

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 15
Частина 2

Херсон
2015

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 3 від 14.12.2015 р.

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кулай А.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМІВ КОНВЕРГЕНЦІЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ В ЄС	9
---	---

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кучерова Г.Ю. СТРУКТУРА ПОДАТКОВОЇ СВІДОМОСТІ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД	13
Левко М.М. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ТА МІСЦЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	16
Лисенко О.А. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СПОЖИВАННЯ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ	20
Мазур А.Б. УЗАГАЛЬНЕННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ ЩОДО ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ОСНОВНОЇ УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ.....	23
Марков Б.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РОЗДРІВНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ.....	26
Марченко І.О. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ БЕЗЛАКТОЗНОЇ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	29
Меглей В.І. СКЛАДОВІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....	33
Мілевський С.В., Мілевська Т.С. ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУЛЬНОГО ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	36

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кузьмак О.І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОГО СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ.....	42
Кухарук А.Д., Змітрович Д.Д. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ПОЛОЖЕНЬ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	46
Лаптев В.І. МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНОГО ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА	49
Лизунова О.М. ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	53
Лукаш С.М., Старченко Л.В. ОЦІНКА ВИРОБНИЧИХ РИЗИКІВ	56
Лупак Р.Л., Мігущенко Ю.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	60
Макаренко П.М., Муллер М.В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	63
Мармуль Л.О. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	66

Мельникова М.В., Косицький К.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В ПРОМИСЛОВОМУ ХОЛДІНГУ: ІНФОРМАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	70
Мігай Н.Б. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ З МЕТОЮ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ	73
Могилка О.Ю., Громова А.Є. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	76
Момот В.М., Гайдедей К.А. ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК.....	79
Нищенко О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «АУТСОРСИНГ».....	83
Ноженко С.В. СЦЕНАРНЕ ПЛАНУВАННЯ ПРИ УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	87
Олексин І.І., Олексин С.М. УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ У ЗАКУПІВЕЛЬНО-ЗБУТОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	90
Омельченко Л.С., Піскульова І.В. СТРАТЕГІЧНІ КАРТИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	94
Орлик І.О., Васильців Т.Г. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІВНОЇ ТОРГІВЛІ.....	98
СЕКЦІЯ 4	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Лащак В.В., Крушницький Р.М. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ПІДґРУНТЯ ТА ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ.....	101
Маловичко С.В. ПРОСУВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ПЕРСОНІФІКОВАНИХ ПРОДУКТІВ НА РИНОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ.....	107
Марченко О.А. МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМИ.....	110
Маслиган О.О. ОЦІНКА УНІКАЛЬНОСТІ ЯДРА КЛАСТЕРА ТУРИЗМУ ТА РЕКРЕАЦІЇ У ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	114
Морська Т.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	120
СЕКЦІЯ 5	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Котенко Т.М. СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ.....	124
Никитюк Ю.А. ІНТЕГРОВАНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЛІКАРСЬКОЇ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ.....	128
СЕКЦІЯ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Кучмєєв О.О. СУТНІСТЬ І ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	132



Львова Я.Я. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИМУСОВОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ	135
---	-----

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Душейко Д.М. МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКА ЯКОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	138
---	-----

Кузнецова Л.В. ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАХИСТУ БАНКІВ ВІД РИЗИКІВ НА КРЕДИТНОМУ РИНКУ.....	142
--	-----

Kuznetsova A.Y., Shlonchak V.V. ASSESSMENT OF UKRAINIAN BANKING SECTOR AS POTENTIAL PROVIDER OF OFFSHORE BUSINESS PROCESS OUTSOURCING.....	145
--	-----

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кушніренко О.А. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	151
---	-----

Маслюк В.Л. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	157
--	-----

Костюнік О.В., Наконечна А.А. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	161
---	-----

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Курков М.С. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	164
--	-----

CONTENTS

SECTION 1

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Kulai A.V. METHODODOLOGICAL BASIS OF THE CONVERGENCE OF FINANCIAL SYSTEM IN EU.....	9
---	---

SECTION 2

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kucherova H.Iu. THE STRUCTURE OF TAX CONSCIOUS: SYSTEMATIC APPROACH.....	13
--	----

Levko M.M. SYSTEMATIC APPROACH TO IDENTIFYING ROLE AND PLACE OF CUSTOMS SAFETY IN THE ECONOMIC SAFETY OF THE STATE.....	16
--	----

Lysenko O.A. THE ANALYSIS OF CONSUMPTION INDICATORS OF BAKERY PRODUCTS IN THE CONTEXT OF ENSURING FOOD SECURITY OF THE COUNTRY.....	20
--	----

Mazur A.B. GENERALIZATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN ENERGY SAVING AS THE BASIC CONDITION FOR EFFECTIVE ENERGY MANAGEMENT	23
--	----

Markov B.M. THEORETICAL ASPECTS OF GROCERIES RETAIL TRADE DEVELOPMENT.....	26
--	----

Marchenko I.O. FORMATION AND DEVELOPMENT OF ECONOMIC COMPETITION ON THE MARKETS OF LACTOSE FREE DAIRY PRODUCTS.....	29
--	----

Megley V.I. COMPONENTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR.....	33
---	----

Milevskiy S.V., Milevska T.S. PERSPECTIVES OF HIGHER EDUCATION FORMULA FUNDING IN UKRAINE.....	36
--	----

SECTION 3

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Kuzmak O.I. THE CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF COMMUNAL ENTERPRISE.....	42
---	----

Kukharuk A.D., Zmitrovych D.D. FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISES CONSIDERING SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT.....	46
---	----

Laptiev V.I. MOTIVATION OF PERSONNEL IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF MODERN DOMESTIC ENTERPRISES	49
---	----

Lyzunova O.M. PRIORITIES MORE EFFICIENT USE OF PRODUCTION AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	53
--	----

Lukash S.N., Starchenko L.V. ESTIMATION OF PRODUCTION RISKS.....	56
--	----

Lupak R.L., Migushchenko Y.V. CONCEPTUAL APPROACHES OF PORTFOLIO INVESTMENT COMPANIES.....	60
--	----

Makarenko P.M., Muller M.V. FORMATION OF STRATEGIC ALTERNATIVES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT FOR MEAT PROCESSING PLANTS.....	63
--	----

Marmul L.A. OPTIMIZING THE STRUCTURE AND IMPROVING THE EFFICIENCY OF LAND USE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	66
---	----

Melnykova M.V., Kositsky K.V. ORGANIZATION OF TAX BUDGETING INDUSTRIAL HOLDING: INFORMATION ASPECT.....	70
--	----



Migay N.B. FEATURES OF BUSINESS VALUATION FOR THE PURPOSES OF CRISIS-PROOF MANAGEMENT.....	73
Gromova A.E., Mohylka O.U. INNOVATIVE ACTIVITY AS A PART OF SUCCESSFUL INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	76
Momot V.M., Gaidedei K.A. EVALUATION OF INNOVATIVE ATTRACTIVENESS OF AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	79
Nyshenko O.V. CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF «OUTSOURCING».....	83
Nozhenko S.V. STSENARNOE PLANNING OF DEVELOPMENT CONTROL IN ENTERPRISE OILSEED INDUSTRY.....	87
Oleksyn I.I., Oleksyn S.M. BUSINESS PROCESS MANAGEMENT IN THE PROCUREMENT AND MARKETING ACTIVITIES SALES ENTERPRISES.....	90
Omelchenko L.S., Piskuleva I.V. STRATEGY MAPS IN SYSTEM OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF INDUSTRIAL COMPANIES.....	94
Orlyk I.A., Vasylytsiv T.H. HOW TO INCREASE EFFICIENCY INVESTMENT SUPPORT INNOVATION RETAILERS.....	98
SECTION 4 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Laschak V.V., Krushnytskyi R.M. REGULATORY SUPPORT AND THE IMPACT OF TAXATION ON PRICING IN THE ELECTRICITY SECTOR.....	101
Malovychko S.V. PROMOTION OF THE INDIVIDUAL PERSONALIZED PRODUCTS TO THE MARKET OF E-COMMERCE.....	107
Marchenko O.A. MECHANISMS OF ATTRACTING INVESTMENT AND FINANCIAL RESOURCES IN THE DEVELOPMENT TURISTCKO INDUSTRY AT THE REGIONAL LEVEL AND FEATURES MANAGEMENT.....	110
Maslyhan E.A. THE ASSESSMENT OF CLUSTER CORE OF TOURISM AND RECREATION IN TRANS-CARPATHIAN REGION.....	114
Morska T.V. PROSPECTS OF AGRICULTURE TRANS-CARPATHIAN REGION	120
SECTION 5 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Kotenko T.M. THE MODERN DEVELOPMENT ASPECTS OF THE WORLD RECREATIONALLY-TOURISTIC COMPLEX.....	124
Nykytyuk Yu.A. INTEGRATED MECHANISM OF MARKET MEDICINAL HERBS.....	128
SECTION 6 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Kuchmyeyev O.O. NATURE AND CHARACTERISTICS OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS.....	132
Lvova Ya.Ya. RESEARCH OF THE FORCED MOTIVATION OF LABOUR	135

**SECTION 7
MONEY, FINANCES AND CREDIT**

Dusheyko D.M. SIMULATION AND EVALUATION OF THE QUALITY OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT.....	138
Kyznetsova L.V. INNOVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS TO PROTECT THE BANK FROM RISKS ON THE CREDIT MARKET	142
Kuznetsova A.Y., Shlonchak V.V. ASSESSMENT OF UKRAINIAN BANKING SECTOR AS POTENTIAL PROVIDER OF OFFSHORE BUSINESS PROCESS OUTSOURCING.....	145

**SECTION 8
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**

Kushnirenko O.A. ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT INTERNAL CONTROL OF PAYMENTS FOR TAXES IN THE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	151
Maslyuk V.L. ACCOUNTING IN THE RISK MANAGEMENT OF COLLECTIVE INVESTMENT INSTITUTIONS: THEORETICAL ASPECTS.....	157
Kostiunik O.V., Nakonechna A.A. KEY ISSUES OF MAJOR ACCOUNTING AND WAYS OF IMPROVING.....	161

**SECTION 9
MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Kurkov M.S. INTELLIGENT SYSTEM OF PORTFOLIO MANAGEMENT OF THE FINANCIAL MARKET SUBJECTS.....	164
---	-----



СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336:061.1ЄС

Кулай А.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та оподаткування
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМІВ КОНВЕРГЕНЦІЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ В ЄС

У статті проаналізовано теоретичні розробки щодо сутності процесів зближення економік на різних етапах суспільного розвитку. Розкрито особливості фінансової конвергенції в ЄС та методологічні основи дії її механізмів на національних і наднаціональному рівнях. Показано різні форми і призначення взаємозв'язки між окремими складовими фінансових систем, механізми конвергенції, зміни характеру їх взаємодії в умовах глобалізації. Охарактеризовано процеси модернізації національних фінансових систем з урахуванням факторів негативного впливу фінансових криз. Запропоновано структурно-логістичну схему взаємодії механізмів конвергенції національних фінансових систем в ЄС.

Ключові слова: фінансові системи, фінансові відносини, конвергенція, фінансова конвергенція, механізми, інструменти, Європейський Союз.

Кулай А.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ МЕХАНИЗМОВ КОНВЕРГЕНЦИИ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ В ЕС

В статье проанализированы теоретические разработки сущности процессов сближения экономик на различных этапах общественного развития. Раскрыты особенности финансовой конвергенции в ЕС и методологические основы действия ее механизмов на национальных и наднациональном уровнях. Показаны разнообразные по форме и назначению взаимосвязи между отдельными составляющими финансовых систем, механизмы конвергенции, изменения характера их взаимодействия в условиях глобализации. Охарактеризованы процессы модернизации национальных финансовых систем с учетом факторов негативного влияния финансовых кризисов. Предложена структурно-логистическая схема взаимодействия механизмов конвергенции национальных финансовых систем в ЕС.

Ключевые слова: финансовые системы, финансовые отношения, конвергенция, финансовая конвергенция, механизмы, инструменты, Европейский Союз.

Kulai A.V. METHODOLOGICAL BASIS OF THE CONVERGENCE OF FINANCIAL SYSTEM IN EU

The theoretical development, concerning the nature of the processes of the economies convergence at different stages of social development, is analyzed. The features of financial convergence in the EU and methodological action, bases of its mechanisms at national and supranational levels, are discovered. In the article the author shows diverse in form and purpose relationship between the certain components of financial systems, mechanisms of convergence, changes in the nature of their interaction in the terms of globalization. The processes of modernization of national financial systems, taking into account factors of negative impact on financial crises, are characterized. The structural logistic scheme of the mechanisms of convergence interaction national financial systems in the EU is suggested.

Keywords: financial systems, financial relations, convergence, financial convergence, mechanisms, instruments, European Union.

Постановка проблеми. На основі аналізу науково-теоретичних і методологічних основ сутності механізмів фінансової конвергенції визначити їх дію та взаємозв'язки з окремими елементами фінансових систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні основи сутності механізмів конвергенції фінансових систем обґрунтовані в роботах зарубіжних вчених, зокрема: Р. Арона, М. Вожняка, П. Друкера, М. Дюверже, Ж. Еллюль, О. Конта, Дж. Мюрдала, П. Поппера, У. Росту, А. Сахарова, П. Сорокіна, Дж. Сороса, М. Спенса, Дж. Стрейчи, Я. Тінбергена та ін. Дослідженню методологічних засад механізмів фінансової конвергенції присвячені наукові праці відомих вітчизняних вчених: О. Амоші, В. Андрущенко, А. Гальчинського, В. Геця, А. Єпіфанова, Д. Лук'яненка, А. Поручника, А. Соколовської, В. Чужикова та ін.

Мета статті полягає у систематизації наявних відмінностей у теоретичних розробках різних економічних шкіл щодо процесів конвергенції в економіці,

розкритті методологічних основ механізмів конвергенції фінансових систем країн ЄС. На основі викладеного запропонувати структурно-логістичну схему взаємодії механізмів конвергенції національних фінансових систем ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те що процеси глобалізації світу беруть свій початок з часів Колумба (1492 р.), переважна більшість наукових досліджень підтверджує, що активне зближення економік різних країн починається із зародження вільної торгівлі. Теорія абсолютних переваг Адама Сміта, розвинута Давидом Рікардо (1772–1823 рр.) як теорія відносних переваг, в умовах вільної міждержавної торгівлі доводить, що збільшення доходів торгуючих країн призводить до економічного вирівнювання світу.

Американський вчений-економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки (2001 р.) Майкл Спенс виділяє три основні періоди розвитку глобалізації: до 1750 р. – період «незначного» економічного зростання; 1750–1950 рр. – період промислових револю-

цій і економічного піднесення обмеженої кількості країн, які називаємо промислово розвинутими – період «вікової подорожі в глобальну економіку»; 1950-ті – приблизно 2050-ті роки – період продовження промислових революцій у передових країнах і вражаючого розповсюдження росту на країни, що розвиваються. Другу революцію вчений називає «революцією включення». Після двох століть стрімких розбіжностей передових країн і країн, що розвиваються, взяла гору модель зближення, або конвергенції [1, с. 18–20].

Термін «конвергенція» походить від латинського *convergo* (наближаюся, сходжуся), застосовується в різних галузях суспільних і гуманітарних наук. Конвергенція як важливий чинник інтеграційного процесу в економічній науці має двояке трактування. По-перше, у широкому розумінні визначається як якісне зближення економічних систем їх господарських, інституціональних механізмів та економічних устроїв країн, регіонів, чи глобальних структур світової економіки і, по-друге, у більш вузькому розумінні – як наближення конкретизованих економічних показників цих систем. Конвергенція тісно пов'язана з протилежним за змістом терміном «дивергенція» – розходження. Незважаючи на те що розходження і подібність економічних систем взаємопов'язані з розвитком глобалізаційних процесів, наукове визначення теорій конвергенції у кінці XIX – початку XX ст. було спочатку поширеним для обґрунтування сутності суспільно-економічних формацій (теорії О. Конта, К. Маркса, У. Ростоу та інших західних вчених), які доводили, що суспільний розвиток відбувається в результаті зближення суспільно-економічних формацій з поступовим переростанням їх від нижчої до вищої формації. На думку ряду вчених, специфікою цієї

концепції було утопічне бачення її мети справедливого суспільного розвитку.

