаны рекомендации относительно усовершенствования механизма системы налогообложения для сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: сельскохозяйственные товаропроизводители, уплата ФСН, IV группа плательщиков единого налога, механизм усовершенствования системы налогообложения.

Shvets Y.O., Topchanyuk O.V. IMPROVING THE MECHANISMS OF TAXATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS

The article is dedicated to theoretical and practical issues on taxation of agricultural production. Describes the main payments to the budget of the studied farms, we analyzed the mechanism of functioning of the fixed agricultural tax, compared with IV group of Single tax payers. Generalized theoretical bases of taxation of agricultural producers, the economic essence of taxes.Recommendations about perfection of the mechanism of the taxation system for agricultural enterprises.

Keywords: agricultural producers, the payment of fat, IV group of Single tax payers, the mechanism of improvement of the taxation system.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток податкової системи України свідчить про її важливе значення у наповненні державного бюджету держави. На сьогодні податки – це найефективніший інструмент впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток техніки і науки, масштаби соціальних гарантій населенню. Однак посилення нестабільності умов господарювання у перехідний період, прагнення до наповнення бюджету при зменшенні реального валового внутрішнього продукту, недотримання принципу економічної обґрунтованості податкових реформ призвели до надмірного навантаження на виробників. Варто відзначити, що саме дослідження проблеми оподаткування є надзвичайно актуальним і важливим як для підприємств, так і для суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств активно займалися українські вчені: Азізова К.Е. [1], Іванов Ю.Б. [5], Еськов О.Л. [5], Проніна В.І. [9], Сеперович Н.В. [9], Березовський В.В. [10], Тулуш Л.Д. [10], Юшко С.В. [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак попри значну кількість напрацювань вчених недостатньо дослідженими залишаються питання податкового регулювання діяльності аграрних підприємств, а також впливу змін у податковому законодавстві на загальне податкове навантаження для сільськогосподарських товаровиробників.

Мета статті полягає в аналізі сплати податкових платежів до бюджету і створенні ефективної моделі оподаткування сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуване підприємство ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» в основному спеціалізується на галузі рослинництва, галузі тваринництва відводиться невелика частина. Господарство займається вирощуванням елітних сортів зерна, зокрема озимої пшениці, ярого ячменю, соняшника та ін. Підприємство ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» – це державне підприємство дослідного господарства. Господарства досліджують для того, щоб підвищити його рівень ефективності, розширити спеціалізацію, вийти на новий, більш серйозний та ширший рівень виробництва, впровадити нові сорти насіння, а також удосконалити вирощування старих.

Найважливішою складовою частиною сільськогосподарських ресурсів, незамінним засобом виробництва є земля [2, с. 15]. Від того, як вона використовується, залежить розвиток всіх галузей сільськогосподарського виробництва і, відповідно, результати роботи підприємства. Перед сільськогосподарськими підприємствами стоїть завдання як найповнішого використання кожного гектара землі. Тисячі гектарів покладів, низькопродуктивних сінокосів і пасовищ, чагарників, заболочених земель можна перетворити на продуктивні угіддя. Розглянемо використання земель в господарстві ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» за 2012–2014 рр. (табл. 1).

Якщо розглядати сільськогосподарські угіддя з погляду інтенсивності їх використання, то найінтенсивніше використовуються і дають кращу віддачу рілля (рис. 1).

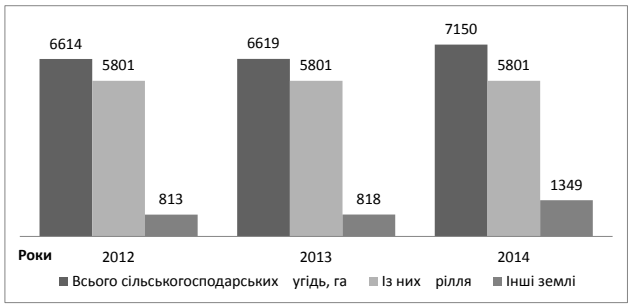


Рис. 1. Склад та структура земельного фонду ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» за 2012–2014 рр.

З огляду на таблицю 1 за аналізований період структура земельного фонду сільськогосподарського підприємства майже не змінилась, окрім 2014 р., де збільшилось всього сільськогосподарських угідь на 536 га.

Система оподаткування – це законодавчо встановлені економіко-правові відносини між громадянами та державою, за допомогою яких відбувається привласнення державою частини створеного суспільного продукту з метою виконання функцій держави і для покриття державних видатків [3, с. 123–131]. Податки є однією з найважливіших ланок фінансових відносин у суспільстві і як форма фінансових відносин виникають з появою держави [8, с. 52]. В Україні з 1 січня 2015 р. запроваджена нова податкова реформа стосовно відміни фіксованого сільськогосподарського податку на єдиний податок для платників четвертої групи [4, ст. 291].

Насправді ці зміни досить формальні — відбулося формальне включення фіксованого сільгоспподатку до складу єдиного податку. Самі правила оподаткування сільськогосподарських товаровиробників майже не змінилися [6]. Отже, розглянемо основні платежі до бюджету ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка складу та структури земельного фонду ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» за 2012–2014 рр.

Угіддя	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	Площа	Структура	Площа	Структура	Площа	Структура
	га	%	га	%	га	%
Всього с.-г. угідь, га	6614	100	6619	100	7150	100
Із них рілля	5801	87,7	5801,0	87,6	5801,0	81,1
Інші землі	813	12,3	818,0	12,4	1349,0	18,9

Таблиця 2

Аналіз динаміки показників основних платежів до бюджету ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» за 2012–2014 рр., тис. грн.

Вид платежу	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення	
				(+,-)	%
ПДВ	2 483	2 723	-	-	-
ЄСВ	728	1104	1620	892	222,5
Єдиний податок	39336,7	40150,2	39336,7	0	100
ПДФО	673718,15	673718,15	673718,15	0	100

Таблиця 3

Розрахунок річної суми ФСП до бюджету ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» на 2014 р.

Категорія земель	Площа земельної ділянки, га	Нормативна грошова оцінка, грн.	Ставка податку (у % до нормативної грошової оцінки)	Річна сума податку
Рілля	5800,6	4360	0,15	37935,92
Сіножаті	617	1254	0,15	1160,58
Пасовища	196	817	0,15	240,2

Таблиця 4

Бюджет сплати ФСП ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» у 2014 р.

Категорія земель	Річна сума ФСП	Січень-червень	Липень-вересень	Жовтень-грудень
рілля	37935,92	1264,53	6322,65	3793,59
сіножаті	1160,58	38,69	193,43	116,06
пасовища	240,2	8,01	40,03	24,02
Разом	39336,7	1311,23	6556,11	3933,67

Таблиця 5

Бюджет сплати ФСП у складі єдиного податку IV групи для ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» у 2015 р.