З розвитком ринкових відносин у другій половині XX ст. вчені схиляються до концепцій «індустріального суспільства» (П. Друкер, Р. Арон, Ж. Еллюль), держави «загального благоденства» (Дж. Мюрдаль, Дж. Стрейчи та ін.), відкритого суспільства (П. Поппер), ринкового фундаменталізму (Дж. Сорос), мирного зближення капіталізму і соціалізму – систему «демократичного соціалізму» (М. Дюверже), «синтезу деяких елементів капіталістичної ефективності і соціалістичної рівності» (Я. Тінберген) та ін., які передбачають формування змішаної форми суспільної формації. Водночас П. Сорокін розвиває цю концепцію як злиття капіталістичної і соціалістичних формацій. Аналізуючи сутність тоталітаризму і лібералізму вчений зазначав, що «група абсолютно тоталітарного або абсолютно *laissez-faire*¹ типу навряд чи коли-небудь існувала. Але якісь реальні соціальні групи по своїй системі соціальних відносин були ближче до тоталітаризму, інші більше нагадували «ліберальний» або «анархічний тип». Сказане справедливо стосовно до однієї і тієї ж групи в різні періоди її існування» [2, с. 578]. Дискусія про конвергенцію 40–50-х років XX ст. перенеслася в русло підтвердження тези про уподібнення капіталістичної і соціалістичної систем. З 80-х років XX ст. наукові дослідження сутності конвергенції набирають процесуального характеру щодо обмежень нерівностей між країнами та подібності зростання в системі макроекономічних моделей зростання, наприклад: ресурсів фізичного і людського капіталу, ресурсів праці, технології, знання [3, с. 51, 54].

Відхід від формаційної моделі конвергенції ще раніше передбачав американський вчений австрійського походження П.Ф. Друкер, який зазначав, що в наступні 25 років, коли світ буде намагатися подолати проблему населення, проблему енергії, проблему ресурсів і проблему основних спільнот, тобто міст, ця функція, напевно, виросте до крайньої необхідності – незалежно, між іншим, від політичних, соціальних або економічних структур, у розвинутих економіках, тобто незалежно від того, є вона, «система», «капіталістичною», «соціалістичною», «комуністичною» або будь-якою іншою [4]. Учений робить висновок, що у змішаній системі економіки форма власності більше не є визначальним моментом у відношенні того, хто володіє владою. Новизна цього неконституціонального трактування конвергенції полягає в тому, що не припиняючи роль науково-технічного прогресу, його прогресуючої ролі у розвитку суспільства, сам прогрес стає залежним від соціальних умов та системи управління, функція «спільнот», тобто зближення (конвергенція), стає основною незалежно від форми суспільно-політичного ладу та власності.

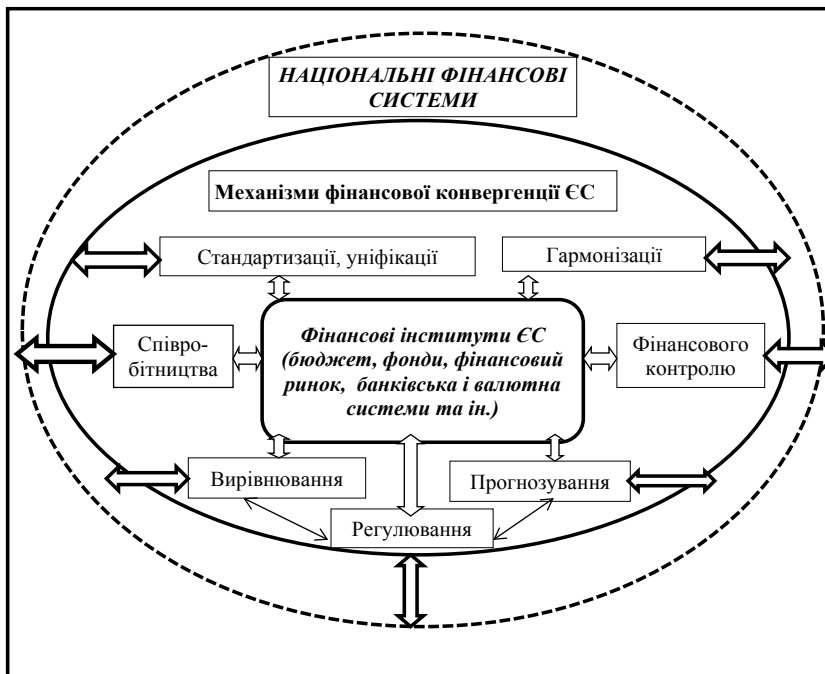


Рис. 1. Структурно-логістична схема взаємодії механізмів конвергенції національних фінансових систем ЄС

Розробка автора

¹ З французького «дозвольте робити», принцип невтручання. Ця економічна доктрина – мінімального втручання держави в економіку – уперше була обґрунтована представником класичної економічної школи Адамом Смітом у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.)

Дослідження процесів економічної глобалізації за останні два десятиріччя дозволяють стверджувати, що на сучасному етапі головною рушійною силою світової економіки стала фінансова глобалізація, яка прискорює процеси зближення економік все більшої кількості країн при збереженні їх національних особливостей. Характерною особливістю фінансової конвергенції є те, що «постійно зростаюча взаємозалежність економіки і фінансової системи випереджає взаємозалежність системи державного управління. У цій другій системі, як і раніше, домінують переважно країни і національні пріоритети» [1, с. 22]. Таким чином, концепція конвергенції національних фінансових систем в умовах постійно зростаючої фінансової глобалізації полягає у зближенні та гармонізації національних норм регулювання підсистем національних фінансових систем та застосування норм «спільного» регулювання та нагляду як у межах інтеграційних утворень, так і у світовому масштабі, при одночасному збереженні самостійності національних фінансових систем, інституціонального внутрідержавного регулювання та контролю. Особливо актуальним є підхід щодо оцінки конвергентності з точки зору інституційних механізмів регулювання національних економік (рис. 1).

Європейська модель інтеграційного об'єднання ЄС, що поєднує в собі федеративні і конфедеративні організаційні форми державного устрою, постійно стоїть перед проблемою врегулювання спільних інтересів об'єднання та збереження державності і суверенітету країн – членів ЄС, а тому гармонізація національних фінансових систем – це один із основних напрямів загальної економічної конвергенції. Гармонізація (від фр. *harmonisation*, від гр. *harmonia* – гармонія) – приведення у стан злагодженості, взаємної відповідності різних предметів, явищ, властивостей (наприклад, гармонізація національних відносин) [5, с. 132]. Прискорені темпи розвитку спільного ринку спонукають до гармонізації національних фінансових систем, їх взаємовідносин із інституціями ЄС. З одного боку, така модернізація національних фінансових систем є не що інше як поступова втрата фінансової незалежності і перехід до форми наддержавного устрою інтеграційного об'єднання, наближеної до федерації, з чим переважна більшість держав-членів, звичайно, не погоджується. З іншого боку, сучасна криза глобальної цивілізації вимагає посилення інтеграційних процесів усіх сфер глобального світу, розробки та застосування нових більш ефективних механізмів економічного і фінансового регулювання, які в певній мірі посилюватимуть централізацію фінансових ресурсів держав – учасниць інтеграційного процесу.

Професор В.Ф. Опришко розглядає гармонізацію як один із важливих напрямів належного забезпечення міжнародного правового співробітництва щодо взаємної відповідності змісту національного законодавства або окремих його положень із законодавством інших країн та правом міжнародних організацій [6, с. 36]. Міжнародне фінансове співробітництво між окремими країнами, міжнародними (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку та ін.) та регіональними (інституції ЄС, інших регіональних інтеграційних утворень та фінансових установ) валютно-кредитними організаціями в системі механізмів конвергенції національних фінансових систем сприяє підвищенню стабільності та ефективності публічних і корпоративних фінансів, а також посиленню прозорості і підзвітності у використанні фінансових ресурсів.

Слід зазначити, що в окремих наукових дослідженнях гармонізацію ототожнюють з уніфікацією. Будь-яка уніфікація (від латин. *unus* – один, *facio* – роблю, об'єднання) – процес приведення до однотипності, до єдиної форми або системи. Стосовно національних і наднаціональних фінансових систем, з точки зору правового забезпечення, уніфікація передбачає діяльність компетентних органів держав та міждержавних організацій, що спрямована на створення таких правових норм, які здатні однаково регулювати певні види відносин на національному або міждержавному рівнях [6, с. 37], а з точки зору фінансових процедур – це така ж сама дія компетентних органів щодо запровадження єдиних стандартів і системи фінансового документообігу, бюджетних процесуальних процедур, податкових систем (єдина система податку на додану вартість в ЄС, договори про усунення подвійного оподаткування) та інших сфер фінансової діяльності.

Формування наприкінці 90-х років ХХ ст. Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), що включає національні банки країн-членів та Європейський центральний банк (ЄЦБ), а також запровадження спільної валюти – євро докорінно змінило механізми здійснення грошово-валютної і кредитної політик ЄС. Таке рішення було важливим і сміливим політичним кроком для досягнення в частині країн-членів надвисокого рівня конвергенції монетарної політики ЄС, яка повністю зосереджена в руках незалежного монетарного інституційного органу – ЄСЦБ-ЄЦБ: емісія банкнот євро, регулювання валютних курсів, здійснення грошово-валютних операцій, управління валютними резервами, обслуговування клірингових систем, фондового ринку цінних паперів, нагляд за ними та інші функції. ЄЦБ забезпечує методологію діяльності національних банків у частині наданих йому чинним законодавством функцій.

Серед механізмів конвергентного впливу на національні бюджетні підсистеми країн – членів ЄС пріоритетними є механізми здійснення бюджетного процесу, які включають бюджетне регулювання і бюджетне вирівнювання, що застосовуються при плануванні і прогнозуванні доходів і видатків бюджету ЄС. Застосування механізму бюджетного регулювання, як одного із найважливіших інструментів конвергентного впливу на вирівнювання фінансової спроможності національних бюджетних підсистем, застосовується в бюджетному процесі як за доходами, так і за видатками бюджету ЄС. Регулювання, що проводиться з метою вирівнювання фінансової спроможності національних бюджетів, відбувається в процесі взаємовідносин країн-членів за доходами бюджету ЄС. Період запровадження власних доходів бюджету ЄС і відхід від системи його формування за рахунок внесків держав-членів можна рахувати періодом запровадження інституціональної системи економічних механізмів конвергенції національних бюджетних систем. Реформування бюджетної системи ЄС починаючи з реформ «пакету Делора-І» здійснюється періодично на кожні сім років, у результаті яких проводиться корегування величин впливу механізмів конвергентної дії на національні бюджетні підсистеми за рахунок зміни диференційованих ставок відрахувань власних доходів, зміни механізмів і величин обсягів гармонізації баз даних визначення об'єкту відрахувань і категорій видатків з бюджету ЄС та ін. Водночас в умовах спільного ринку і високоцентралізованої грошово-валютної системи ЄС ефективність бюджетних важелів впливу на економіку країн-членів залишається малоефективною і

вимагає подальшого удосконалення щодо модернізації основ бюджетного устрою та інституційних механізмів впливу наднаціонального бюджетного регулювання національних бюджетних систем [7, с. 10].

Система механізмів конвергенції національних фінансів ЄС безпосередньо взаємопов'язана з міжнародним фінансовим ринком, який в останні два десятиріччя розвивався в таких ключових напрямках: глобалізації, функціональної інтеграції, упродовження інформаційних технологій. Водночас фінансова глобалізація, як об'єктивний процес розвитку суспільства, створила нові ризики, які необхідно ідентифікувати і обмежувати. Зростання рівня і розширення спектру фінансових ризиків підвищило вразливість національних фінансових систем, що виражається у збільшенні кількості фінансових криз [8].

Важливим етапом реалізації політики зближення і підвищення ролі інституцій ЄС щодо реального впливу на процеси конвергенції фінансових систем ЄС стали Маастрихтський договір (1992 р.), яким встановлені п'ять обов'язкових критеріїв конвергентності [9] та Пакт про економічну стабільність і зростання (1997 р.), що встановив процесуальні правила здійснення податково-бюджетної політики та контролю. Пактом передбачено заходи впливу у випадках недотримання встановлених процедур та порушення критеріїв конвергентності [10]. Обов'язковими критеріями конвергентності для країн – членів ЄС і умовою для вступу є максимальна величина дефіциту бюджету (3% обсягу ВВП), державного боргу (60% обсягу ВВП), дотримання встановленого діапазону валютних коливань у межах механізму валютних курсів ЄС та дотримання довгострокової номінальної відсоткової ставки. Крім того, Договором встановлений критерій конвергентності щодо стабільності цін та середніх темпів інфляції. Водночас через слабкість процесуальних механізмів визначені критерії фінансової конвергентності багатьма країнами ЄС не дотримуються, що негативно відображається на фінансовій стабільності ряду країн (Греція, Іспанія, Кіпр та ін.), а тому сучасний стан інтеграційних процесів вимагає зміни підходів щодо застосування, оцінки дії механізмів конвергенції та посилення фінансового контролю виконання спільних нормативно-правових актів у сфері національних фінансових систем держав-учасниць і фінансової системи ЄС у цілому. Зазначені заходи поступово реалізуються відповідними інституціями ЄС.

Висновки. Функціонування фінансової системи ЄС, як сукупності національних фінансових систем і центральних фінансових інститутів ЄС, забезпечується в результаті взаємодії важелів та інструментів цілісної системи фінансових механізмів, які у переважній їх більшості функціонально конвергентні по відношенню до національних фінансових систем держав – членів інтеграційного об'єднання. Реалізація спільних політик ЄС в основному реалізується за допомогою механізмів конвергентності національних фінансових систем через відповідні наднаціональні фінансові інститути та управлінські інститу-

ції ЄС, де кожен із механізмів має свої особливості по відношенню до підсистем, як національних, так і фінансової системи ЄС. Фінансові механізми країн-членів, які за своєю сутністю є ідентичними з наднаціональними і взаємопов'язаними між собою, одночасно зберігаючи свою автономність і мають різний рівень суспільно-політичного розвитку, що досить часто спричиняє розбіжності щодо процесів фінансової інтеграції в ЄС.

Методологічні основи механізмів конвергенції мають велике значення щодо вибору застосування практичного інструментарію реалізації фінансової політики, яка має забезпечити стійкість національних фінансових систем, а механізми конвергенції – здійснювати її регулювання з метою недопущення майбутніх фінансових потрясінь.

Усі ці питання виключно важливі для фінансової системи України, яка через її комплексну нерезформованість і політичне управління протягом усього пострадянського періоду перебуває у стані постійних перманентних змін, що призвели до майже повної її розбалансованості. Фундаментальними причинами такого становища є відсутність політичної волі застосувати необхідні механізми публічного розподілу фінансових ресурсів. І не менш важливою причиною фінансової нестабільності залишається постійне намагання центру утримати пріоритет централізованого управління і контролю більшої частини публічних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Спенс М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях / М. Спенс ; пер. с англ. А. Калинина под ред. О. Филатовой. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – С. 336.
2. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика: Исследование изменений в больших системах искусства, истины, этики, права и общественных отношений / П.А. Сорокин ; пер. с англ., ком. и ст. В.В. Сапова. – СПб. : РХГИ, 2000. – С. 1054.
3. Конвергенція економічних моделей Польщі та України : [монографія] / За наук. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова, М. Г. Вожняка. – Київ : КНЕУ, 2010. – С. 719.
4. Drucker Peter F. Toward the Next Economics: and Other Essays / Peter F. Drucker // Published by Harper & Row, New York, NY, U.S.A, 1981. – P. 47.
5. Новий словник іншомовних слів: близько 40 000 сл. і словосполучень / Л.І. Шевченко, О.І. Ніка, О.І. Хом'як [та ін.] ; за ред. Л.І. Шевченко. – К. : АРІІ, 2008. – С. 672.
6. Опришко В.Ф. Міжнародне економічне право і процес : [монографія] / В.Ф. Опришко. – К. : Парламентське в-цтво, 2014. – С. 518.
7. Поручник А.М., Кулай А.В. Процеси бюджетної консолідації в Європейському Союзі / А.М. Поручник, А.В. Кулай // Міжнародна економічна політика. – 2015. – № 1(22). – С. 5–26.
8. Никитина Т.В. Теория и методология банковского надзора в условиях финансовой глобализации / Т.В. Никитина // Белорусский экономический журнал. – 2010. – № 2. – С. 60–69.
9. Treaty on European Union. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1992 [Electronic recourse]. – Access mode : http://europa.eu/eur-lex/treaties/.../treaty_on.../treaty_on_european_union_en.pdf.
10. Resolution of the European Council on the Stability and Growth Pact (Amsterdam, 17 June 1997) [Official Journal C 236 of 02.08.1997] [Electronic recourse]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:I25021>.

СЕКЦІЯ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 2236.225.678

Кучерова Г.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
Класичний приватний університет

СТРУКТУРА ПОДАТКОВОЇ СВІДОМОСТІ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД

У статті зроблено спробу розкрити зміст поняття податкової свідомості і на основі використання теорії психології та системного підходу обґрунтувати її структуру з урахуванням трьох компонентів: когнітивного, афективного, активного. Доведено, що тип податкової поведінки виступає похідною від рівня податкової свідомості суб'єкта оподаткування (групи). Розкриття змісту структурних компонентів податкової свідомості сформувало основу для податкового регулювання держави з метою розвитку в країні свідомого оподаткування.

Ключові слова: податкова свідомість, структура, когнітивний компонент, афективний компонент, активний компонент, податкова поведінка.

Кучерова А.Ю. СТРУКТУРА НАЛОГОВОЙ СОЗНАТЕЛЬНОСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

В статье сделана попытка раскрыть содержание понятия налогового сознания и на основе использования теории психологии и системного подхода обосновать ее структуру с учетом трех компонентов: когнитивного, аффективного, активного. Доказано, что тип налогового поведения вытекает производной от уровня налоговой сознательности субъекта налогообложения (группы). Раскрытие содержания структурных компонентов налогового сознания сформировало основу для налогового регулирования государства с целью развития в стране сознательного налогообложения.

Ключевые слова: налоговое сознание, структура, когнитивный компонент, аффективный компонент, активный компонент, налоговое поведение.

Kucherova H.Iu. THE STRUCTURE OF TAX CONSCIOUS: SYSTEMATIC APPROACH

The paper attempts to reveal the content of the concept of tax consciousness and based on the use of the theory of psychology and systemic approach to justify its structure based on three components: cognitive, affective, active. It is proved that the type of behavior in favor of the tax derived from the level of consciousness of the subject tax taxation (group). Disclosure of the structural components of tax consciousness formed the basis for the tax regulation of the state for the purpose of taxation in the country of conscious.

Keywords: tax consciousness, structure, cognitive component, an affective component, the active ingredient, tax behavior.

Постановка проблеми. Практика оподаткування в Україні характеризується низьким рівнем податкової свідомості, проявами якої є низька податкова дисципліна, зростання рівня ухилення від сплати податків, податкового шахрайства, негативного ставлення до оподаткування загалом. За таких умов будь-які податкові трансформації малоефективні, оскільки чутливість платників податків з низьким рівнем податкової свідомості до податкових обмежень досить низька. Саме тому постає питання щодо пошуку можливостей підвищення рівня податкової свідомості, для чого доречно дослідити її структуру за системним підходом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові пошуки на стику психології, соціології та економіки зосереджені на дослідженнях податкової культури, зокрема, таких вчених, як В. Андрущенко, Т. Тучак, І. Башинський, В. Письменний, В. Ручкіна, С. Сіренко, та податкової поведінки, зокрема, науковців В. Вишневецького, Ю. Іванова, А. Лафера, М. Лепи, А. Крисоватого, Т. Меркулової, А. Сандмо, Л. Тарангул, Т. Єфименко, А. Ястребової та ін. Проте податкова поведінка виступає похідною від рівня податкової свідомості суб'єктів оподаткування, тому дослідження її типів та основних стратегій повинні враховувати структурні елементи податкової свідомості.

Мета статті полягає в обґрунтуванні структури податкової свідомості та розкритті змісту її елементів на основі системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою обґрунтування шляхів розвитку в Україні свідомого оподаткування розглянемо суть поняття податкової свідомості та її структури. Отже, податкова свідомість представляється нами як інструмент формування суб'єктивного образу (реального та ідеального) оподаткування шляхом відображення вхідної податкової інформації крізь призму податкових знань, емоцій та оцінок, що обумовлюють специфічне сприйняття та ставлення до оподаткування, в результаті чого проявляються існуючі проблеми та формуються інструкції щодо дій у конкретній податковій ситуації.

Розглядають такі типи податкової свідомості Sy^k – масова, групова та індивідуальна. У свою чергу, масова податкова свідомість визначається оціненими можливостями суб'єктів оподаткування, вибором у процесі прийняття ними рішень щодо ведення господарських операцій (при цьому в основі їх вибору покладено цінності або власний комерційний інтерес), мінливість настроїв суб'єктів оподаткування залежно від змін податкового середовища. Тоді як групова податкова свідомість визначається напрямом податкової активності окремої групи суб'єктів оподаткування, що формується на основі групових податкових уявлень та типу податкового мислення. Індивідуальна податкова свідомість виступає і результатом, і умовою існування групової та масової свідомості, визначається здатністю сприйняття окремих податкових ситуацій, їх адекватного

оцінювання та, відповідно, спрямованим діям. Загалом, індивідуальна податкова свідомість формує на основі відображення сприйнятої податкової ситуації відповідну реакцію, обумовлює прийняття рішення у сфері оподаткування та тип податкової поведінки. Звідси витікає, що тип податкової поведінки PP^i виступає похідною від k -го рівня податкової свідомості i -го суб'єкта оподаткування (групи):

$$PP_i^k = (Sv_i^k)'. \quad (1)$$

Тоді, оцінивши рівень податкової свідомості, стає можливим визначити відповідний йому тип податкової поведінки і тим самим сформулювати підґрунтя для його корекції. З метою оцінювання рівня податкової свідомості Sv^k необхідно визначити її структуру. Ураховуючи структурні елементи свідомості за теорією психології та з позиції системного підходу, її можна представити наступним кортежем параметрів:

$$Sv \equiv \langle M, F, Z, C, SR, \Delta T \rangle, \quad (2)$$

де M – множина елементів системи (підсистем, компонентів);

F – множина функцій та властивостей елементів системи;

Z – множина зв'язків між елементами множини M ;

C – множина цілей та можливостей;

SR – зовнішнє середовище, з якого виокремлюється система;

ΔT – інтервал часу, протягом якого система зберігає свою цілісність.

Тобто податкова свідомість представляється скінченною множиною функціональних елементів з їх властивостями, множиною зв'язків між ними, цілями та можливостями, що досліджуються окремо і в контексті соціально-економічного середовища за конкретний період часу.

Множина елементів системи податкової свідомості представлена трьома компонентами: когнітивним, афективним та активним (рис. 1).

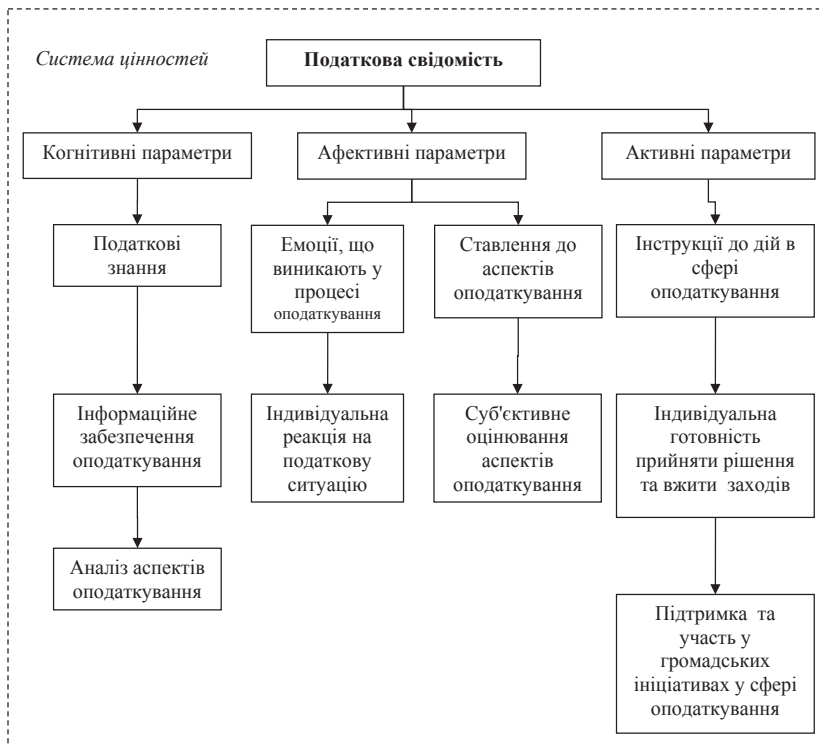


Рис. 1. Структура податкової свідомості: системний підхід

Джерело: розробка автора

Розглянемо структурні елементи податкової свідомості більш детально.

1. Когнітивний компонент представляється множиною параметрів податкових знань та структурою інформаційного забезпечення аналізу аспектів оподаткування. У свою чергу, множина параметрів податкових знань Z_i виступає частково засвоєним та виробленим когнітивним продуктом податкової свідомості i -го суб'єкта (групи), у результаті формуються власні ідеї, концепції, бачення та погляди на взаємовідносини суб'єктів оподаткування. Практична реалізація когнітивного аспекту в межах інформаційного забезпечення аналізу аспектів оподаткування полягає у виявленні факторів, що безпосередньо впливають на процеси оподаткування, їх аналізу та обґрунтування висновків.

2. Афективний компонент представлено емоціями, що виникають у процесі оподаткування, індивідуальними реакціями та ставленням до податкових ситуацій, суб'єктивним оцінюванням платника податків аспектів оподаткування. Загалом, множина оцінок у сфері оподаткування формується невід'ємно від уявлень про особливості функціонування процесів оподаткування, елементів системи оподаткування та взаємозв'язки між ними, шляхом відображення, розуміння, пізнання, засвоєння, порівняння індивідуальних аспектів оподаткування із суспільними. У результаті прояву уявлення у суб'єкта оподаткування формується суб'єктивний ідеальний та реальний образи податкової системи, мінімальна відстань між якими сприймається за справедливість.

Отже, в оподаткуванні оцінка виступає кількісним вираженням податкових цінностей. Оцінки формуються у результаті співвідношення вхідної інформації I_i до існуючого досвіду D_i у контексті встановленого порядку пріоритетності та вагомості даної інформації залежно від ставлення суб'єкта оподаткування до податкових аспектів, яке формується в межах встановленого громадського обов'язку та власними комерційними інтересами. У свою чергу, сприйняття аспектів оподаткування як таких, що є справедливими, сприяє розвитку свідомого оподаткування та ділової активності. Взаємозв'язок між ставленням та сприйняттям у сфері оподаткування забезпечується функціонуванням соціальних установок у вигляді норм, правил, цінностей, принципів, що, загалом, стандартизує сприйняття податкових аспектів та координує податкову поведінку. Тобто морально-етична орієнтація суб'єкта господарювання у сфері оподаткування, яка формується залежно від його ціннісних орієнтирів та усвідомлення процесів оподаткування, зокрема, визначає місце, значення та роль в них суб'єкта оподаткування. Але суб'єктивну межу допустимого для поведінки суб'єкта господарювання у сфері оподаткування встановлює податкова культура, високий рівень якої виступає гарантом необмеженої податкової поведінки за умов дотримання високого рівня соціальної відповідальності в суспільстві.

У результаті множини сформованих поглядів щодо податкових про-

цесів, які є результатом отриманих податкових знань та сформованих оцінок у сфері оподаткування з урахуванням існуючого досвіду діяльності, формує податкові переконання PK_i і, загалом, світогляд у сфері оподаткування. Тим самим обумовлюються мотиви податкової поведінки i -го суб'єкта (групи), які визначають його ставлення до сплати податків та зборів St_i , тобто:

$$St_i = PK_i, \text{ де } P_i = Z_i \cup O_i \cup D_i = PK_i. \quad (3)$$

3. Активний компонент представляється інструкціями до дій у сфері оподаткування, індивідуальною готовністю платника податків (групи) приймати податкові рішення та вживати податкових заходів, здатністю підтримати та прийняти участь у громадських ініціативах у сфері оподаткування.

Отже, зазначене характеризує множину параметрів цілеспрямованої діяльності суб'єкта оподаткування. У даному аспекті вагомим значення набуває емоційно-вольовий компонент суб'єкта оподаткування, що обумовлює його здатність свідомо встановлювати цілі з метою їх досягнення свідомо діяти залежно від обраних мотивів, приймати рішення, планувати, аналізувати та оцінювати їх. Саме вольовий компонент регулює емоційний вплив на прийняття рішень та діяльність.

На нашу думку, зазначені елементи повинні стати об'єктом стратегічного розвитку оподаткування в Україні з метою набуття ними ознак свідомого та раціонального процесу, що дасть змогу підвищити рівень соціально-економічної ефективності сучасної податкової системи.

Зовнішнє середовище, з якого виокремлюється досліджувана система, характеризується загальними суспільними цінностями, рівнем культури та станом нормативно-правового забезпечення в сфері оподаткування.

Ваговою складовою кортежу параметрів податкової свідомості є цілі та можливості суб'єктів оподаткування, які підкорюються їх комерційним інтересам та формуються на основі мотивів у межах діючих норм і цінностей. Загалом, комерційний інтерес суб'єктів оподаткування є результатом формування відносин власності, звідки виявляється його типологізація: приватні, колективні, державні. Комерційні інтереси реалізуються шляхом досягнення поставлених цілей.

У сфері сучасного оподаткування пріоритетним інтересом суб'єктів оподаткування є оптимізація податкового навантаження або взагалі пошук ефективних шляхів ухилення від сплати податків. Пріоритетність зазначених цілей є результатом надмірного податкового навантаження, нестабільності податкового законодавства, скрутного фінансового стану більшості суб'єктів оподаткування, низької соціальної віддачі податків, їх непрозорого, неефективного розподілу та несправедливого встановлення. Також в умовах низького рівня податкової культури негативно впливають групові та масові стереотипи податкової поведінки.

Обґрунтування комерційних інтересів суб'єктами у сфері оподаткування є результатом їх свідомої діяльності, що складається з двох етапів:

- визнання власних потреб та відповідних їм цілей діяльності;

- визначення механізму (методів, інструментів, важелів тощо) задоволення потреб в умовах суспільно-економічних та морально-етичних обмежень. Тобто комерційний інтерес у сфері оподаткування i -го суб'єкта оподаткування KI_i можна представити такою структурою елементів: множина податкових потреб Pt_i , множина податкових цілей C_i , множина доступних податкових механізмів Mh_i (наявна податкова альтернатива):

$$KI_i = Pt_i \cup C_i \cup Mh_i. \quad (4)$$

Побудовані свідомістю образи податкових аспектів діяльності суб'єктів (реальні та ідеальні), систематично змінюються в процесі відображення нею податкових процесів, що обумовлює мінливість вектора податкової поведінки.

Висновки. У підсумку зазначимо, що податкову свідомість представляємо як інструмент формування суб'єктивного образу (реального та ідеального) оподаткування, шляхом відображення вхідної податкової інформації крізь призму податкових знань, емоцій та оцінок, що обумовлюють специфічне сприйняття та ставлення до оподаткування, у результаті чого проявляються існуючі проблеми та формуються інструкції щодо дій в конкретній податковій ситуації. Доведено, що тип податкової поведінки виступає похідною від рівня податкової свідомості суб'єкта оподаткування (групи). На основі врахування структурних елементів свідомості за теорією психології та з позиції системного підходу її представлено кортежем параметрів: множиною елементів системи (підсистем, компонентів); множиною функцій та властивостей елементів системи; множиною зв'язків між елементами множини; множиною цілей та можливостей; зовнішнім середовищем, з якого виокремлюється система; інтервалом часу, протягом якого система зберігає свою цілісність. У свою чергу, множина елементів системи податкової свідомості представлено трьома компонентами: когнітивним, афективним та активним, розкриття змісту яких формує підґрунтя для податкового регулювання держави з метою розвитку в країні свідомого оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В.Л. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція) : [монографія] / В.Л. Андрущенко, Т.В. Тучак. – К. : Алерта, 2013. – 384 с.
2. Башинський І.А. Податкова культура: генезис та сталі погляди на зміст поняття / І.А. Башинський // Вісник АМСУ. Серія: «Державне управління». – 2014. – № 1(10). – С. 7–14.
3. Письменний В.В. Податкова культура в умовах демократизації суспільства / В.В. Письменний // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2005. – № 10. – С. 231–239.
4. Ручкіна В.М. Формування податкової культури в Україні та аналіз її складових частин / В.М. Ручкіна // Економіка промисловості. – 2013. – № 1–2 (61–62). – С. 194–200.
5. Сіренко С.М. Державне фінансування сфери культури як чинник формування та розвитку суспільної свідомості українців / С.М. Сіренко // Світ фінансів. – 2015. – № 1. – С. 193–203.