Категорія земель	Площа земельної ділянки, га	Нормативна грошова оцінка, грн.	Коефіцієнт до нормативної оцінки	Ставка податку, %	Річна сума податку
Рілля	5800,6	4360	1,756	0,45	199846,45
Сіножаті	617	1254	1,756	0,45	6113,92
Пасовища	196	817	1,756	0,45	1265,36
Разом до сплати					207225,73

З огляду на таблицю 2 спостерігається збільшення ЄСВ у 2014 р. порівняно з 2012 р. у 2,2 рази. Незважаючи на те що Уряд пообіцяв роботодавцям зменшення ставки ЄСВ, фактично цього не відбулося. Натомість запропоновано зменшення ставки нарахування ЄСВ, але за дотриманням одночасно чотирьох умов, що на практиці надто складно реалізувати. Теоретично цим можуть скористатися лише підприємства, що виплачують високу зарплату, до яких не можна віднести досліджуване підприємство. Сума сплаченого ПДФО за досліджуваний період не змінилась, що свідчить про те, що у період з 2012–2014 рр. середньооблікова кількість працівників не змінилась.

Як бачимо, підприємство сплачує ФСП, а значить, знаходиться на спеціальному режимі оподаткування, тобто частка сільськогосподарського товаровиробництва ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%. Бюджет фіксованого сільськогосподарського податку складається на підставі даних бюджету капітальних інвестицій та інформації про земельні ділянки, які перебувають у власності підприємства на момент складання бюджету підприємства. Розрахунок річної суми ФСП, нарахованого державному підприємству ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» на 2014 р. наведено у таблиці 3.

Кінцевий бюджет фіксованого сільськогосподарського податку із зазначенням кінцевих строків сплати нарахованих сум податку представлено у таблиці 4.

Отже, загалом ми бачимо, що сума ФСП є відносно невеликою для державного підприємства ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ», у 2014 р. складає 39 336,7 грн. для 6613,6 га землі, не враховуючи інші землі, які не підлягають оподаткуванню. На нашу думку, слід розглянути сплату ФСП державного підприємства ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» у 2015 р. у складі єдиного податку IV групи із встановленням відповідних змін (табл. 5).

За проаналізованими даними бачимо, що у складі IV групи Єдиного податку для ДП «ДГ «Ізвєстія» НААНУ» у 2015 р. податкове навантаження у порівнянні з 2014 р. збільшилось на 167 889,03 грн., або 5,2 рази, що свідчить про різке збільшення відрахування в бюджет, але одночасно і про зменшення прибутку від господарської діяльності для сільськогосподарських товаровиробників.

З таблиці 5 видно, що відбулись такі зміни з 1 січня 2015 р.: база оподаткування застосовується з урахуванням коефіцієнта індексації станом на 1 січня 2015 р., який визначається у такому ж порядку, як для розрахунку розміру земельного податку. Коефіцієнт індексації станом на 1 січня 2015 р. становить 3,997. Розміри ставок для платників єдиного податку четвертої групи з 1 га сільськогосподарських угідь або земель водного фонду визначено п. 293.9 ст. 293 Податкового кодексу України [7] у відсотках від бази оподаткування і залежать від категорії (типу) земель та їх розташування. З 1 січня 2015 р. для платників єдиного податку IV групи – сільськогосподарських товаровиробників ставки зросли в три рази.

Таким чином, запроваджений ФСП в складі IV групи платників єдиного податку як основного в системі оподаткування сільськогосподарських товаровиробників на певному етапі розвитку економіки України є обґрунтованим і дозволяє врахувати специфіку сільськогосподарського виробництва при встановленні об'єкта оподаткування та строків сплати податку, що, в свою чергу, дає можливість спростити систему оподаткування та податковий облік, стимулювати раціональне використання землі. Тобто основною функцією чинної системи оподаткування, яка реалізується на сучасному етапі в аграрному секторі економіки, є стимулююча. Розглянемо основні постулати до удосконалення системи оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників (рис. 2).

Вважаємо, що здійснення зазначених заходів дасть змогу підвищити ефективність системи оподаткування у галузі, посилити регулювальну функцію податків та збільшити наповнюваність бюджетів, привести інструменти фінансової підтримки для сільськогосподарських товаровиробників. Це є важливим напрямом підтримки ефективності здійснення діяльності сільськогосподарських товаровиробників, тому що існує залежність сільського господарства від погодних умов та високого рівня ризикованості, а також тривалого періоду виробничого циклу, що зумовлює уповільнений оборот капіталу. І саме застосування спеціальних режимів оподаткування для сільськогосподарських підприємств є тією рушійною силою, яка надає змогу господарствам розвиватись через таку підтримку держави. Це, в свою чергу, призводить до сплати податків, тому що підприємства здійснюють свою діяльність прозоро згідно із законодавством України.

Висновки. Дослідивши діючий механізм ФСП в складі IV групи платників єдиного податку, вважаємо, що його удосконалення повинно здійснюватися за такими напрямками:

1. Внести зміни стосовно дозволу на сплату ФСП з моменту реєстрації суб'єкта господарювання.

2. При використанні земельних ділянок, на які платники ФСП набули права власності чи користування, справляти з них плату за землю та переводити їх на загальну систему оподаткування з внесенням отриманих податків до бюджетів місцевого самоврядування.

Таким чином, за результатами проведеної оцінки можна стверджувати, що оподаткування є важливим соціально-економічним інститутом суспільства,

Рис. 2. Удосконалення системи та механізму оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників

завдяки якому держава має можливість акумулювати фінансові ресурси, необхідні для виконання своїх завдань. Податки, виконуючи низку функцій, надають державі можливість сприяти створенню належних умов для діяльності суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азізова К.Е. Фіксований сільськогосподарський податок у розвитку аграрного сектору // К.Е. Азізова // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 78–83.
2. Будзяк В.М. Сільськогосподарське землекористування (економіко-екологічні та управлінські аспекти) / В.М. Будзяк ; під наук. ред. С.І. Дорогунцова. – К. : Оріяни, 2006. – 488 с.
3. Довголюк В.І. Податкова система : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.І. Довголюк Ю.Ю. Ярмоненко. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 315 с.
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19.
5. Іванов Ю.Б., Еськов О.Л. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект : [монографія] / Ю.Б. Іванов, О.Л. Еськов. – Х. : ІНЖЕК, 2012. – 328 с.
6. Наказ Міністерства Фінансів України «Про затвердження форм податкових декларацій платника єдиного податку» від 19.06.2015 р. № 578 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0799-15.
7. Податковий кодекс України від 17.09.2015 р. № 702-VIII.
8. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств / А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с.
9. Тулуш Л.Д. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників: стан та перспективи розвитку / Л.Д. Тулуш, В.І. Проніна, Н.В. Сеперович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 4. – С. 136–140.
10. Тулуш Л.Д., Березовський В.В. Причини необхідності здійснення реформ щодо фіксованого сільськогосподарського податку / Л.Д. Тулуш, В.В. Березовський // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1(56). – Т. 4. – С. 177–181.
11. Юшко С.В. Фіксований сільськогосподарський податок: історія та перспективи застосування / С.В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 11. –С. 63–72.

СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:334.758.4

Бенько М.М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету

Мошковська О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету

ОЦІНКА РІВНЯ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ СТРАТЕГІЧНИМ ТА ОПЕРАТИВНИМ (ТАКТИЧНИМ) РІВНЯМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУРАХ

Розглянуто питання, що стосуються оцінки рівня взаємодії між стратегічним та оперативним (тактичним) рівнями управлінського обліку. Вищезазначена проблема розглядається в контексті необхідності створення ефективної системи управлінського обліку у холдингових структурах. Запропоновано методику, яка спрямована на практичне вирішення даної проблеми, визначено напрями її застосування на прикладі конкретного підприємства.
Ключові слова: стратегічний управлінський облік, оперативний (тактичний) управлінський облік, система, взаємодія, інтеграція, оцінка, методика.

Бенько Н.Н., Мошковская Е.А. ОЦЕНКА УРОВНЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ СТРАТЕГИЧЕСКИМ И ОПЕРАТИВНЫМ (ТАКТИЧЕСКИМ) УРОВНЯМИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУРАХ

Рассмотрены вопросы, касающиеся оценки уровня взаимодействия между стратегическим и оперативным (тактическим) уровнями управленческого учета. Вышеупомянутая проблема рассматривается в контексте необходимости создания эффективной системы управленческого учета в холдинговых структурах Предложена методика, направленная на практическое решение данной проблемы, определены направления ее применения на примере конкретного предприятия.
Ключевые слова: стратегический и оперативный (тактический) управленческий учет, система, взаимодействие, интеграция, оценка, методика.

Benko M.M., Moshkovska O.A. ESTIMATION OF LEVEL INTERECTION BETWEEN STRATEGIC AND OPERATIONAL (TACTICAL) LEVEL OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT HOLDINGS STRUCTURES

Discussed issues relating to the assessment of the level of interaction between strategic and operational (tactical) levels of management accounting. This problem is considered in the context of necessity of creation of effective system of managerial accounting in holding structures Proposed methodology for practical solution of this problem, defined directions of its using on a practical example.
Keywords: strategic and operational (tactical) management accounting, system, interaction, integration, evaluation, methodology.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації сучасної економіки охоплюють не тільки макрорівень, але й рівень стратегічного управління підприємствами молокопереробної промисловості України, які в даний період часу в своїй переважній більшості інтегровані у холдингові структури.

Багатопрофільність діяльності, складна організаційно-господарська структура великих молокопереробних компаній, інтегрованих у холдинги та концерни з метою більш ефективного розвитку бізнесу, консолідованих у групи з метою досягнення раціонального оподаткування, обумовлюють необхідність оптимальної і надійної інформації у всіх сферах управління.

Зростаючі вимоги до змісту інформації з боку власників, інвесторів, кредиторів, з одного боку, та можливості забезпечення цих інформаційних потреб з боку виконавців стратегічних рішень, якими є конкретні підрозділи холдингової структури – з іншого, привели у наш час до необхідності формувати систему управлінського обліку, що відповідає вимогам стратегічного рівня управління із урахуванням можливостей підприємств, що входять до складу холдингової структури, забезпечити як власні інформаційні потреби, так і потреби вищого керівництва.

Вирішуючи ці питання, неминуче виникає проблема взаємодії двох підсистем управлінського обліку – стратегічної та тактичної, які мають бути перетворені на єдину інтегровану систему управлінського обліку, що функціонує у тій або іншій холдинговій структурі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність, мета, завдання та функції як управлінського оперативного (тактичного), так і стратегічного управлінського обліку були об'єктом досліджень і наукових напрацювань як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема, О.В. Алексєєвої, Х. Андерсона, А. Апчерча, П.Й. Атамаса, П. Атріла, Р.Д. Банкера, І.М. Богатої, Ф.Ф. Бутинця, М.А. Вахрушиної, С.Ф. Голова, І.В. Іванова, Р.С. Каплана, Т.П. Карпової, Д. Колдуелла, О.П. Кундрі-Висоцької, В.С. Леня, М. Моувена, Л.В. Нападовської, Б. Нідлза, О.Є. Ніколаєвої, М.С. Пушкаря, Б. Райана, Дж. Ріса, І.Б. Садовської, В.З. Семанюк, Д. Уорда, Дж. Фостера, В.Р. Хана, Ч.Т. Хорнгрена, В.Р. Шевчук, М. Янга.

До окремих питань організації системи управлінського обліку у холдингових структурах зверталися М.В. Болдуєв [1], О.О. Маринченко [2], С.М. Петренко [3], Н.В. Семенишена [4],

Ю.Ю. Трашенок [5] та ін., які сформували відповідне теоретичне підґрунтя для того, щоб визначити специфіку облікової діяльності у холдингових структурах, її організаційні особливості, рівні інформаційного забезпечення процесу прийняття нагальних і виважених управлінських рішень.

В той же час доцільно зазначити, що поза увагою дослідників залишилася низка принципових питань, серед яких містяться і питання оцінки взаємодії між стратегічним та оперативним (тактичним) рівнями управлінського обліку на вітчизняних підприємствах молокопереробної промисловості, що і викликало необхідність проведення подальших досліджень у даній сфері обліку та управління.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні проблеми визначення рівня взаємодії між двома підсистемами управлінського обліку та внесення пропозицій щодо її вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В даний період часу суттєве значення у забезпеченні ефективного менеджменту холдингових компаній, що утворені та функціонують у молокопереробній галузі України, набуває побудова ефективної системи управлінського обліку, яка дозволяє отри-

Таблиця 1

Критерії оцінки взаємодії між стратегічним та оперативним (тактичним) рівнями управлінського обліку на підприємствах молокопереробної промисловості [7–9]