УДК 336.2:338.2

Левко М.М.

*аспірант кафедри економіки та економічної безпеки
Львівського державного університету внутрішніх справ*

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ТА МІСЦЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Систематизовано дефініції митної безпеки, запропоновані у науковій літературі, та виокремлено два підходи до її трактування: як стану та як системи. Запропоновано авторське визначення митної безпеки як економічного явища. Виокремлено поняття механізму забезпечення митної безпеки та представлено авторське бачення. Застосовано системний підхід для визначення місця митної безпеки у системі економічної безпеки, метод діалектики для пізнання митної безпеки у взаємозв'язку із зовнішньоекономічною безпекою та виокремлення їх спільних і відмінних рис. Доведено, що митна безпека та зовнішньоекономічна безпека частково перетинаються та взаємодоповнюють одна одну, однак є окремими поняттями.

Ключові слова: митна безпека, зовнішньоекономічна безпека, механізм забезпечення митної безпеки, суб'єкти митної безпеки, об'єкт митної безпеки.

Левко М.М. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РОЛИ И МЕСТА ТАМОЖЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Систематизированы дефиниции таможенной безопасности, предлагаемые в научной литературе, и выделены два подхода к ее трактовке: как состояния и как системы. Предложено авторское определение таможенной безопасности как экономического явления. Выделено понятие механизма обеспечения таможенной безопасности и представлено авторское видение. Применен системный подход для определения таможенной безопасности в системе экономической безопасности, метод диалектики для познания таможенной безопасности во взаимосвязи с внешнеэкономической безопасностью и выделены их общие и отличительные черты. Доказано, что таможенная безопасность и внешнеэкономическая безопасность частично пересекаются и взаимодополняют друг друга, однако являются отдельными понятиями.

Ключевые слова: таможенная безопасность, внешнеэкономическая безопасность, механизм обеспечения таможенной безопасности, субъекты таможенной безопасности, объект таможенной безопасности.

Levko M.M. SYSTEMATIC APPROACH TO IDENTIFYING ROLE AND PLACE OF CUSTOMS SAFETY IN THE ECONOMIC SAFETY OF THE STATE

Customs safety definitions proposed in the scientific literature are systematized and defined two approaches to its treatment, as a state and as a system. The author's definition of customs safety as an economic phenomenon was proposed. The concept of a mechanism to provide customs safety was determined and the author's vision was highlighted. Systematic approach to determine the place and role of customs safety in the system of economic safety was applied. The dialectic method was used to define common and distinctive features of customs safety and foreign economy safety. Proved that customs safety and foreign economy safety partly overlap and complete each other, but are distinct concepts still.

Keywords: customs safety, foreign economy safety, mechanism to provide customs safety, customs safety agents, object of customs safety.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку країни характеризується перманентною нестабільністю усіх сфер людського життя, на фоні якої відбуваються трансформації, що покликані якщо не нівелювати, то хоча б частково знизити негативні наслідки цієї нестійкості та нестабільності. Тому в таких умовах особливо гостро постають питання безпеки не лише окремих компонент, але й системи загалом. Оскільки Україна досить чітко окреслила євроорієнтований шлях розвитку, то значної уваги потребує процес переорієнтації національної економіки на зовнішньоекономічний сегмент із урахуванням не лише європейських стандартів, а й національних інтересів держави, а також актуалізується потреба обґрунтування та впровадження сучасних методів та важелів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти впливу митної безпеки на економічну безпеку держави та суб'єктів господарювання, проблеми митних ризиків та управління ними досліджували у своїх працях І. Бережнюк [1], А. Бидик [2], Н. Гавловська [3], М. Губа [4; 5], О. Губа [6], Є. Додін [7], І. Квеліашвілі [8], О. Комаров [9], О. Мажула [10], К. Новікова [11], Н. Осадча [12], П. Пашко [13; 15], М. Разумей [16], Є. Рудніченко [17; 18], А. Стельмащук [19] та ін.

Ґрунтовий внесок у висвітлення теоретичних, методологічних та прикладних аспектів забезпечення митної безпеки в Україні, а також узагальнення світового досвіду реалізації митної політики на шляху забезпечення митної безпеки, його особливості та виокремлення головних уроків для подальшого використання у вітчизняній практиці здійснено фахівцями Державного науково-дослідного інституту митної справи та систематизовано у монографії за загальною редакцією П. Пашка та І. Бережнюка [14]. Окрім цього, І. Бережнюк у своїх працях досліджує методи управління ефективності роботи митних органів з метою зменшення загроз митній безпеці України, зокрема, розробляє критерії оцінки рівня митної безпеки та заходи щодо її підвищення [1].

Акценту увагу на необхідності використання митних регуляторів у процесі державного управління зовнішньоекономічними відносинами з метою захисту національних інтересів в умовах глобалізації зробив А. Бидик [2].

Узагальнюють вплив діяльності митних органів на забезпечення економічної безпеки загалом та фінансової зокрема Н. Гавловська та Є. Рудніченко [3]. Також роль митної служби в системі забезпечення національної безпеки України, її інституційний характер як частини державної та глобальної інфраструктури та суб'єкт міжнародного регулювання і координації на основі багаторівневої системи

нормативно-правого забезпечення висвітлює у своїх працях І. Квеляшвілі, доходючи висновку, що діяльність митних органів повинна підпорядковуватись завданням забезпечення національної безпеки [8].

На питаннях місця митної безпеки серед інших складових економічної й національної безпеки зосереджується М. Губа [4; 5], О. Мажула [10] та ін. Спроби систематизувати загрози, що виникають у митній сфері та впливають на економічну, а згодом і національну безпеку, а також ризиків у митній справі, здійснюють О. Губа [6], О. Комаров [9] та Є. Рудніченко [16].

Головні аспекти митної злочинності та митної деліктності як загроз не лише національній, а міжнародній безпеці розкриває у своєму дослідженні Є. Додін [7].

Отже, проблемам економічної безпеки та її складових приділяється значна та систематична увага вітчизняних та зарубіжних фахівців у цій галузі, однак в нинішніх умовах вони все ж не позбавлені актуальності.

Мета статті полягає у визначенні концептуальних понять та місця митної безпеки у структурі економічної та згодом національної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті використовується системний підхід для визначення місця митної безпеки у системі економічної безпеки, метод діалектики для пізнання митної безпеки у взаємозв'язку із зовнішньоекономічною безпекою та виокремлення їх спільних і відмінних рис, метод наукової абстракції для формування поняття механізму забезпечення митної безпеки, методи аналізу, синтезу та узагальнення. Матеріалами дослідження виступили праці наукових та вітчизняних фахівців у галузі митної безпеки, а також нормативно-правова база.

Незважаючи на існування ґрунтовних наукових напрацювань у галузі теоретико-методологічного обґрунтування митної безпеки, деякі аспекти митної безпеки залишаються поза увагою, зокрема, потребує ґрунтовної систематизації та узагальнення понятійний апарат, а також визначення місця та ролі митної безпеки в системі економічної безпеки зокрема та національної безпеки загалом.

Багатоаспектність митної безпеки як явища, що здійснює вплив не лише на економічну безпеку за її складовими, а й національну та міжнародну, призводить до різноманітності думок щодо її сутності, складових, ролі та значенні у забезпеченні інших видів безпеки. Крім того, відсутність єдиного підходу пояснюється недостатнім висвітленням та закріпленням цієї категорії у нормативно-правових документах та, відповідно, незначним використанням у практичній діяльності митних органів та управлінській діяль-

ності міністерства різноманітність думок про сутність митної безпеки пояснюється, зокрема, багатоаспектністю цього явища, його належністю не тільки до економічної та національної безпеки, а також відсутністю єдиної бази у чинному законодавстві, недостатнім використанням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності центральних органів виконавчої влади з питань економічної політики, зокрема, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Міністерства фінансів та Міністерства закордонних справ України.

Митний кодекс України у поточній редакції визначає митну безпеку як «...стан захищеності митних інтересів України», які, своєю чергою, є національними інтересами України, «...забезпечення та реалізація яких досягається шляхом здійснення державної митної справи» [21].

Сьогодні трактування цього терміну здійснюється за двома основними напрямками: частина науковців схиляється до думки, що митна безпека є станом, інші трактують як комплекс заходів (табл. 1).

На нашу думку, митну безпеку доцільно трактувати як явище, тому пропонуємо адаптувати поняття безпеки, закріплене законодавчо [20], та під митною безпекою розуміти захищеність митних інтересів суб'єктів господарювання, держави та міжнародної спільноти, за якої забезпечуються сталий розвиток, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у митній сфері та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам, нейтралізація яких входить у компетенцію митних органів Що стосується підходу, який визначає митну безпеку як сукупність заходів, то таке означення, на нашу думку, ближче до висвітлення суті механізму забезпечення митної безпеки.

Фахівцями Державного науково-дослідного інституту митної справи здійснено вагомий внесок у дослідження організаційно-економічного механізму справляння доходів і зборів; організаційно-економічного механізму забезпечення митної безпеки, як поєднання «...структури, функцій, форм, методів і економічних відносин, які в сукупності є регулятором митної діяльності, з метою реалізації митної політики та забезпечення усталеного функціонування митної служби з визначеним ступенем надійності та ефективності»; механізму мінімізації впливу ризиків у системі митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також механізму митної політики, під яким розуміють «...сукупність інститутів, що беруть участь у формуванні та реалізації митної політики (інституціональна складова), а також набір форм і методів її реалізації, порядок

Таблиця 1

Підходи до трактування категорії «митна безпека»

Прихильник підходу	Підхід
Митний кодекс України [21] Н. Осадча [12], П. Пашко [15], М. Губа [4], К. Новікова [11]	Стан захищеності митних інтересів держави
П.В. Пашко, І.Г. Бережнюк [14] Н. Гавловська, Є. Рудніченко [3]	Комплекс (система) ефективних економічних, правових, політичних та інших заходів держави, суспільства й людей із захисту інтересів (у тому числі інтересів власності) народу та держави в зовнішньоекономічній сфері і, зокрема, у митній сфері
М. Левко	Захищеність митних інтересів суб'єктів господарювання, держави та міжнародної спільноти, за якої забезпечуються сталий розвиток, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у митній сфері та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам, нейтралізація яких входить у компетенцію митних органів*

* Визначення, запропоноване автором

використання компетентними державними органами інструментів митного регулювання (функціональна складова)» [14]. К. Новікова обґрунтовує регуляторний організаційно-економічний механізм, який, на думку науковця, є «...органічним поєднанням форм, методів, інструментів, структури, економічних важелів, які регулюють митну діяльність, забезпечуючи її усталеність та надійність» [11, с. 176], тобто, по суті, визначає механізм забезпечення митної безпеки.

Таким чином, у результаті проведеного аналізу літературних джерел можна констатувати, що сам термін «механізм забезпечення митної безпеки» досить часто та активно використовується, однак його чітка дефініція не закріплена ані науково, ані законодавчо.

Оскільки митну безпеку можна визначити як захищеність митних інтересів держави, то під механізмом забезпечення митної безпеки можна розуміти впровадження в митній справі сукупності інструментів, важелів та заходів, здатних протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам у сфері митних відносин, а також можливість досягнення необхідного рівня захищеності, надійності та усталеності митної служби шляхом створення ефективного регуляторного організаційно-економічного механізму. У цьому контексті варто розглядати поняття «забезпечення митної безпеки» як здатність управлінських рішень у рамках створеної системи захисту економічних інтересів держави протидіяти можливим небезпекам у митній галузі [10].

На тому чи іншому рівні управління головною метою забезпечення митної безпеки є досягнення

необхідного рівня надійності митної системи. Отже, діяльність із забезпечення митних інтересів держави можна визначити як об'єкт митної безпеки, таким чином, основним суб'єктом митної безпеки виступають митні органи.

Як слушно зазначає П. Пашко, митна безпека забезпечується митною службою та, відповідно, знаходиться на перетині двох складових національної безпеки – силової, що включає воєнну безпеку та забезпечується збройними силами України, і внутрішньої, що забезпечується Службою безпеки України, Міністерством з надзвичайних ситуацій та Міністерством внутрішніх справ, а також перетинається із несиловою складовою, що включає наступні види безпеки: політичну, соціальну, демографічну, гуманітарну, екологічну, енергетичну, інформаційну та економічну, яка, своєю чергою, містить фінансову, грошову валютну, ресурсну виробничу, інноваційну та зовнішньоекономічну [14].

Н. Гавловська та Є. Рудніченко розглядають митну складову забезпечення фінансової безпеки [3]. Дещо розширює сферу її впливу М. Губа та зазначає, що «особливістю митного оподаткування є те, що воно є складовою як зовнішньоекономічної, так і фінансової безпеки держави. Його місце – на перетині забезпечення митної та податкової безпеки» [4, с. 21]. Тобто розширює розуміння сфер впливу митного оподаткування не лише як фінансового інструмента наповнення бюджету та, відповідно, забезпечення фінансової безпеки, адже тарифні інструменти митного регулювання носять податковий характер

Таблиця 2

Порівняльна характеристика митної безпеки та зовнішньоекономічної безпеки

Митна безпека	Зовнішньоекономічна безпека
Суть. Захищеність інтересів держави в митній галузі у різних зовнішніх і внутрішніх умовах, незалежно від будь-яких загроз	Суть. Спроможність держави протистояти впливу екзогенних негативних факторів і мінімізувати заподіяні ними збитки, активно використовувати участь у світовому розподілі праці для створення сприятливих умов розвитку національної економіки
Митна безпека покликана забезпечити: <ul style="list-style-type: none"> - переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів; - здійснення митного регулювання, пов'язаного зі встановленням і стягуванням податків і зборів; - здійснення процедур митного контролю і митного оформлення, зокрема, із застосуванням необхідних засобів митно-тарифного і нетарифного регулювання; - проведення робіт, спрямованих на боротьбу з контрабандою та порушеннями митних правил, а також виконання інших покладених на органи доходів і зборів завдань шляхом ефективної реалізації митної справи 	Зовнішньоекономічна безпека має забезпечити: <ul style="list-style-type: none"> - підтримку вітчизняних експортерів, розробників імпортозамінних товарів і виробників конкурентоспроможної продукції; - створити ефективну банківську та гнучку кредитну системи, гарантувати права власників валютних коштів; - створити інфраструктуру зовнішньої торгівлі та сучасної системи її інформаційного забезпечення; - провести гнучку експортно-імпорتنу політику; - удосконалити механізми державного регулювання зовнішньої торгівлі; - провести диверсифікацію експорту та імпорту
Показники митної безпеки України: <ul style="list-style-type: none"> - обсяг імпорту на одну посадову особу митних органів; - середня кількість декларацій, оформлених однією посадовою особою; - середня кількість декларацій, оформлених однією посадовою особою в день; - середня кількість годин на оформлення декларації; - митні платежі до бюджету; - середньоденні надходження митних платежів; - сума митних платежів на одну посадову особу; - видатки з Державного бюджету на утримання митної служби; - видатки з Державного бюджету у розрахунок на одну посадову особу; - коефіцієнт окупності витрат держави 	Показники зовнішньоекономічної безпеки: <ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт відкритості національної економіки (відношення обсягу зовнішньої торгівлі, тобто експорту та імпорту, до ВВП); - коефіцієнт покриття імпорту експортом; - відношення обсягу експорту до ВВП; - відношення обсягу імпорту до ВВП; - сальдо зовнішньоторговельної діяльності; - товарна структура експорту та імпорту; - товарна структура критичного імпорту; - співвідношення між обсягами залученого капіталу та експортом вітчизняного капіталу; - співвідношення цін на зовнішньому і внутрішньому ринках; - енергомісткість та матеріаломісткість експорту; - співвідношення між обсягами національного виробництва та експорту до певних країн; - вплив виробництва експортної продукції на екологію; - питома вага експорту наукомісткої продукції в загальному обсязі експорту; - питома вага імпорту наукомісткої продукції в загальному обсязі імпорту; - частка експорту на душу населення; - частка іноземних інвестицій у ВВП; - співвідношення тарифного і нетарифного регулювання

Джерело: складено автором за [11; 14]

і, таким чином, впливають на податкову складову економічної безпеки, яка, своєю чергою, забезпечує фінансовими ресурсами усі інші складові [5], а й розкриває його регулюючі властивості, що проявляються у впливі на зовнішньоекономічну безпеку держави.