Назва критерію	Зміст критерію	Критерії оцінки	Бали
Рівень власника (стратегічний управлінський облік)			
Управлінський	Здатність керівництва холдингової структури приймати стратегічні рішення на основі отриманої інформації	Система повістю забезпечує інформаційні потреби керівництва холдингу	0,75
		Система часткового забезпечує інформаційні потреби керівництва холдингу	0,5
		Система не забезпечує інформаційні потреби керівництва холдингу	0,25
Оперативно – організаційний	Оперативність подання інформації вищому керівництву (топ- менеджменту) з метою прийняття управлінських рішень	Відповідає встановленим корпоративним стандартам	0,75
		Частково відповідає встановленим корпоративним стандартам	0,5
		Не відповідає встановленим корпоративним стандартам	0,25
Ієрархічний	Оперативність обробки інформації, що надійшла із нижчих ланок управлінського обліку, постійний обмін інформацією із нижчими ланками управління	Відповідає встановленим корпоративним стандартам	0,75
		Частково відповідає встановленим корпоративним стандартам	0,5
		Не відповідає встановленим корпоративним стандартам	0,25
Документальний	Подана інформація не потребує подальшої обробки з метою її доведення до корпоративних стандартів	Не потребує	0,75
		Потребує незначного доопрацювання	0,5
		Потребує	0,25
Корпоративно-інформаційний	Вище керівництво може отримати необхідну інформацію в найкоротший термін, звернувшись до єдиної корпоративно-аналітичної інформаційної системи	Може	0,75
		Може в окремих випадках	0,5
		Не може	0,25
Оперативно – стратегічний	Рівень взаємодії між підрозділами управлінського обліку підприємства та департаменту управлінського обліку холдингової структури, зворотній зв'язок між ними	Забезпечує оперативну передачу інформації	0,75
		Забезпечує інформаційну взаємодії між підрозділами	0,5
		Не забезпечує належну передачу інформації	0,25
Кадровий	Чисельність, кваліфікація фахівців, які відповідають за систему управлінського обліку, надає можливості оперативно та якісно збирати, обробляти та подавати інформацію керівництву підприємства та департаменту управлінського обліку	Високий рівень кадрового забезпечення	0,75
		Належний рівень кадрового забезпечення	0,5
		Неналежний рівень кадрового забезпечення	0,25
Інформаційний	Якість та обсяги інформаційного забезпечення відповідають оперативно-тактичному рівню планування, система надання управлінської звітності на вищий рівень інтегрована в загальну інформаційну та документальну систему холдингової структури	Відповідають	0,75
		Відповідають частково	0,5
		Не відповідають	0,25
Системно – аналітична	Система управлінського обліку на підприємстві виконує аналітичну функцію, що спрощує подальшу роботу департаменту управлінського обліку	Дана функція притаманна системі управлінського обліку	0,75
		Дана функція частково реалізується у системі управлінського обліку	0,5
		Дана функція не реалізується у системі управлінського обліку	0,25
Включення (змонтованість) в корпоративну інформаційно-аналітичну систему	Наявність комп'ютерних програм, спеціально розроблених і адаптованих для цілей управлінського обліку, що можуть взаємодіяти з корпоративною інформаційно-аналітичною системою	Дана умова виконується	0,75
		Дана умова частково виконується	0,5
		Дана умова не виконується	0,25

мати достатній обсяг даних у розрізі кожної бізнес-одиниці з метою прийняття належних і своєчасних управлінських рішень.

У цій організаційній системі виникають два відносно автономних центри управлінського обліку – стратегічний, який реалізує департамент стратегічного обліку, та оперативний (тактичний), що в тому або іншому варіанті функціонує на кожному підприємстві, яке входить до складу конкретної холдингової структури.

Відповідно, постає проблема взаємодії між цими двома обліковими підсистемами та можливостей оцінки рівня цієї взаємодії, зокрема, у холдингових структурах вітчизняної молокопереробної промисловості.

На наш погляд, найбільш змістовним підходом, який в принципі надає належні методичні орієнтири для вирішення зазначеної проблеми, є методика, що запропонована компанією «КСТ-М-3» [6]. У практичному плані вищезазначена методика ґрунтується на визначенні та оцінці різноманітних критеріїв, що характеризують управлінський облік в різних його ракурсах (оперативність надання інформації, наявність керівних документів та стандартів, що розроблені на підприємстві, адаптація системи управлінського обліку з системою обробки інформації, інформаційної підтримки управлінських рішень).

У той же час вищезазначена методика не може бути механічно застосована для оцінки рівня взаємодії між стратегічним та оперативним (тактичним) рівнями управлінського обліку в холдингових структурах, оскільки вона призначена для використання в умовах існування однорівневої системи управлінського обліку. Крім того, окремі елементи, що пропонуються для оцінки (наприклад, узгодженість системи управлінського обліку із системами інформаційної підтримки управлінських рішень, які не використовуються в практиці роботи молокопереробних підприємств, такі як «Система «М-3. ERP»), не є актуальними для холдингових структур, які функціонують у молокопереробній промисловості України.

З урахуванням позитивних сторін і недоліків вищезазначеної методики нами запропоновано власний підхід до оцінки якості взаємодії між стратегічним та оперативним (тактичним) рівнями управлінського обліку, що є актуальними і нагальними для холдингових структур молокопереробної промисловості України (табл. 1).

Безпосередньо оцінка рівня взаємодії між підсистемами оперативного (тактичного) та стратегічного управлінського обліку може бути здійсненна на основні розрахунку показника Орв (запропоновано авторами вперше):

$$Орв = \sum со / \sum оо,$$

де: Орв – оцінка рівня взаємодії між підсистемами оперативного (тактичного) та стратегічного управлінського обліку;

∑со – бали, отримані під час оцінки системи стратегічного управлінського обліку;

∑оо – бали, отримані під час оцінки системи оперативного (тактичного) управлінського обліку.

Оптимальним показником, який свідчить про найвищий рівень взаємодії між двома підсистемами управлінського обліку, є 1; у разі, якщо отриманий показник перевищує 1, можна стверджувати, що система оперативного (тактичного) управлінського обліку не відповідає потребам власника, тобто виконавець не надає тієї інформаційної підтримки, якої вимагає стратегічний рівень управління; якщо ж отриманий показник менше 1, можна стверджувати, що стратегічний управлінський облік не в змозі належним чином опрацювати ту інформацію, яка подається виконавцем, і потребує вдосконалення.

Як приклад, за цим методичним підходом нами був оцінений рівень взаємодії між стратегічною та оперативною (тактичною) підсистемами управлінського обліку ТОВ «Тульчинський маслосирзавод» і групи компаній «ТЕРРА ФУД», до складу якої вхо-

Таблиця 2

Оцінки рівня взаємодії між стратегічною та оперативною (тактичною) підсистемами управлінського обліку підприємства ТОВ «Тульчинський маслосирзавод» і групи компаній «ТЕРРА ФУД»

Рівень власника (група компаній «ТЕРРА ФУД», стратегічний управлінський облік)		
№	**Зміст критерію оцінки**	**Оцінка (бали)**
1	Здатність керівництва холдингової структури приймати стратегічні рішення на основі отриманої інформації	0,5
2	Оперативність подання інформації вищому керівництву з метою прийняття управлінських рішень	0,5
3	Оперативність обробки інформації, що надійшла із нижчих ланок управлінського обліку, постійний обмін інформацією із нижчими ланками управління	0,25
4	Подана інформація не потребує подальшої обробки з метою її доведення до корпоративних стандартів	0,5
5	Вище керівництво може отримати необхідну інформацію в найкоротший термін, звернувшись до єдиної корпоративно-аналітичної інформаційної системи	0,5
∑ балів		2,25
Рівень виконавця (ТОВ «Тульчинський маслосирзавод», оперативний (тактичний) управлінський облік)		
1	Рівень взаємодії між підрозділами управлінського обліку підприємства та департаменту управлінського обліку холдингової структури, зворотній зв'язок між ними	0,5
2	Чисельність, кваліфікація фахівців, які відповідають за систему управлінського обліку, надає можливості оперативно та якісно збирати, обробляти та подавати інформацію керівництву підприємства і департаменту управлінського обліку	0,5
3	Якість та обсяги інформаційного забезпечення відповідають оперативно-тактичному рівню планування, система надання управлінської звітності на вищий рівень інтегрована в загальну документальну систему холдингової структури	0,75
4	Система управлінського обліку на підприємстві виконує аналітичну функцію, що спрощує подальшу роботу департаменту управлінського обліку	0,5
5	Наявність комп'ютерних програм, спеціально розроблених і адаптованих для цілей управлінського обліку, що можуть взаємодіяти із корпоративною інформаційно-аналітичною системою	0,75
∑ балів		3 бали

дить вищезазначене підприємство молокопереробної промисловості України (табл. 2).

Таким чином, дані, наведені у таблиці 2, доводять, що система стратегічного управлінського обліку, яка існує у досліджуваній холдинговій структурі, не відповідає за своїми якісними параметрами системі оперативного (тактичного) управлінського обліку (Орв = 2,25 бали / 3,0 бали = 0, 75 бали), яка має вищий бал і в принципі є більш адаптованою до взаємодії з вищими ланками управлінського обліку.

У підсумку слід назначити, що належна оцінка рівня взаємодії між стратегічним та оперативним (тактичним) рівнями управлінського обліку в холдингових структурах значною мірою сприяє створенню інтегрованої системи управлінського обліку, в якій ефективно взаємодіють підрозділи стратегічного та оперативного (тактичного) рівнів, відбувається постійний обмін інформацією, що забезпечує якість прийняття своєчасних управлінських рішень на всіх рівнях.

Висновки. Проблеми, що стосуються визначення рівня узгодженості між двома підсистемами управлінського обліку (у контексті стратегічного управління холдинговими структурами) є актуальними в силу того, що в даний період часу, враховуючи складні політичні та економіко-правові умови господарювання, вітчизняні підприємства молокопереробної промисловості спрямовані на прийняття виважених стратегічних рішень на базі надійного інформаційного супроводу, який в організаційному плані формується на основі вертикальних взаємозв'язків між підсистемами стратегічного та оперативного (тактичного) управлінського обліку.

Питання узгодженості між двома підсистемами управлінського обліку виникають у зв'язку із необхідністю постійної якісної взаємодії між двома вищезазначеними обліковими підсистемами, коли оперативний (тактичний) управлінський облік формує базовий обсяг інформації, що має оперативно надійти до вищих ланок управління у формі, яка надає можливість її опрацювати та проаналізувати без додаткового використання робочого часу та трудових ресурсів.

Підрозділи стратегічного управлінського обліку мають, у свою чергу, орієнтуватися на інформацію, яка надається підсистемою оперативного (тактичного) управлінського обліку, коригувати її обсяги, визначати рівень її достовірності, форму та формат, періодичність подання, орієнтуючись при цьому на вимоги керівництва щодо інформаційної підтримки управлінських рішень. Інакше кажучи, керівники, що відповідають у холдинговій структурі за підсистему стратегічного управлінського обліку, повинні формувати умови та висувати вимоги, створювати стандарти, на основі яких відбувається взаємодія між двома обліковими управлінськими підсистемами.

Якщо узяти до уваги запропонований підхід, то методика, наведена у статті, може бути корисна керівникам, до сфери професійних обов'язків яких входять завдання впровадження і організації ведення підсистеми стратегічного управлінського обліку, в плані аналізу стану узгодженості двох вищезазначених підсистем, необхідності їх корекції, визначення тих проблем та «вузьких» місць, що існують між двома вищезазначеними підсистемами та заважають системі управлінського обліку функціонувати як єдине ціле.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болдуєв М.В. Зміст і порядок розробки корпоративної облікової політики холдингових компаній / М.В. Болдуєв // Держава та регіони. – 2014. – № 4. – С. 65–69.
2. Маринченко О.О. Концепція єдиної облікової політики аграрного холдингу / О.О. Маринченко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014 _1_65.pdf.
3. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : [монографія] / С.М. Петренко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
4. Семенишена Н.В. Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... к. е. н. / Н.В. Семенишена. – К., 2008 – 28 с.
5. Трашенок Ю.Ю. Консолидированный управленческий учет в холдинговых структурах : дис. ... к. э. н. / Ю.Ю. Трашенок. – Саратов : РГБ, 2007. – 179 с.
6. Сайт компании «КСТ-М-3» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http:// www.m3system.ru.
7. Волошин Д.А. Бенчмаркинг как один из инструментов оценки эффективности СУУ / Д.А. Волошин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/controlling/manag_acc_sys.shtml.
8. Євдокимов В.В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація : автореф. дис. … д. е. н. / В.В. Євдокимов. – Житомир, 2011. – 37 с.
9. Єршова Н.Ю. Облікова система в контексті управління сучасним підприємством / Н.Ю. Єршова, Д.Ю. Кохна // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52(1025). – С. 49–55.
10. Уорд К. Стратегический управленческий учет / К. Уорд ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 448 с.
11. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 416 с.
12. Управлінський облік / Д.Р. Хенсен, М.М. Моувен, Н.С. Еліас [та ін.] ; пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григоришина, О. Рахубовського, Н. Краснік [та ін.] ; наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К. : Міленіум, 2002. – 974 с.
13. Апчёрч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчёрч ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 952 с.

УДК 657.1

Рибакова О.А.
аспірант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ ЯЄЦЬ В ПТАХІВНИЦТВІ

У статті досліджено облікове відображення процесу оприбуткування яєць птиці. Зокрема, розглянуто економічну сутність яєць як виду готової продукції, різницю між класифікацією яєць батьківського та промислового стада, документальне оформлення процесу оприбуткування яєць. Надано порівняльну оцінку яєць відповідно до законодавства України та на основі власних досліджень з метою удосконалення бухгалтерського обліку на птахівничих підприємствах. Представлено відображення даних процесів в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Ключові слова: облік, готова продукція птахівництва, побічна продукція птахівництва, оцінка, яйця харчові, яйця столові.