Цієї ж думки дотримується К. Новікова, яка характеризує митну безпеку із двох позицій: у широкому розумінні митна безпека покликана забезпечити безпеку торговельного ланцюга, а у вузькому – передбачає боротьбу з контрабандою та порушенням митних правил. Також науковець підкреслює тісний зв'язок митної безпеки із зовнішньоторгівельною безпекою [11, с. 176]. На взаємозв'язок митної і зовнішньоекономічної безпеки також звертають увагу П. Пашко та І. Бережнюк [14]. Результати проведеного аналізу взаємозв'язку між цими поняттями наведено у табл. 2.

Зовнішньоекономічна діяльність – це не лише взаємовідносини між суб'єктами господарювання з питань купівлі-продажу та виробництва продукції, а перш за все складний механізм включення національної економіки до світового господарства, головним завданням якого є створення безпечних умов для економічного розвитку та зростання. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність виступає своєрідним стимулятором встановлення нових зв'язків між суб'єктами господарювання, які бажають розширити зону своєї діяльності та примножити власний капітал. Водночас зростання товарообороту не завжди виступає сприятливим фактором для національної економіки, оскільки зростає загроза національним інтересам та економічній безпеці країни. Тому не лише науковці, але й чисельні економісти та політичні діячі країни приділяють велику увагу проблемам економічної та митної безпеки країни як важливим факторам захисту національних державних інтересів [10].

Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», метою державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є: захист економічних інтересів України й законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; підтримка конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності [23].

Пріоритетним принципом формування та розвитку зовнішньої політики України є суверенітет і дотримання національних інтересів. При цьому митна справа виступає не лише як інструмент і провідник зовнішньоекономічної діяльності, а й має важливіше значення, стаючи регулятором і засобом формування нових економічних відносин та зв'язків [12].

Метою системи митної безпеки є досягнення усталеної та передбаченої роботи митної служби, достатнього рівня сприяння зовнішньоекономічній діяльності в нестабільних зовнішніх і внутрішніх умовах, забезпечення зниження ризиків, а також виявлення та нейтралізації ризик-чинників, які безпосередньо впливають на стан реалізації митної справи й опосередковано – на зовнішньоекономічну діяльність, тому спорідненість цих понять є очевидною.

Таким чином, зовнішньоекономічна безпека та митна безпека є двома множинами, що включають свої об'єкти, суб'єкти, загрози та механізми їх подолання, які частково перетинаються, однак митна безпека має ще й зв'язок із силовими складовими

національної безпеки, тому не поглинається цілком поняттям зовнішньоекономічної безпеки.

Висновки. Отже, митна безпека є сукупністю ефективних економічних, правових, політичних та інших механізмів, спрямованих на захист інтересів суб'єктів господарювання та держави у зовнішньоекономічній сфері і, зокрема, у митній сфері. Такий підхід визначає місце митної безпеки в економічній безпеці, а також її взаємозв'язок із зовнішньоекономічною безпекою. Механізм забезпечення митної безпеки покликаний мінімізувати негативний вплив зовнішніх та внутрішніх загроз шляхом налагодження ефективної взаємодії між суб'єктами забезпечення безпеки, зокрема й митною службою, а також передбачати дотримання всіма суб'єктами законодавства.

Подальші дослідження доцільно зосередити на систематизації зовнішніх та внутрішніх загроз митній безпеці з метою виокремлення інструментів їх нейтралізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : [монографія] / І.Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 543 с.
2. Бидик А.Г. Основні умови використання інструментів митного регулювання в практичній діяльності митних органів / А.Г. Бидик // Вісник Прикарпатського університету. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2011-2/%D0%91%D0%B8%D0%B4%D0%B8%D0%BA.pdf>.
3. Гавловська Н.І. Вплив митних органів на економічну безпеку держави / Н.І. Гавловська, О.В. Осадчук, Є.М. Рудніченко // Митна безпека. – 2011. – № 1–2. – С. 52–56.
4. Губа М.О. Місце митної безпеки держави серед основних складових її забезпечення / М.О. Губа // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 19–23.
5. Губа М.О. Митна та податкова складові економічної безпеки держави / М.О. Губа // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2011. – Вип. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chtei-knteu.cv.ua/terminal/content/download/archive/2011/v3/NV-2011-V3_19.pdf.
6. Губа О.І. Загрози економічній безпеці держави в контексті митного оподаткування / О.І. Губа, А.В. Ільїна // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2012. – № 2 [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/vamsue_2012_13.pdf.
7. Додін Є.В. Організація заходів протидії митній злочинності та митної деліктності / Є.В. Додін // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1. – С. 79–85.
8. Квеліашвілі І.М. Митна служба в системі забезпечення національної безпеки України / І.М. Квеліашвілі // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2009. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dbuapa.dp.ua/zbinik/2009-02/09kimnby.pdf>.
9. Комаров О.В. Митний ризик як ключовий елемент механізму державного ризик-менеджменту в митній галузі / О.В. Комаров // Вісник Академії митної служби України. Серія «Державне управління». – Д. : Акад. митної служби України. – 2011. – № 2(5). – С. 210–215.
10. Мажула О.В. Інституціоналізація митної безпеки як важливої складової економічної безпеки держави / О.В. Мажула // Ефективна економіка. – 2014. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3508>.
11. Новікова К.І. Глобалізаційні виклики митній безпеці держави / К.І. Новікова // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 174–180.
12. Осадча Н.В. Процес забезпечення митного інтересу / Н.В. Осадча // Управління економікою: теорія та практика. – 2012. – № 2012. – С. 128–150.
13. Пашко П. Умови та чинники забезпечення митної безпеки / П. Пашко // Митна справа. – 2010. – № 1(67). – С. 5–16.

14. Митна політика та митна безпека України : [монографія] / За заг. ред. П.В. Пашка, І.Г. Бережнюка. – Хмельницький : Мельник А.А., 2013. – 338 с.
15. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : [монографія] / П.В. Пашко. – Одеса : ПЛАСКЕ, 2009. – 628 с.
16. Разумей М. Особливості реалізації адміністративно-політичного механізму державного управління зовнішньоторгівельною безпекою України / М. Разумей // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2014. – Вип. 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lvivacademy.com/visnyk14/fail/razumej.pdf>.
17. Рудніченко Є.М. Класифікація ризиків у митній справі / Є.М. Рудніченко, І.В. Несторишен // Митна безпека. Економіка. – 2012. – № 1–2. – С. 13–19.
18. Рудніченко Є.М. Характеристика впливу зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства / Є.М. Рудніченко // Митна безпека. – 2012. – № 1–2. – С. 7–12.
19. Стельмашук А.М. Підвищення ролі митної політики в системі захисту внутрішнього ринку / А.М. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 6. – С. 279–286.
20. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06.2003 р. № 964-IV (поточна редакція від 19.04.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
21. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI (редакція від 24.07.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
22. Про затвердження Порядку розроблення профілів ризику : Наказ від 22.12.2010 р. № 1514 / Державна митна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uazakon.com/document/fpart13/idx13447.htm>.
23. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII (редакція від 28.06.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

УДК 338.4

Лисенко О.А.

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій*

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СПОЖИВАННЯ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Статтю присвячено порівняльному аналізу показників споживання та витрат на хліб та хлібопродукцію. Визначено вплив доходів на зміни обсягів споживання основного виду продукту харчування. На основі регресійного аналізу спрогнозовано значення індикаторів продовольчої безпеки країни.

Ключові слова: споживання, продовольча безпека, хліб, доходи, витрати, населення.

Лысенко Е.А. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Статья посвящена сравнительному анализу показателей потребления и расходов на хлеб и хлебобулочную продукцию. Определено влияние доходов на изменение объемов потребления основного вида продукта питания. На основе регрессионного анализа спрогнозировано значение индикаторов продовольственной безопасности страны.

Ключевые слова: потребление, продовольственная безопасность, хлеб, доходы, расходы, население.

Lysenko O.A. THE ANALYSIS OF CONSUMPTION INDICATORS OF BAKERY PRODUCTS IN THE CONTEXT OF ENSURING FOOD SECURITY OF THE COUNTRY

Article is devoted to the comparative analysis of indicators of consumption and expenses on bread and grain products. Influence of the income on changes of consumption volumes of a main type of a food product is defined. On the basis of the regression analysis value of indicators of food security of the country is predicted.

Keywords: consumption, food security, bread, income, expenses, population.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах постійне зростання споживання продовольства зумовлене темпами економічного розвитку, урбанізацією та розвитком ринку біопалива, тому забезпечення продовольчої безпеки країни є одним із головних завдань держави і вимагає постійного моніторингу основних індикаторів продовольчої безпеки та виявлення тенденцій з метою підтримки відповідного рівня забезпечення продовольством загалом і, зокрема, основним продуктом харчування населення України – хлібом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням щодо забезпечення продовольчої безпеки України присвячено багато праць провідних вчених країни. Зокрема, Гойчук О. [1], Березін О. [2], група вчених під керівництвом Тринько Р. [3] досліджували основні проблеми продовольчої безпеки та визначали основні напрямки її забезпечення. Саблук П. та ін. [4] присвятили свої дослі-

дження розробці теоретико-методологічних підходів щодо забезпечення продовольчої безпеки в умовах глобалізації. Питання задоволення попиту на хліб та хлібобулочні вироби в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни були розглянуті в роботах Родченко В. [5], Мелешко М. [6], вчених наукової школи Федулової І. [7].

Мета статті полягає в аналізі показників споживання та витрат на хліб та хлібопродукцію в залежності від доходів домогосподарств та на основі регресійного аналізу виявленні тенденцій щодо споживання населенням основного продукту харчування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зауважує Волкова С.Ф., історично в Україні зумовлені значні обсяги споживання хлібних виробів, оскільки вони забезпечують більше 50% добової потреби в енергії і до 75% потреби в рослинному білку [8, с. 43]. Частка хлібопродуктів у раціоні населення України складає

15%, що становить у середньому 8,81% від загальних витрат на харчування. Це свідчить про достатньо високі обсяги споживання основного продукту харчування і стабільність попиту на нього [5, с. 42].

Зважаючи на те, що хліб є стратегічним продуктом харчування, був проведений порівняльний аналіз за основним індикаторами, які свідчать про забезпечення продовольчої безпеки країни [9].

Перший показник, який свідчить про достатність забезпечення хлібом та хлібопродукцією населення України, є достатність запасів зерна у державних ресурсах. За даним показником у державних засіках повинно бути не менше 20% зерна, зокрема, продовольчої пшениці та жита. При цьому державні запаси не можуть бути використані в особистих селянських господарствах або сілгоспідприємствах. Таким чином, як зазначає Мелешко М.І., для задоволення наявного попиту великих і середніх підприємств з переробки зерна державні ресурси зерна становлять у середньому не менше 80% від загальнодержавних потреб у товарних партіях зерна для продовольчої переробки [6, с. 63–64].

Загалом рівень самозабезпеченості зерном в Україні, за статистичними даними, у 2008–2014 рр. завжди перевищував 100%, причому у 2010 р. найнижчий рівень склав 144,1%, а найвищим рівень самозабезпеченості зерном був у 2014 р. і дорівнював 230,9% [10, с. 37; 11, с. 35]. Отже, за умов виваженої політики держава зможе забезпечити продовольчим зерном виробництво «соціальних» сортів хлібу.

Дослідження показників самозабезпеченості та збалансованості виробництва хліба та хлібопродуктів у 2008–2014 рр. показало, що країна повністю забезпечена основним продуктом харчування власного виробництва (показник імпортозалежності складав не більше 0,5%). Питома вага експорту мала тенденцію протягом 2009–2013 рр. до повільного зростання, за виключенням несприятливого 2014 р. [12, с. 55]. Але показник продовольчої безпеки свідчить, що протягом 2008–2014 рр. частка хлібних виробів вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку не перевищувала 37% і мала тенденцію щодо повільного її зменшення. Отже, внутрішній попит на 2/3 забезпечувався за рахунок «тіньового» виробництва хлібобулочних виробів. Така ситуація є несприятливою для великих підприємств, які повинні забезпечувати виробництво соціальних сортів хлібу в контексті підтримки продовольчої безпеки державою, яка не має впливу на сектор малих підприємств хлібопечення.

Наступним, одним із головних індикаторів продовольчої безпеки, є економічна доступність продукції. Порівняльний аналіз обсягів споживання хліба та хлібопродукції протягом 2008–2014 рр. показав перевищення мінімально необхідних значень споживання: від 10,7% у 2008 р. до 7,1% у 2013–2014 рр. Проте, ураховуючи вагову структуру, за якою розраховується Індекс споживчих цін, частка хліба в групі «Хліб та хлібні продукти» становить лише 40,78% (пшеничний з борошна вищого ґатунку – 10,79%, пшеничний з борошна першого ґатунку – 10,13, житній, житньо-пшеничний – 8,07, батон – 11,77%) [13].

Відповідно до даних показників, споживання хліба в 2008–2014 рр. у середньому на місяць на одну особу складало від 130 г до 122 г. Отже, українці віддають перевагу крупам, рису та бобовим за рахунок зменшення споживання хлібу. На фоні повільно зростаючої динаміки споживання хліба та хлібопродуктів, теми зміни витрат мають, навпаки, повільно зростаючий характер унаслідок інфляції, за рахунок

змін переваг населення і достатньо коливного рівня платоспроможності населення. Так, максимально гроші витрачалися домогосподарствами в середньому по країні на хліб та хлібопродукти у 2011 р., потім поступово витрати зменшувалися за умов стабілізації розвитку економіки України, а в 2014 р. витрати знов зросли на 0,5%.

Розглядаючи обсяги споживання хлібу та хлібопродукції міськими та сільськими домогосподарствами, можна сказати, що протягом 2010–2014 рр. сільське населення віддавало перевагу у своєму раціоні основному виду продукту харчування, споживаючи його більше ніж на чверть на відміну міських домогосподарств (рис. 1, 2).

Стосовно витрат міських та сільських домогосподарств, то необхідно зауважити, що у витратах міських домогосподарств (рис. 1) спостерігалася аналогічна картина, як і по Україні в цілому, хоча у 2012 р. витрати на хліб та хлібопродукти в міських домогосподарствах були меншими порівняно з попереднім роком.

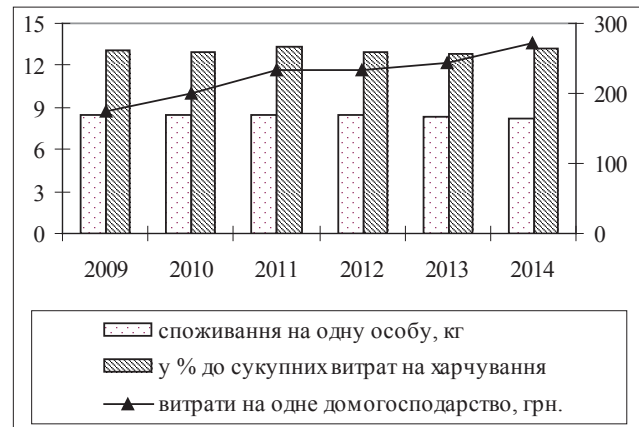


Рис. 1. Споживання хліба та хлібопродуктів міськими домогосподарствами та грошові витрати домогосподарств на основний вид продовольства протягом 2009–2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10, с. 8, 11; 14–18]



Рис. 2. Споживання хліба та хлібопродуктів сільськими домогосподарствами та грошові витрати домогосподарств на основний вид продовольства протягом 2009–2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10, с. 8, 9; 14–18]

У сільських домогосподарствах (рис. 2) витрати були більшими порівняно з міськими домогосподарствами на 9–12% при споживанні більше ніж на чверть, що відобразилося на структурі витрат на харчування, де частка витрат на хліб та хлібопродукти

складала у 1,5 рази більше, ніж у структурі витрат міських домогосподарств.

Наступним є доцільним порівняти обсяги споживання та витрати на основний продукт харчування в залежності від розміру середньодушових еквівалентних загальних доходів (табл. 1).

Як показують дані табл. 1, домогосподарства, які мали доходи нижче прожиткового мінімуму, протягом 2010–2014 рр. споживали хліб та хлібопродукти нижче за мінімальний рівень споживання, і за п'ять років споживання даного виду продукту знизилося майже на 10%. Зважаючи на те, що найбідніші верстви населення стабільно протягом 2010–2014 рр. у сукупних витратах на харчування відводили п'яту частину на хліб та хлібопродукти, то можна сказати, що зростання грошових витрат на хліб та хлібопродукти відбувається пропорційно до зростання рівня прожиткового мінімуму, який не відповідає темпам зростання цін на досліджуваній вид продукції, що в результаті призвело до падіння рівня його споживання.