Рыбакова О.А. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА УЧЕТА ЯИЦ В ПТИЦЕВОДСТВЕ
В статье исследовано учетное отражение процесса оприходования яиц птицы. В частности, рассмотрены экономическая сущность яиц как вида готовой продукции, разница между классификацией яиц родительского и промышленного стада, документальное оформление процесса оприходования яиц. Представлена сравнительная оценка яиц в соответствии с законодательством Украины и на основе собственных исследований с целью совершенствования бухгалтерского учета на птицеводческих предприятиях. Представлено отображение данных процессов в системе счетов бухгалтерского учета.

Ключевые слова: учет, готовая продукция птицеводства, побочная продукция птицеводства, оценка, яйца пищевые, яйца столовые.

Rybakova O.A. ORGANIZATION AND METHOD OF KEEPING EGGS IN POULTRY
Customer registration process mapping investigated posting bird eggs. In particular, the economic substance of the eggs as the type of finished product, the difference between the classification and Industrial eggs parental herd, documenting the process of posting eggs. Provided comparative assessment eggs according to the legislation of Ukraine and on the basis of their research to improve accounting at poultry plants. Presented data mapping processes in the Accounts.

Keywords: accounting, finished products of poultry, poultry by-products, assessment, eggs, food, table eggs.

Постановка проблеми. Птахівництво – одна з важливих галузей сільського господарства, яка забезпечує населення цінними продуктами харчування. Яйця сільськогосподарської птиці є одним із основних видів продукції птахівництва. Залежно від технології вирощування птиці (яєчного чи м'ясного напрямку) яйця птиці можуть розглядати як основну або побічну продукцію.

Проведеним дослідженням встановлено відсутність у вітчизняній науковій літературі єдиного структурованого та комплексного підходу до облікового відображення процесу оприбуткування яєць птиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою обліку основної та побічної продукції птахівничих підприємств досліджували такі науковці, як: М.М. Коцупатрий, В.Г. Ліннік, О.М. Варченко, О.Д. Гудзинський, С.В. Діденко, Н.С. Золотарьова та ін. Однак в їх працях не в повному обсязі розкрито особливості обліку основної та побічної продукції птахівництва яєчного напрямку з урахуванням сучасної організації та технології утримання птиці.

Мета статті полягає в узагальненні, систематизації та аргументації облікового відображення оприбуткування яєць птиці на птахівничих підприємствах з урахуванням галузевих особливостей на основі чинного законодавства України та передової практики.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання: дослідити економічну сутність яєць птиці як готової продукції, класифікацію яєць промислового і батьківського стада птиці; документальне оформлення оприбуткування яєць на птахофабриках різного спрямування та обсягів виробництва продукції; оцінку яєць згідно чинного законодавства та передової практики; відображення оприбуткування яєць в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готова продукція – це продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [1].

У світовій і вітчизняній практиці прийнято вживати на харчові цілі яйця курей, перепелів, цесарок, індиків, качок, гусей та страусів. Водночас в реалізацію для громадян поступають лише яйця курей і перепелів, рідше – яйця цесарок.

Одним із основних видів харчових яєць є яйця курей. Необхідно зауважити, що сучасна технологія передбачає виробництво яєць для споживання населенням (яйця промислового стада курей) та виробництво яєць для інкубації (батьківське стадо курей).

До реалізації допускають яйця птиці без механічних пошкоджень, з висотою повітряної камери не більше ніж 9 мм (для курячих яєць), із щільним, що просвічується, білком, і малопомітним жовтком, який займає центральне положення або трохи рухомим.

Згідно з ДСТУ 5028:2008, можна виділити наступну класифікацію яєць [2].

Призначені для реалізації харчові яйця курей мають відповідати наступним вимогам:

- шкарлупа – чиста, непошкоджена, без видимих змін структури, без слідів крові чи посліду;
- білок – щільний, світлий, чистий, прозорий, без будь-яких інших домішок;
- жовток – у разі овоскопування видно як тінь, без чітко помітного контуру, без помітних зрушень від центру яйця під час обертання, вільний від домішок будь-якого виду;
- ембріон у зародковому стані, розвиток непомітний;
- повітряна камера – нерухома, висота не більше

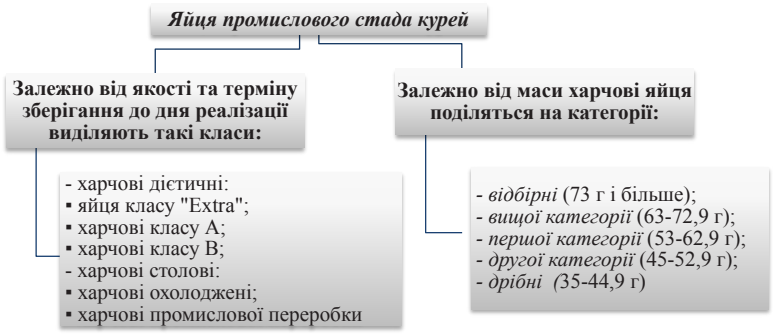


Рис. 1. Класифікація яєць промислового стада курей

Рис. 2. Класифікація яєць батьківського стада

ніж 4 мм для яєць Extra та не більше ніж 6 мм – для яєць класу А;

• запах – природній, без стороннього затхлого чи гнилистого запаху.

Таблиця 1

Умови та тривалість зберігання яєць курей

Група яєць	Температура зберігання, С°	Строк зберігання, днів (не більше ніж)
Дієтичні	від 0 до 20	7
Extra	від 5 до 15	8
Клас А	від 5 до 15	25
Столові та клас В	від 0 до 20	25
Охолоджені	від мінус 2 до 0	90
Помиті	від 5 до 8	12
Переробні: – забруднені – з пошкодженою шкарлупою	від 5 до 8 не вище ніж 10	20 1

Таблиця 2

Стан повітряної камери, жовтка і білка яєць курей

Категорія яєць	Повітряна камера та її висота, мм	Жовток	Білок
Дієтичні	Нерухома, висота не більше, ніж 4 мм	Міцний, займає центральне положення, малопомітний	Щільний, світлий, прозорий
Столові	Нерухома (можлива деяка рухомість), висота не більше за 7 мм; для яєць, які зберігаються в холодильниках, не більше від 9 мм	Міцний, малопомітний, може злегка змінювати положення, можливе відхилення від центрального положення; в яйцях, які зберігались у холодильниках, рухомий	Щільний (можлива недостатня щільність), світлий, прозорий

Для харчових яєць курей, призначених для реалізації, необхідно дотримуватись усіх технічних вимог щодо їх зберігання (табл. 1).

За станом повітряної камери, жовтка і білка яйця курей повинні відповідати наступним вимогам (табл. 2).

Яйця батьківського стада курей можуть використовуватися за наступними напрямками:

Яйця батьківського стада для інкубації відбирають за зовнішніми ознаками і шляхом просвічування на овоскопі. При зовнішньому огляді яєць враховують їхню масу, форму, стан шкаралупи. Для інкубації слід відбирати яйця середньої маси для певного стада несучок і більші.