У групі досліджуваних домогосподарств, які мали доходи нижче середнього рівня загальних доходів, було виявлено, що споживання хліба та хлібопродуктів відбувалося на рівні, який перевищував мінімальний, хоча і незначно (до 10%). Загалом у цій групі проявилися нехарактерні тенденції щодо споживання даного виду продовольства: так, порівняно з попередніми роками споживання зростало до 2012 р., а потім почало інтенсивно спадати відповідно до змін платоспроможності домогосподарств даної групи. Як і в попередній групі досліджуваних, дана група домогосподарств стабільно виділяла 17% усіх грошових витрат на хліб та хлібопродукцію, хоча і меншу на 3%.

Загалом, аналіз структури витрат на харчування в залежності від грошових доходів за децильними групами показав, що протягом 2010–2014 рр. найбільша частка витрат (20%) відводилася на хліб та хлібопродукти у найбіднішій частині домогосподарств і поступово зменшувалася до 10% у найбагатшій частині домогосподарств.

На основі вищевикладеного доцільно проаналізувати дані диференціації як споживання, так і витрат між квінтільними групами домогосподарств країни (табл. 1). Так, дані диференціації споживання хліба та хлібопродуктів свідчать про те, що у 2010 р. та у 2014 р. спостерігалася найбільша різниця в обсягах споживання, яка поступово зменшувалася, і у 2012 р. досліджувані групи домогосподарств (найбідніша та найбагатша) практично не відрізнялися в обсягах споживання основного виду продовольства.

У свою чергу, диференціація витрат на споживання хлібу та хлібопродуктів у динаміці за квін-

тильними групами домогосподарств з найбільшими та найменшими доходами показує, що у 2010 р. витрати на хліб та хлібопродукти у 20% домогосподарств з нижчими доходами були більшими за витрати у групі з найвищими доходами, проте у наступні чотири роки спостерігалася диференціація в інший бік, тобто до 2013 р. різниця витрат на споживання зростала за рахунок споживання більш дорогих видів хлібобулочних виробів у групі з найбільшими доходами. Проте у 2014 р. на фоні зменшення загальної платоспроможності населення диференціація між найбіднішими домогосподарствами та найбагатшими знов почала зменшуватися, ставши меншою за рівень 2011 р.

На основі статистичних даних споживання хлібу та хлібопродуктів був проведений регресійний аналіз, який дозволив спрогнозувати такі значення основних показників продовольчої безпеки країни у забезпеченні основним видом продовольства.

Отже, за рахунок забезпечення зерновими запасами більше аніж на 80% при нормі 20% держава спроможна забезпечувати рівень продовольчої безпеки.

З високою достовірністю можна сказати, що фонд споживання практично не зміниться в середньому по країні, тобто українці показують стабільний рівень споживання хліба та хлібопродуктів, навіть незважаючи на подорожчання даного виду продовольства. Але на фоні стабільного споживання основного продукту харчування в групі домогосподарств, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму, виявлено з достатньо високою достовірністю подальше, хоча і незначне, падіння споживання хліба та хлібопродуктів, яке в цій групі і так є недостатнім. Така тенденція є наслідком того, що дані домогосподарства не збільшують частку витрат на основний вид продовольства у загальних витратах на харчування. У свою чергу, витрати на споживання хліба та хлібопродуктів, що виділяються одним домогосподарством, у середньому по країні, з високою достовірністю, будуть зростати, при цьому в групі домогосподарств з доходами нижче середнього рівня загальних доходів по країні з достатньо високою достовірністю витрати будуть зростати удвічі меншими темпами.

Висновки. З метою забезпечення продовольчої безпеки державі необхідно, з одного боку, приділяти більше уваги впровадженню заходів, що дозволять підвищити платоспроможність населення, яке має доходи нижче прожиткового мінімуму, з іншого – розробити державну програму підтримки вітчизняної хлібопекарської промисловості у виробництві «соціальних» сортів хлібу.

Таблиця 1

Споживання хліба та хлібопродуктів та грошові витрати домогосподарств залежно від розміру середньодушових еквівалентних загальних доходів у 2010–2014 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Нижче прожиткового мінімуму					
Споживання, кг на одну особу	8,3	8,1	8	8	7,6
Грошові витрати домогосподарств, грн.	217,1	234,6	230,0	239,7	276,4
У % до сукупних витрат на харчування	19,2	21,2	20,1	20,0	19,7
Нижче середнього рівня загальних доходів					
Споживання, кг на одну особу	9	9,1	9,2	9	8,7
Грошові витрати домогосподарств, грн.	205,5	233,8	232,1	242,5	272,3
У % до сукупних витрат на харчування	17,3	17,8	17,1	16,9	17,2
Диференціація споживання між квінтільними групами	1,15	1,08	1,02	1,06	1,15
Диференціація витрат між квінтільними групами	0,93	1,14	1,14	1,16	1,13

Джерело: розроблено автором на основі даних [14, с. 121, 127, 303, 309; 15, с. 113, 119, 299, 303; 16, с. 121, 127, 298, 308; 17, с. 113, 119, 289, 293; 18, с. 113, 119, 293, 299]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гойчук О.І. Продовольча безпека : [монографія] / О.І. Гойчук. – Житомир : Полісся, 2004. – 348 с.
2. Березін О.В. Проблеми формування продовольчого ринку України : [монографія] / О.В. Березін. – К. : Вища школа, 2002. – 211 с.
3. Продовольча безпека країни: стан та перспективи зміцнення / Керівник авт. кол. проф. Р.І. Тринько. – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – 304 с.
4. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство : [монографія] / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
5. Родченко В.Б. Регулювання ринку хлібопекарської продукції у розрізі продовольчої безпеки регіону / В.Б. Родченко // Агро-світ. – 2010. – № 24. – С. 40–44.
6. Мелешко М.І. Державне регулювання ринку зерна і ринкових відносин та їх роль у системі забезпечення продовольчої безпеки / М.І. Мелешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 10. – С. 61–64.
7. Принципи збалансування продовольчої безпеки : [монографія] / Кер. авт. кол. І.В. Федулова та ін.]. – К. : Кондор, 2014. – 378 с.
8. Волкова С.Ф. Проблеми ефективного розвитку хлібопекарної промисловості України / С.Ф. Волкова // Продовольча безпека: світові тенденції та національні особливості : матер. наук.-практ. конф. (Одеса, 25 вересня 2014 р.). – Одеса : Фенікс, 2014. – С. 43–47.
9. Наказ «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
10. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України у 2014 р. : стат. збірник / Відп. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 55 с.
11. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України у 2009 р. : стат. збірник / За ред. Ю.М. Остапчука ; відп. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Держкомстат України, 2010. – 55 с.
12. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 р. : стат. збірник / Відп. за вип. А.О. Фризоренко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 153 с.
13. Осташко Т.О. Регулювання зернового ринку в умовах зростання світових цін / Т.О. Осташко // Економіка підприємства. – 2008. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eip.org.ua/docs/EP_08_2_66_uk.pdf.
14. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. збірник / Відп. за вип. І.І. Осипова. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – Ч. І. – 379 с.
15. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2013 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. збірник / Відп. за вип. І.І. Осипова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – Ч. І. – 380 с.
16. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. збірник / Відп. за вип. І.І. Осипова. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – Ч. І. – 377 с.
17. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2011 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. збірник / Відп. за вип. І.І. Осипова. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – Ч. І. – 368 с.
18. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2010 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. збірник / Відп. за вип. І.І. Осипова. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – Ч. І. – 368 с.

УДК [628.26:620](4)

Мазур А.Б.
здобувач*Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова***УЗАГАЛЬНЕННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ ЩОДО ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ
ЯК ОСНОВНОЇ УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ**

У статті розглянуто питання закордонного досвіду з енергозбереження як основної умови ефективного енергоменеджменту. Розроблено пропозиції стосовно створення умов розвитку ефективного енергоменеджменту в Україні. Підкреслена важливість розвитку комбінованого вироблення теплової та електричної енергії, використання місцевих відновлюваних енергетичних ресурсів й удосконалення систем централізованого теплопостачання.

Ключові слова: закордонний досвід, енергозбереження, енергоменеджмент, енергомісткість, енергоефективність.

Мазур А.Б. ОБОБЩЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА КАСАТЕЛЬНО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ КАК ОСНОВНОГО УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ЭНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТА

В статье рассмотрены вопросы зарубежного опыта энергосбережения как основного условия эффективного энергоменеджмента. Разработаны предложения по созданию условий для развития эффективного энергоменеджмента в Украине. Подчеркнута значимость развития комбинированной выработки тепловой и электрической энергии, использования местных возобновляемых энергетических ресурсов и усовершенствования систем централизованного теплоснабжения.

Ключевые слова: зарубежный опыт, энергосбережение, энергоменеджмент, энергоёмкость, энергоэффективность.

Mazur A.B. GENERALIZATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN ENERGY SAVING AS THE BASIC CONDITION FOR EFFECTIVE ENERGY MANAGEMENT

The article is devoted to foreign experience in energy saving as the basic condition for effective energy management. Several proposals as for the creation of conditions for the development of efficient energy management in Ukraine have been developed. The importance of developing combined heat and electrical energy has been stressed, as well as the use of local renewable energy resources and improvement of district heating systems.

Keywords: foreign experience, energy saving, energy management, energy intensity, energy efficiency.

Постановка проблеми. На даний час ефективне та раціональне використання ресурсів є одним з найважливіших завдань економічного розвитку.

Оскільки населення зростає в усьому світі та розвиток міст прискорюється, зростає і навантаження на природні та економічні ресурси, тому метою забезпе-

чення кращого та безпечнішого життя в майбутньому стає раціональне використання обмежених ресурсів та енергії, адже від цього залежить подальший розвиток світової економіки та умов життя населення.

Країни Європи відносяться до енергодефіцитних територій, а Україна залишається найбільш енерговитратною у світі, оскільки за рахунок власних джерел паливно-енергетичних ресурсів задовольняє свої потреби у нафті на 10–15% і в природному газі – на 25–30% [1]. Енергомісткість валового внутрішнього продукту (ВВП) в Україні в два рази перевищує енергомісткість ВВП розвинутих країн світу, тому гостро постає питання енергозбереження, що реалізовується шляхом розробки та використання нових енергозберігаючих технологій, систем і засобів контролю енерговикористання та захисту довкілля від забруднення, а найважливіше – удосконалення енергетичного менеджменту. Виникає потреба вивчити закордонний досвід, узагальнити його та проаналізувати можливості його застосування в міському господарстві України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених вагомих вклад у розвиток дослідження теоретичних основ енергоменеджменту як ефективного засобу підвищення енергоефективності внесли Байдулін В., Волович О., Дробаха О.С., Іншеков С.М., Козуб О.М., Люк А., Пашенко Н., Плотник Л.А., Синица С., Шевченко В. та інші вчені [1–8]. Але сучасна концепція енергоменеджменту знаходиться в процесі розвитку, що обґрунтовує відсутність єдиної думки щодо реалізації енергоменеджменту в практиці сталого розвитку міст.

Мета статті полягає у вивченні закордонного досвіду щодо енергозбереження, його узагальненні та розробці пропозицій стосовно створення умов розвитку ефективного енергоменеджменту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергозбереження є однією з найбільш важливих практичних проблем, що існує в національній економіці. Досвід розвинутих країн указує на те, що одним із ключових заходів з підвищення енергоефективності є впровадження енергетичного менеджменту на основі системного підходу.

У багатьох зарубіжних країнах бажання підвищення енергоефективності отримало характер національної ідеї, реалізація якої відбувається шляхом оптимізації енерговитрат, енергозбереження і розвитку відновлюваних джерел енергії. Для цього застосовується комплекс заходів з енергоменеджменту, поєднаний у систему, в якій енергозбереження стає засобом технологічного забезпечення розвитку економіки.

На даний час більшість розвинутих країн користуються національними цільовими програмами раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, які охоплюють комплекс заходів з приводу вдосконалення структури споживання енергоносіїв, розвитку матеріально-технічної бази щодо оптимального використання ресурсів, контролю та обліку енергоспоживання. Акцентується увага на постійній заміні виробничих і комунальних технологій і енергоспоживаючого обладнання на більш енергоефективні, безперервно збільшується вироблення електроенергії і тепла на базі поновлюваних і нетрадиційних джерел енергії.

У країнах світу, де вирішуються питання енергозбереження, першим кроком на шляху підвищення енергоефективності були впроваджені заходи з поліпшення теплоізоляції будівель. На проведення таких робіт держава видавала кредити на льотних умовах,

і власник будівлі за умови впровадження енергозберігаючого обладнання і технологій мав право повернути державі тільки половину запозичених коштів чи не повертати зовсім. Наприклад, у Сполучених Штатах Америки діє 15-відсоткова податкова знижка на інвестиції, спрямовані на теплоізоляцію будівель, а на технології відновлювання енергії знижка складає 30% з перших 2 тис. доларів і 20% – з наступних 7 тис. доларів. У США також встановлений податок за перевищення витрат енергії понад встановлений рівень виробниками обладнання для систем опалення, вентиляції, кондиціонування повітря [2]. При цьому у споживача є два варіанта правомірної поведінки – або він виконує вимоги федеральних органів та органів місцевого штату з енергозбереження, або платить штрафи за невиконання цих вимог. Незважаючи на жорстку обов'язкову основу, енергозбереження входить до стратегічних інтересів США, що розглядається як спосіб зменшення енергозалежності країни шляхом скорочення кількості ввезених нафтопродуктів та пошуку альтернативних джерел енергії.

З метою підвищення ефективності використання енергії у ряді країн діє нормативно-правова база, що регламентує енергозбереження споживачів. Наприклад, у Канаді, США, Нідерландах та Японії ефективно діють спеціальні закони щодо мотивації енергозбереження. У промислових розвинених країнах державне регулювання сприяє енергозбереженню в національному господарстві шляхом відповідних нормативних актів, урядових директив, спрямованих на економію палива і енергії в різних галузях економіки, які є ефективними і значною мірою реалізують цілі державної енергозберігаючої політики.

Сьогодні у всіх розвинених країнах використовуються методичні рекомендації, що регламентують можливості отримання субсидій на реалізацію енергозберігаючих заходів. У Німеччині для населення передбачено грошові заохочення (компенсації, бонуси та знижки на оплату комунальних платежів) при виконанні вимог енергоефективного законодавства. Власникам новобудов заохочення надаються у разі перевиконання законодавчих норм. На стимулювання витратних енергозберігаючих заходів німецька Федеральна служба економіки та експорту щорічно виділяє 500 млн. євро.

Досвід Німеччини для України є надзвичайно актуальним та корисним. Свого часу Східна Німеччина мала схожі проблеми з надмірним споживанням енергії, тому сьогодні своїм досвідом та технологіями вона може зробити свій внесок в розвиток енергозбереження в Україні [3]. Німеччина – країна, що використовує сучасні технології енергозбереження та альтернативні джерела енергії. Сьогодні одна третина всієї електроенергії надходить від вітроустановок. Близько 30% міських об'єктів обладнано сонячними батареями. На дахах будинків розміщено більше 100 тис. м² сонячних батарей. Вироблена таким чином енергія подається в міську мережу. При придбанні органами державної влади, адміністративними установами електронних приладів перевага надається таким, що споживають найменшу кількість енергії [4].

Німеччина є лідером сфери вітроенергетики: на території країни розміщено й успішно діють не менше 20 тис. повітряних генераторів. Виробництво вітрової енергії та вітрових генераторів орієнтовано на експорт. Близько 70% вітроустановок реалізують на світовому ринку.

Цікавим є ще й той факт, що енергетичний паспорт будівлі в Німеччині повинен містити два розділи пропозицій з енергозбереження. Перший розділ

містить недорогі, швидкоокупні заходи, другий – більш витратні, комплексні пропозиції щодо модернізації будівлі (заміна вікон, теплоізоляція фасаду, використання поновлюваних джерел енергії). При цьому німецькі програми з енергоефективності фінансуються не державою, а банками та великими корпораціями.

Нідерланди також є одним з лідерів розвитку вітрової енергетики та енергетики з використанням біопалива. Значні досягнення мають місце у створенні когенераційних систем і теплових насосів.

У Японії в 1980-х роках були прийняті нормативи для житлових будівель, що передбачають зменшення енергоспоживання на опалення і кондиціонування до 40%. У 1997 р. відбулося посилення нормативу до 60%. Будівельні компанії отримували більш вигідні умови кредитування при дотриманні цієї вимоги.