При просвічуванні враховують розміри і положення повітряної камери, стан градинок, положення і рухомість жовтка, наявність включень, стан шкарлупи. Яйця просвічують у затемненому приміщенні за допомогою овоскопа І-11 або на міражному столі СМУА.

Інкубаційні яйця можуть продаватись іншим птахофабрикам для інкубації і одержання додаткового молодняка птиці.

Яйця батьківського стада курей, які не можуть використовуватися для інкубації за результатами сортування і овоскопування (незаплідненні, забарвлення та рихлість жовтка, величина повітряної камери, якість шкарлупи тощо), реалізують або використовують як харчові.

Облік надходження яєць здійснюють залежно від облікових (технологічних) груп птиці, які птахівничі підприємства визначають самостійно. За визначеними підприємствами обліковими (технологічними) групами птиці – об'єктами обліку витрат – ведуть облік витрат на вирощування і утримування відповідних груп птиці та вихід продукції як основної, так і побічної (табл. 3).

Таблиця 3

Об'єкти обліку витрат та види продукції в птахівництві

Об'єкти обліку витрат	Основна продукція	Побічна продукція
Батьківське стадо курей яєчного напрямку	Яйця інкубаційні	Яйця харчові (непридатні для інкубації яйця, биті), послід
Батьківське стадо курей м'ясного напрямку	Яйця інкубаційні	Яйця харчові (непридатні для інкубації, яйця биті), послід
Промислове стадо курей несучок	Яйця харчові	Яйця биті, послід
Молодняк птиці (яєчного напрямку)	Приріст живої маси	Яйця, послід
Ремонтний молодняк птиці (яєчного напрямку)	Приріст живої маси	Яйця, послід
Ремонтний молодняк птиці (м'ясного напрямку)	Приріст живої маси	Яйця, послід
Молодняк птиці (м'ясні курчата-бройлери)	Приріст живої маси	Послід

Порядок документального оформлення оприбуткування зібраних яєць від птиці на сільськогосподарських підприємствах залежить в першу чергу від їх спеціалізації.

В неспеціалізованих сільськогосподарських підприємствах оприбуткування зібраних яєць на проводять на підставі Щоденника надходження сільськогосподарської продукції, в якому кожен день записують кількість несучок на фермі, кількість зібраних яєць (цілих і битих), їх вагу, а також кількість яєць від молодняку курей. Одержані яйця групують в Щоденнику за обліковими (технологічними) групами птиці, закріпленими за окремими працівниками – пташницями. Цей документ є загальним для всіх сільськогосподарських підприємств і не містить окремої необхідної для управлінських рішень інформації.

Зібрані на птахофермі яйця передають за накладними (внутрішньогосподарського призначення) на яйцесклад, де їх сортують відповідно до затверджених стандартів за якістю і категоріями.

У спеціалізованих птахівничих господарствах (птахофабриках) облік зібраних яєць спочатку відображають в Картці обліку руху дорослої птиці (ПБАСГ-16), в якій щоденно відображають як рух поголів'я, так і фактичний збір яєць. В ньому також вказують облікову (технологічну) групу птиці та прізвище й ініціали пташниці (оператора), за якою закріплюється відповідне поголів'я дорослої птиці.

Важливе значення для обліку одержаної продукції має її оцінка. Переважна більшість сільськогосподарських підприємств для оцінки одержаної основної продукції не використовує справедливу вартість, а розраховує планову собівартість, яку коригує в кінці календарного року до рівня фактичної.

Одержані яйця від промислового і батьківського стада курей, як основна продукція, протягом року оцінюються за плановою собівартістю. Методичними рекомендаціями № 132 передбачено, що харчові яйця батьківського стада оцінюються за плановою собівартістю яєць курей промислового стада, а за його відсутності – за реалізаційними цінами (табл. 3). Яйця, одержані від молодняка птиці (молодняка птиці яєчного напрямку, ремонтного молодняка птиці яєчного і м'ясного напрямку), вважаються побічною продукцією і оцінюються за плановою собівартістю яєць курей промислового стада, а за його відсутності – за реалізаційними цінами. Необхідно врахувати і те, що від молодняка птиці одержують дрібні яйця (рис. 1).

Заслуговує на увагу і методика оцінки іншої побічної продукції – яєць битих, одержаних як від батьківського і промислового стада курей, так і від молодняка курей. Збір кількості яєць битих перераховується в яйця цілі, як правило, виходячи із їх ваги в порівнянні із середньою вагою яєць цілих. Якщо на підприємстві є цех з виробництва яєчного порошку, то зібрані яйця биті оцінюються за плановою собівартістю харчових яєць батьківського стада із урахуванням їхньої ваги. За відсутності вказаного цеху на підприємстві яйця биті реалізовують для переробки іншим підприємствам за можливими цінами реалізації. У такому випадку яйця биті оцінюються за цінами реалізації з урахуванням їх ваги.

Узагальнену модель оцінки яєць курей відповідно до чинного законодавства наведено на рис. 3.

Водночас слід врахувати організаційно-технологічні особливості одержання і сортування яєць, які є на птахофабриках. На яйцесклад надходять всі харчові яйця, як від промислового стада, так і від молодняка курей, незважаючи на те, що переважна кількість їх є основною продукцією, а незначна – побічною. В умовах промислового виробництва харчових яєць курей та їх сортування на одному яйцескладі важко визначити, які яйця реалізовано

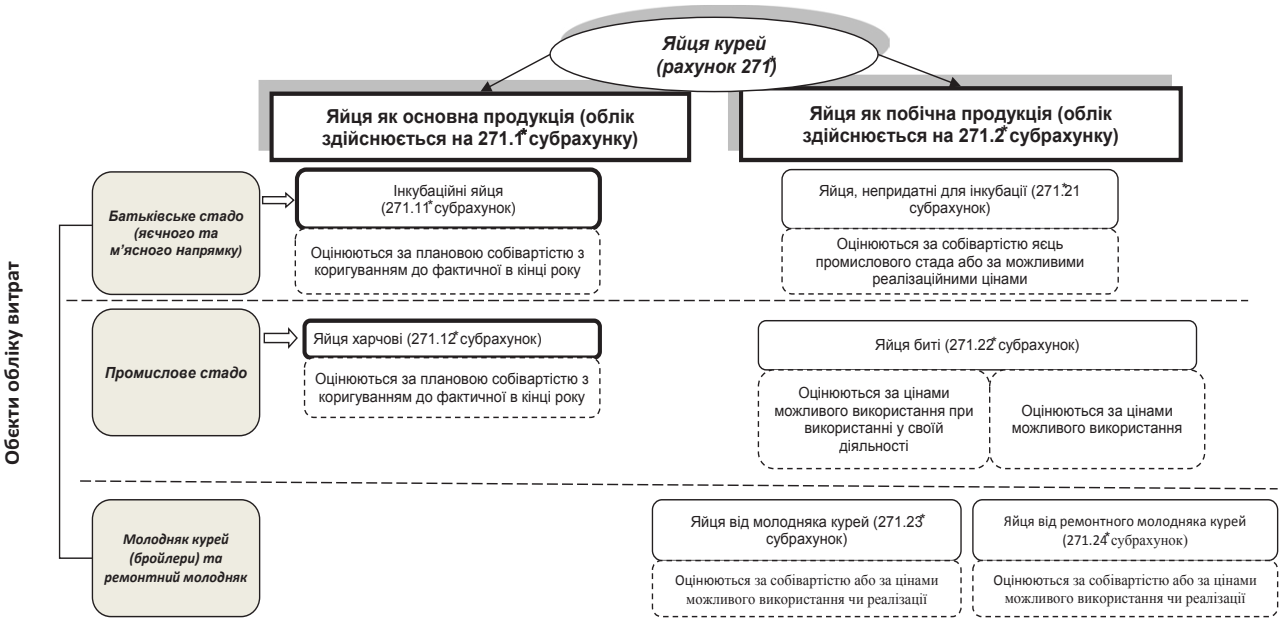


Рис. 3. Модель обліку та оцінки яєць курей

271 – яйця
271.1 – яйця як основна продукція
271.11 – інкубаційні яйця
271.12 – яйця харчові
271.2 – яйця як побічна продукція
271.21 – яйця, непридатні для інкубації
271.22 – биті яйця
271.23 – яйця від молодняка курей
271.24 – яйця від ремонтного молодняка птиці

покупцям (промислового стада чи молодняка курей), а які – передано в цех на виробництво яєчного порошку. Тому на птахофабриках з виробництва харчових яєць доцільно і продукцію основну (яйця харчові), і продукцію побічну (яйця биті, яйця, одержані від молодняка курей) протягом року оприбутковувати за плановою собівартістю 1 тис. шт., яку в кінці року коригувати до рівня фактичної.

Якщо на птахофабриках вирощують лише молодняк птиці для перепродажу іншим птахівничим підприємствам, то одержані від молодняку яйця слід вважати побічною продукцією і оцінювати за цінами можливої реалізації.

Оцінка яєць, одержаних від батьківського стада, має свої особливості. Яйця інкубаційні є основною продукцією такого виду птахівництва. Протягом року вони мають оцінюватися за плановою собівартістю, яка в кінці року коригується до рівня фактичної. Яйця, одержані від батьківського стада курей і непридатні для інкубації (харчові яйця, яйця, одержані від молодняка курей), необхідно розглядати як побічну продукцію і оцінювати за цінами можливої реалізації.

Узагальнений порядок відображення в системі бухгалтерського обліку оприбуткування та витрачання яєць на птахофабриках яєчного напрямку наведено в таблицях 4 і 5.

Кореспонденція рахунків з обліку товарних яєць за рекомендованою методикою подано в таблиці 5.

Висновки. Відповідно до технологічних особливостей галузі, яйця птиці класифікують залежно від напрямку використання, терміну зберігання, маси та каналів реалізації (використання).

Таблиця 4

Кореспонденція рахунків з обліку яєць промислового стада курей

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1.	Відображено витрати на утримання промислового стада курей	232	13, 20, 22, 23, 47, 63, 65, 66, 91
2.	Оприбутковано від промислового стада курей: - харчові яйця (за плановою собівартістю)	2721	232
	- биті яйця (за цінами реалізації)	2722	232
3.	Списано собівартість реалізованих яєць: - харчових	901	2721
	- битих	901	2722
4.	Відображено дохід від реалізації товарних яєць	361	701
5.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ від реалізації товарних яєць	701	641
6.	Відображено дохід від реалізації битих яєць	361	701
7.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ від реалізації битих яєць	701	641
8.	На поточний рахунок у банку в національній валюті надійшли грошові кошти від покупця за реалізовані яйця звітного періоду	311	361

Таблиця 5

Кореспонденція рахунків з обліку яєць у птахівництві яєчного напрямку

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1.	Відображено витрати на утримання курей яєчного напрямку	232	13, 20, 22, 23, 47, 63, 65, 66, 91
2.	Оприбутковано яйця: - від батьківського стада	271.11	232
	- від промислового стада	271.12	232
	- від молодняка птиці	271.12	232
	- від ремонтного молодняка птиці	271.12	232
3.	Закладка яєць батьківського стада в інкубатор	232	271.11
4.	Списано собівартість реалізованих харчових яєць: - промислового стада	901	271.12
	- молодняка курей	901	271.12
	- ремонтного молодняка курей	901	271.12
5.	Відображено дохід і податкове зобов'язання з ПДВ від реалізації харчових яєць: - від промислового стада	361 701	701 641
	- від молодняка курей	361 701	701 641
	- від ремонтного молодняка курей	361 701	701 641
6.	На поточний рахунок у банку в національній валюті надійшли грошові кошти від покупця за реалізовані яйця	311	361
7.	У кінці звітного періоду доведено вартість товарних яєць до рівня фактичної собівартості (методом «червоного сторно»): - від батьківського стада	901	232
	- від промислового стада	901	232
	- від молодняка курей	901	232
	- від ремонтного молодняка	901	232

Облік одержаних яєць треба здійснювати відповідно до технологічних груп птиці, виокремлюючи яйця від курей яєчного напрямку та від курей м'ясного напрямку.

Оцінювати яйця як основну продукцію (як від батьківського, так і від промислового стада курей) необхідно за плановою собівартістю з коригуванням до фактичної в кінці звітного періоду.

Биті яйця, одержані як від дорослих курей, так і від молодняка, слід оприбутковувати, виходячи з їх ваги в порівнянні із середньою вагою яєць цілих. Яйця, одержані від батьківського стада курей і непридатні для інкубації, слід оцінювати за плановою собівартістю яєць курей промислового стада, а за його відсутності – за реалізаційними цінами.

Одержані яйця від молодняка птиці необхідно оцінювати за плановою собівартістю яєць курей промислового стада, а за його відсутності – за реалізаційними цінами (з урахуванням того, що яйця молодих курей є дрібними).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений Наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99
2. Державний стандарт України «Яйця курячі харчові ДСТУ 5028:2008» затверджений Наказом Держстандарту України від 01.01.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avianua.com/archiv/dstu/dstu-12.pdf.
3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики від 18.05.2001 р. № 132.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 року № 790 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05.
5. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних актив, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України від 21.02.2008 р. № 73.

Наукове періодичне видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 14

Частина 1

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,14.
Замов. № 25/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.