У Норвегії головним принципом формування ціни на електроенергію є її ринкова вартість, так як ринкові ціни на ресурси забезпечують більш швидку окупність енергозберігаючих заходів.

У Швейцарії інвестори, що вкладають кошти в будівництво будівель з низьким енергоспоживанням, отримують державну субсидію у розмірі 50 тис. євро. Аналогічні механізми застосовуються і в інших країнах. Наприклад, у Франції до власників, що утеплюють будинки, які здані в експлуатацію до 1977 р., застосовуються податкові пільги в розмірі 40% від загальної суми витрат на утеплення. У США енергетичні компанії встановлюють пільгові тарифи на оплату енергії для енергоефективних будівель. В Австрії на опалення та гаряче водопостачання домашні господарства витрачають близько 4,5% свого бюджету. Уряд країни за допомогою спеціалізованого банку здійснює субсидування за кількома напрямками: охорона навколишнього середовища та енергозбереження (25%), інвестиції для обладнання теплоелектроцентралю (від 10 до 20%), гранти на поліпшення теплових характеристик старих будинків (25–30%) [5].

Цінним та корисним для України є досвід Польщі, адже наші країни мають багато спільного. Довгий час Польща була «вугільною країною», яка використовувала вугілля як головний енергоресурс, проте на даний час ця країна стала на шлях однієї з найенергоєфективніших країн Євросоюзу завдяки проведенню реформ та впровадженню енергоефективних технологій. Україна має велику кількість вугілля, і тому досвід нашого сусіда у нейтралізації негативних наслідків його використання та застосування є дуже корисним. У Польщі першим вагомим кроком було приведення національного законодавства у повну відповідність до нормативно-правових документів Європейського Союзу. У країні налагоджена ефективна та цілеспрямована робота державних та місцевих органів влади, фінансових установ та комерційних структур, суб'єктів господарювання щодо реалізації заходів з енергозбереження у житловому секторі, ефективного використання місцевих ресурсів та електроенергії, впровадження геотерміки, виробництво біогазу, утилізація сміття, отримання теплової та електричної енергії шляхом спалення соломи та інших рослинних відходів [6].

У червні 2013 р. урядом Польщі було прийняте рішення про відстрочення будівництва двох нових атомних електростанцій на території країни, щоб використати фінансові ресурси для будівництва сучасних електростанцій, що працюють на органічному паливі, та розповсюдження використання енергії з відновлюваних джерел.

Останнім часом у Польщі розпочато використання такого енергоносія, як сланцевий газ. Таким чином, країна зменшує свою залежність від імпортичних енергоресурсів, залучаючи для цих цілей власні природні запаси.

Польща має позитивний досвід змішаного фінансування енергетичних проектів (кошти Євросоюзу, міжнародних фондів-донорів, екологічних фондів, бюджету), де ефективно застосовується система податкових пільг.

Також у Польщі був прийнятий Закон щодо терморегуляції, головними завданнями якого було підвищення нормативних показників річного теплоспоживання будівель та підвищення вимог до характеристик коефіцієнтів теплопередачі за допомогою поелементних частин огорож стін будівель.

У результаті реалізації цього закону з'явилась реальна можливість суттєво підвищити енергоефективність будинків у Польщі, значно скоротити витрати на їх теплове забезпечення, зменшити викиди в атмосферу шкідливих речовин [6].

Цінним є і досвід Швеції у сфері пасивного енергозбереження. Пасивне енергозбереження дає можливість на одну третину зменшити витрати енергії для опалення. У м. Брогаден завершується реалізація проекту пасивного збереження, де реконструюють муніципальні багатоквартирні будинки, збудовані у 1970 р. і внесені до реєстру на капітальний ремонт. Проект фінансується Шведським енергетичним агентством і здійснюється в рамках програми скорочення енергоспоживання на 20% [7].

Для підвищення темпів енергоефективності необхідно покращувати стандарти енергоефективності будівель, упроваджувати високі тарифи на викиди вуглецю в атмосферу, встановлювати «розумні» енергомережі і лічильники споживання енергії, проводити інформаційно-роз'яснювальну роботу з населенням, а також укріплювати потенціал по збору даних про енергоємності, цільові показники енергоефективності, міри політики і інвестування. Також особливу увагу слід надати системі управління при побудові енергетики сталого розвитку суспільства та підвищення енергоефективності кінцевого споживача, яка повинна формуватися на принципах Міжнародного стандарту ISO 50001 «Системи енергетичного менеджменту», який ефективно впроваджується в усьому світі [8].

Україні варто перейняти досвід закордонних країн щодо кредитної лінії для фінансування енергоефективності житлового сектору. Для цього необхідно залучити місцеві банки щодо видачі позик підприємствам та житловим будинкам для інвестування в енергоефективність та відновлювану енергетику. Очікуваний вплив від упровадження кредитної лінії полягає у значній економії електроенергії, зменшенні викидів CO₂ та отриманні населенням менших рахунків за електроенергію.

Висновки. Таким чином, слід зазначити, що країни з розвинутими економіками приділяють значну увагу питанням енергоефективності. Ефективні заходи у сфері енергоменеджменту досягаються шляхом реалізації таких напрямів, як розвиток комбінованого вироблення теплової й електричної енергії, використання місцевих відновлюваних енергетичних ресурсів та удосконалення систем централізованого тепlopостачання, що доцільно було б запровадити в міському господарстві України.

Для поліпшення ситуації в Україні необхідно створити умови економічного стимулювання суб'єктів

господарювання до підвищення ефективності використання енергоресурсів, перейняти досвід програм будівництва енергоефективних та «пасивних» будинків, удосконалити механізми фінансування заходів з економії енергії та енергетичної модернізації споруд, створити системи управління житловими будинками, запровадити програми вдосконалення технології щодо зниження об'ємів споживання енергії, використати досвід так званих енергопаспортних споруд Німеччини.

Для впровадження ефективного енергоменеджменту в Україні в першу чергу необхідно економити наявні енергоресурси і ефективно ними розпоряджатися, стимулювати споживачів до енергозбереження, роз'яснювати населенню, що таке енергоефективність та енергозбереження і як жити в економ-режимі.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з розробкою заходів щодо адаптації національного законодавства України до умов, що мотивують населення до енергозбереження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волович О. Україна і держави Перської затоки: співпраця в енергетичній сфері / О. Волович // Чорноморська безпека. – 2013. – № 2(28). – С. 63–75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://od.niss.gov.ua/content/articles/files/Ukrayina----Perska--zatoka---2-0de18.pdf>.
2. Світовий досвід створення національної енергетичної стратегії. Українські реалії, екологічний аспект / Є.М. Іншеков, О.М. Козуб, О.С. Дробаха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://energy.kpi.ua/files/2009_2/%E2%84%9611.pdf.
3. Синиця С. Енергоефективність у Німеччині – можливості для України / С. Синиця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/Zvit_Sinitsa_ukr_end.pdf.
4. Байдулін В. Світовий досвід упровадження енергоефективності в контексті пріоритетних напрямів економічного розвитку України / В. Байдулін // Модернізація професійної освіти і навчання: проблеми, пошуки та перспективи : зб. наук. праць. – К. : Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, 2014. – Вип. № 5. – С. 3–11.
5. Люк А. Плекайте енергоефективність / А. Люк // Україна комунальна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jkg-portal.com.ua/publication/one/plekajte-jenergojefektivnst-33771>
6. Пащенко Н. Енергоефективна та енергозберігаюча політика Польщі / Н. Пащенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bhfoundation.com.ua/news/news_639.html.
7. Шевченко В. Використання енергозберігаючих технологій в країнах ЄС: досвід для України / В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/262>.
8. Іншеков Є.М., Плотник Л.А. Аналіз світових тенденцій створення сталої енергетики з практикою енергоменеджменту / Є.М. Іншеков, Л.А. Плотник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eete_2014_2_10.pdf.

УДК 339.166:339.37

Марков Б.М.

*кандидат економічних наук,
Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ

У статті досліджено сучасні теоретичні аспекти розвитку роздрібною торгівлі продовольчими товарами. Розглянуто сучасні способи організації роздрібною торгівлі продовольчими товарами. Наведено основні підходи щодо визначення форматів роздрібною торгівлі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, продовольчі товари, розвиток, конкуренція, методи.

Марков Б.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

В статье исследуются современные теоретические аспекты развития розничной торговли продовольственными товарами. Рассмотрены современные способы организации розничной торговли продовольственными товарами. Приведены основные подходы к определению форматов розничной торговли.

Ключевые слова: розничная торговля, продовольственные товары, развитие, конкуренция, методы.

Markov B.M. THEORETICAL ASPECTS OF GROCERIES RETAIL TRADE DEVELOPMENT

The article examines theoretical aspects of modern retail groceries trade. Groceries and modern methods of groceries retail trade have been considered. The basic approaches to the definition of retail trade formats have been provided.

Keywords: retail trade, groceries, development, competition, methods.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство розвивається в умовах численних загроз. Так, нерівномірність виробництва та споживання продуктів харчування, недостатній розвиток сільськогосподарського виробництва є передумовами проблем з продовольством і формують продовольчу небезпеку. І, навпаки, продовольча безпека залежить від функціонування та розвитку ринків продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції.

Ринки, на яких здійснюється торгівля, забезпечують ефективний розподіл продовольчих товарів,

а їх розвиток залежить від рівня розвитку виробничо-комерційних відносин провідних економічних суб'єктів, рівня платоспроможності споживачів, використання маркетингових підходів тощо.

Негативно на розвиток торгівлі продовольчими товарами впливають кризові явища, диспаритет інтересів продавців, посередників і споживачів та інші чинники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні вітчизняні дослідження О. Азарян, В. Апопія, М. Белявцева, О. Горбенко, Н. Міценко, А. Саво-

ценко та ін. присвячені, головним чином, структурним трансформаціям торгівлі, соціально-економічним та методологічним проблемам формування і розвитку продовольчого та непродовольчого ринків. Водночас у дослідженнях напрямів розвитку роздрібно торгівлі недостатньо уваги приділяється вивченню форматів роздрібно торгівлі, визначенню параметрів, які характеризують роздрібну торгівлю продовольчими товарами.

Мета статті полягає у вивченні теоретичних аспектів розвитку роздрібно торгівлі продовольчими товарами в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговля як галузь народного господарства займає провідне місце у системі відтворення, тому що:

по-перше, забезпечує товарний обіг та еквівалентний обміну товарів у формі купівлі-продажу для задоволення потреб споживачів – фізичних та юридичних осіб [1];

по-друге, забезпечує підтримку товаровиробників та сприяє підвищенню конкурентоспроможності як товарів, так і підприємств;

по-третє, формує валовий внутрішній продукт та впливає на акумулювання коштів в державному та місцевих бюджетах;

по-четверте, підтримує збалансованість виробництва і споживання на основі співвідношення попиту та пропозиції;

по-п'яте, забезпечує населення товарами та послугами і тим самим сприяє підвищенню якості життя.

Функціонування торгівлі як системи забезпечується раціональною організацією, певними організаційними відносинами, активними діями зі сторони економічних суб'єктів [1], які являються важливими чинниками розвитку торгівлі.

Як правило, рух товарів відбувається на товарному ринку, інфраструктура якого сприяє «взаємодії між виробниками і споживачами, попитом і пропозицією. Від того, наскільки чітким є цей механізм, значною мірою залежить ефективність функціонування всієї економіки країни» [2].

Розподіл товарів здійснюється в рамках оптової та роздрібно торгівлі. Порівняльна характеристика двох типів торгівлі наведена у табл. 1.

Додамо, що суб'єкти оптової торгівлі виступають посередниками між виробниками і сектором роздрібно торгівлі, а роздрібна торгівля, у свою чергу, є останнім етапом процесу розподілу товару та одним із найбільш перспективних секторів економіки.

Динамічний розвиток роздрібно торгівлі обумовлений її провідною роллю у розвитку споживчого ринку та забезпечення обслуговування населення, особливо продовольчими товарами.

Варто зазначити, що за сферами застосування товари поділяються на товари промислового призначення та споживчі товари. Останні призначені для особистого користування споживачів і включають продовольчі (харчові продукти), непродовольчі, медичні товари.

Відповідно до поставлених завдань, розглянемо продовольчі товари та сучасні способи роздрібно торгівлі продовольчими товарами.

Перш за все відмітимо, що продовольчі товари – це харчові продукти в натуральному або переробленому вигляді, призначені для вживання людиною в якості їжі, питна вода, алкогольна продукція (у тому числі пиво), безалкогольні напої, жувальна гумка, а також біологічно активні добавки.

Інформація про дані товари в обов'язковому порядку має бути доведена до відома споживачів продавцем або виробником продовольчих товарів. Як правило, інформація зазначається у технічній документації, на етикетках, а також маркуванням або іншим способом.

На відміну від інших товарів потреба в продуктах харчування обмежується певними фізіологічними нормами. Попит на них зростає до певної межі незалежно від рівня цін та доходів населення.

Особливістю продовольчих товарів є низька еластичність попиту, оскільки ці товари мають виняткове значення і споживачі купують продовольчі товари навіть при високому рівні цін і в умовах зниження доходів.

Традиційно для визначення попиту на продовольчі товари використовують показники середнього рівня їх споживання на душу населення. Джерелом інформації про параметри споживання продовольства є матеріали Державного комітету статистики України про вибіркові обстеження домогосподарств.

Таким чином, параметри, які характеризують роздрібну торгівлю продовольчими товарами, наступні:

- 1) обсяги споживання продуктів харчування;
- 2) обсяги товарної продукції;
- 3) еластичність попиту на продовольчі товари (при цьому доцільно враховувати тільки ту продукцію, яка доходить до споживача через стадію реалізації. Частина продуктів харчування, спожитих населенням України, виробляється в особистих гос-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика оптової та роздрібно торгівлі

Порівняльні характеристики	Оптова торгівля	Роздрібна торгівля
Сутність	Перепродаж (продаж без перероблення) нових або уживаних товарів роздрібним торговцям, підприємствам й організаціям або іншим оптовикам, діяльність агентів чи посередників з купівлі товарів від імені подібних осіб або продажу товарів подібним особам і компаніям	Види економічної діяльності, пов'язані із продажем товарів і послуг споживачам для використання ними особисто або їхніми родинами
Суб'єкти	Оптові торговці або біржовики, промислові дистриб'ютори (підприємства оптової торгівлі, що спеціалізуються на продажу промислових товарів), експортери, імпортери, закупівельні організації, філії та офіси з продажу; торгові посередники і товарні брокери, комісіонери, заготівельники і кооперативні організації, які здійснюють збут сільськогосподарської продукції, тощо	Магазини, торгові центри, намети, кіоски, компанії поштового замовлення, вуличні торговці, споживчі кооперативи, компанії, що спеціалізуються на організації аукціонів, тощо
Функції	Збирання (компонування), сортування великих партій товарів, поділ і перефасування товарів меншими партіями (наприклад, фармацевтичних товарів), зберігання, охолодження, доставка й установа товарів, акції для своїх споживачів, дизайн етикеток тощо	Будь-який факт продажу товарів і послуг кінцевому споживачеві

Джерело: складено автором на основі [2–5]

подарствах і не проходить стадію реалізації, а отже, не має безпосереднього відношення до ринкової конкуренції) [6].

Споживчий ринок України на сучасному етапі характеризується різноманітністю, складністю і динамічністю технологій виробництва, багаторазовим збільшенням кількості суб'єктів господарювання, він насичений величезною кількістю різноманітних товарів, асортимент яких постійно і швидко оновлюється, розширюється, поповнюється і поглиблюється. Така ситуація, без сумніву, є позитивною ознакою становлення ринкової економіки країни.

Упродовж останніх десяти років торговельна мережа, через яку здійснюється збут продовольчих товарів, суттєво змінилася. Наприклад:

1) на зміну універсамам і гастрономам (які забезпечували 90% роздрібною торгівлю продовольчими товарами) прийшли мережеві підприємницькі утворення (супермаркети, торговельні мережі, фінансово-промислові групи, холдинги, консорціуми тощо);

2) ефективним засобом реалізації продовольчих товарів є мережна форма організації, яка має стратегічну мету, єдиний центр та принципи управління, спільну ресурсну базу, використовує передові технології [7, с. 218].

Нині торговельними мережами називають об'єднання бізнес-одиниць, які:

по-перше, здійснюють торгівлю товарами (переважно продовольчими та товарами першої необхідності);

по-друге, розміщені у різних населених пунктах (районах міст), але мають єдиний центр управління;

по-третє, бізнес-одиниці мають єдину назву, спільну ресурсну базу, асортиментну і цінову політику тощо.

Як зазначають експерти, роздрібний ринок України загалом і в напрямку продуктової торгівлі має стрімкий розвиток як за кількістю торгових мереж, так і за форматами торгівлі.

Як зазначає О.В. Горбенко, дослідження з питань привабливості певних форматів магазинів для споживачів є необ'єктивними, тому що розглядаються як об'єкти нерухомості. І досі існує плутанина відносно ознак класифікації форматів. Це, відповідно, не дає змогу отримати чіткі дані про роздрібний ринок України і сформувати уявлення щодо потенціалу його розвитку [8, с. 60].

Науковець пропонує власні погляди на класифікацію форматів роздрібною торгівлі і включає до неї: гіпермаркети, супермаркети, економі супермар-

Таблиця 2

Основні формати роздрібною торгівлі

Автор	Сутність та види	Авторський коментар
Національне бюро досліджень (NRB)	Типи роздрібних торговельних підприємств: роздрібна мережа аеропортів, автомаркет, окружний торговельний центр, центр торгівлі товарами повсякденного попиту, центр торгівлі товарами за зниженими цінами (дискаунт), спеціалізований центр торгівлі товарами від виробника, фестивальний/розважальний центр, торговельний центр «Все для дому», «лайфстайл» центр, багатофункціональні комплекси, мікрорайонний центр, центр торгівлі зі знижками, «пауер»-центр, регіональний центр, «стрип»-центр, суперрегіональний центр, тематичний/спеціалізований центр, ексклюзивний центр/центр високої моди [9, с. 45–46]	Ураховано такі ознаки: спеціалізація, місце розташування, рівень цін. Не враховано такі ознаки: розмір торговельної площі; кількість асортиментних позицій
Міжнародна рада торговельних центрів (ICSC)	Виділяють декілька типів торговельних центрів відповідно до таких класифікаційних ознак, як місце розташування та асортимент. Типи: регіональний центр, суперрегіональний центр, мікрорайонний центр, окружний торговельний центр, «лайфстайл»-центр, «пауер»-центр, тематичний/фестивальний центр, фірмовий торговельний центр [9, с. 45]	Класифікація не враховує таких ознак, як розмір торговельної площі та спеціалізацію роздрібних підприємств
М. Леві, Б. Вейтц	Різновиди роздрібних торговельних підприємств: звичайні супермаркети, супермагасини та суперцентри, оптові супермаркети, оптові супермаркети з обмеженим набором, склади з повним набором, великі магазини, роздрібні магазини загального профілю, універмаги, магазини низьких цін, спеціалізовані магазини, «фахівці в категорії», центри подарочних товарів, оптові клуби, магазини, спеціалізовані за зниженими цінами, фірмові магазини, магазини, спеціалізовані на розпродажу, магазини «однієї ціни», демонстраційні зали	Немає чітких ознак класифікації
Р. Варлі, М. Рафік	Найбільш типові формати роздрібною торгівлі: універсальні магазини, багатопрофільні магазини, спеціалізовані магазини, «вбивці категорій», «чергові» магазини, супермаркети, суперстори, гіпермаркети, оптові клуби, магазини, які торгують за каталогами, магазини-дискаунтери, заводські магазини, благодійні магазини [10, с. 45–54]	Класифікація має обмежене використання, тому що не є репрезентативною для більшості країн
Д. Гілберт	Типи: супермаркети, компактні супермаркети, невеликі магазини, експрес-магазини (при АЗС) [11, с. 365]	Не враховано специфіку окремих типів
А. Савощенко	Форми роздрібною торгівлі за такими ознаками: за місцем виконання, за методами обслуговування, за правом власності на товар, що продається, за формою розрахунків [12, с. 189]	Класифікація є малоінформативною
В. Апопій	Поділ за місцем розташування, товарною спеціалізацією, розміром торговельної площі, характером процесу обслуговування, номенклатурою послуг, типовим набором торгово-технологічного устаткування, формами продажу товарів [13, с. 306]	Ураховано організаційні та технологічні ознаки
О. Кононова, Є. Микитенко, М. Копиленко	Аптека, бар/кафе, кіоск, магазин самообслуговування, нічний клуб, павільйон, перукарня/салон краси, продуктовий магазин, ресторан, універмаг, універсам [14, с. 49]	У переліку є різні типи, які відносять зазвичай до закладів ресторанного господарства (бар/кафе, нічний клуб, ресторан), а також заклади сфери послуг перукарня/салон краси)

Джерело: складено автором

кети, склад-клуби, класичні супермаркети, магазини біля дому, продовольчі відділи, гастрономи, цілодобові магазини, магазини при АЗС, дискаунтери, аптеки, магазини засобів гігієни та косметики, магазини алкогольної продукції, винні бутіки та паби, булочні, кондитерські магазини, магазини здорової їжі, магазини замороженої продукції, кіоски, торгові автомати, автолавки, комбіновані продовольчі та аптечні магазини, будівельні магазини, універсами, Cash & Carry, оптові продажі з доставкою, продуктові послуги, товари для дітей, магазини побутової техніки та електроніки [8, с. 60–61]. Підходи щодо визначення форматів роздрібною торгівлі наведено у табл. 2.

Висновки. Розглянувши підходи до визначення основних форматів роздрібною торгівлі, зазначимо, що в основному види закладів роздрібною торгівлі виділяють з урахуванням їх місця розташування, товарної спеціалізації, розміру торговельної площі, залежно від характеру обслуговування та форми продажу товарів, кількості ексклюзивних товарів, рівня цін, сегменту споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апопій В.В. Характер сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України / В.В. Апопій, Н.С. Ситник // Торговля, комерція, підприємство : зб. наук. праць. – Львів : Львівська комерційна академія, 2012. – Вип. 13. – С. 5–9.
2. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку : [навч. посіб.] / М.І. Белявцев, Л.В. Шестопалова. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 410 с.
3. Азарян О.М. Організація і технологія торгівлі : [навч. посіб.] / О.М. Азарян, Е.М. Локтев, В.П. Оліфіров. – Донецьк : Дмитренко, 2007. – 528 с.
4. Кавун О.О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування / О.О. Кавун // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5(107). – С. 97.
5. Клочкова О.В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.В. Клочкова. Х., 2011. – 20 с.
6. Яців І.Б. Еластичність попиту на продовольчі товари як елемент конкурентного середовища / І.Б. Яців // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 61–64.
7. Міценко Н.Г. Особливості розвитку торговельних мереж у конкурентному середовищі / Н.Г. Міценко, Л.Л. Бойко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. – С. 216–220.
8. Горбенко О.В. Ринок продуктової роздрібною торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток / О.В. Горбенко // Молодий вчений. – 2015. – № 9. – Ч. 1. – С. 59–66.
9. Волосюк І. Формат ТЦ: індивідуалізація или обобщение? / І. Волосюк // Commercial Property. – 2006. – № 2. – С. 42–46.
10. Варли Р. Основы управления розничной торговлей / Р. Варли, М. Рафик. – М. : Изд. дом Гребенникова, 2005. – 456 с.
11. Управление розничным маркетингом / Под ред. Д. Гилберта ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 571 с.
12. Савощенко А.С. Инфраструктура товарного рынка : [навч. посіб.] / А.С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2005. – 336 с.
13. Організація торгівлі : [підручник] / В.В. Апопій [та ін.] ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 616 с.
14. Кононова Е. Торговое многоточие / Е. Кононова, Е. Микитенко, М. Копиленко // Новый маркетинг. – 2004. – № 12. – С. 47–52.

УДК 338. 443:637.1 (477)

Марченко І.О.

аспірант кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ БЕЗЛАКТОЗНОЇ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Статтю присвячено дослідженню формування та розвитку економічної конкуренції на вітчизняному ринку безлактозної молочної продукції. Вивчено вплив умов євроінтеграційних процесів на укрупнення агентів ринку шляхом консолідації виробничих підприємств. Означено пріоритетні напрями розвитку та шляхи підвищення ефективності товаровиробників на ринку безлактозної молочної продукції.

Ключові слова: ринок, безлактозна молочна продукція, економічна конкуренція, євроінтеграція, формування ринку, регулювання ринку, імпорт, експорт, економічне сальдо.

Марченко И.О. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БЕЗЛАКТОЗНОЙ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена исследованию формирования и развитию экономической конкуренции на отечественном рынке безлактозной молочной продукции. Изучено влияние условий евроинтеграционных процессов на укрупнение агентов рынка путем консолидации производственных предприятий. Отмечены приоритетные направления развития и пути повышения эффективности товаропроизводителей на рынке безлактозной молочной продукции.

Ключевые слова: рынок, безлактозная молочная продукция, экономическая конкуренция, евроинтеграция, формирование рынка, регулирование рынка, импорт, экспорт, экономическое сальдо.

Marchenko I.O. FORMATION AND DEVELOPMENT OF ECONOMIC COMPETITION ON THE MARKETS OF LACTOSE FREE DAIRY PRODUCTS

The article investigates the formation and development of economic competition in the domestic market lactose dairy products. The influence of European integration processes in terms of consolidation agents market by consolidating manufacturing enterprises. Author determined priority directions of development and ways to improve market producers lactose dairy products.

Keywords: market, lactose dairy products, economic competition, European integration, market development, market regulation, imports, exports, economic balance.

Постановка проблеми. Трансформаційні перетворення національної економіки України у площині інтеграції до Європейського Союзу відкривають нові

можливості для виходу вітчизняної безлактозної молочної продукції на глобальний агропромисловий ринок. Разом із тим в умовах функціонування

зони вільної торгівлі на вітчизняний ринок увійдуть крупні транснаціональні компанії, що призведе до загострення конкуренції. За таких умов актуалізується питання дослідження формування та ефективності регулювання конкурентоспроможності вітчизняних молокопродуктових підприємств, як одного з економічних аспектів інтегрування України до Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основним проблемам формування та розвитку економічної конкуренції на ринку молочної продукції, зокрема, сегменту безлактозної молочної продукції, присвячено ряд наукових доробків П.Т. Саблука, О. М. Шпичака, П.І. Гайдуцького, П.С. Березівського, В.І. Бойка, Ю.М. Макаренка, В.Я. Месель-Веселяка та ін.

Мета статті полягає у визначенні основних тенденцій формування і розвитку економічної конкуренції на ринку молока та безлактозної молочної продукції в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та розвиток економічної конкуренції на ринку безлактозної продукції відбувається під дією зовнішньоекономічних факторів, домінуючим із яких постали трансформаційні перетворення економіки України на шляху до асоціації із Європейським Союзом. У сучасних умовах короткострокової перспективи відкриття зони вільної торгівлі між Україною та ЄС підвищується значення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника для забезпечення економічної безпеки національної економіки.

Забезпечення конкурентоспроможності національного товаровиробника залежить від ряду зовнішніх та внутрішніх факторів, що створює необхідність використання системного підходу в дослідженні їх впливу. Такий підхід дозволить розробити стратегію управління розвитком економічної конкуренції та виявити критичні фактори у процесі її формування. Розвиток економічної конкуренції на ринку безлактозної молочної продукції залежить від особливостей даної галузі, зокрема, сировинної бази наповнення ринку, диверсифікації представленого на ринку товару, стратегії ціноутворення, маркетингової діяльності, відповідності представлених на ринку виробничих підприємств міжнародним стандартам якості.

Державне регулювання економічної конкуренції ґрунтується на нормах, установлених Конституцією України, а також відповідно до законів України № 3659-12 «Про Антимонопольний комітет України», № 236/96 «Про захист від недобросовісної конкуренції» та № 2210-III «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р., відповідно до якого економічна конкуренція визначається як «...змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, унаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання, мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку». При цьому економічна наука трактує конкурентоспроможність товару, як здатність продукції бути привабливішою для покупця у порівнянні з іншими виробами аналогічного виду й призначення, завдяки кращій відповідності її якісних і вартісних характеристик вимогам ринку й споживчим оцінкам.

Ринкове регулювання економічної конкуренції включає інструменти урівноваження попиту та пропозиції, а також встановлення ціни та товар. На ринку молочної продукції відбувається конкурен-

ція між молокопереробними підприємствами у сфері закупівлі молочної сировини від товаровиробників молока та орієнтації споживача. З метою заохочення попиту на різних цінових сегментах споживачів, а також тих, чий вибір вмотивований станом здоров'я та непереносимістю окремих складових молочної продукції, зокрема, лактози молокопереробні підприємства проводять диверсифікацію виробленої молочної продукції.

Проведені дослідження показали, що за 2014 та 2015 рр. в Україні істотно знизилася купівельна спроможність населення, при цьому їх попит орієнтується, головним чином, на найдешевші види молочної продукції, в основному вітчизняного виробництва. Таким чином, відбулося зниження експорту вітчизняних молокопродуктів та збільшення імпорту молочної продукції з інших країн світу.

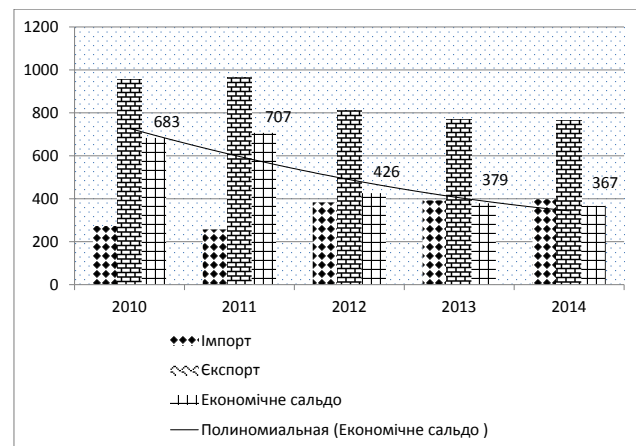


Рис. 1. Динаміка економічних показників міжнародної торгівлі молочною продукцією України за 2010–2014 рр. (млн. дол. США)

Молокопереробні підприємства потужністю понад 150 т молока за добу витісняють дрібних товаровиробників. Потужні молокопереробні підприємства мають сталі, міцні господарські зв'язки з виробниками молочної сировини та споживачами кінцевої продукції, пропонують продукцію високої якості та намагаються задовольняти потреби різних прошарків населення. Це все є перевагою перед потенційними конкурентами на ринку молока і молочних продуктів.

У рамках проведеного дослідження було встановлено, що конкуренцію на ринку молочної продукції створюють, головним чином, компанії «Галактон», «ВімбильДан», «Лакталіс – Україна», «Білосвіт – Умань», «Молочна фабрика «Рейнфорд», Харківський молочний комбінат, «Ковель-молоко» та «Мілкіленд – Україна», які займають близько 50% ринку. Випуском молочної продукції, диверсифікованої у напрямі безлактозної, на промисловій основі займається підприємство «Мілкіленд – Україна». Таке сегментування товару на даному підприємстві відбулося у 2015 р., до цього часу на ринку України у промислових масштабах не існувало виробництва безлактозної молочної продукції. Ураховуючи, що на території України від 30 до 50% населення України має непереносимість лактози, створюється попит на даний вид товару.

Державний механізм створення економічної конкуренції на агропромисловому ринку України створює передумови входження на ринок нових виробників, які організують свої виробництва відповідно

до вимог міжнародних стандартів якості. Заходи демонополізації економіки, сприяли створенню системи захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, а частка монопольного сектору в економіці країни помітно знизилася. У більшості галузей промисловості, сільського господарства, а також у сфері зв'язку і транспорту все активніше формуються конкурентні відносини.

Формування ринку безлактозної молочної продукції відбувається із переоцінкою значення конкуренції та конкурентної політики держави в системі економічних перетворень в Україні. Сьогодні в країні немає впливових політичних та суспільних сил, які б заперечували необхідність і користь економічної конкуренції. Політика послідовного сприяння розвитку конкурентних відносин стала одним із важливих чинників, що забезпечують високі темпи економічного зростання, стабільність національної грошової одиниці, позитивні зрушення у сфері життєзабезпечення населення та поступове покращання його добробуту.

Економічні процеси на практиці підтверджують взаємопов'язаність і взаємовплив розвитку конкурентних відносин і економічної активності. Найвищі темпи приросту промислової продукції спостерігалися в галузях, де найбільш глибоко та послідовно сформувалося конкурентне середовище. Це, зокрема, легка і харчова промисловість, целюлозно-паперова, поліграфічна та деревообробна промисловість, а також видавнича справа.

Закріплення та посилення цих тенденцій, забезпечення умов для стійкого тривалого зростання потребує зменшення частки монопольного сектору в економіці України. Спроможність держави не лише визначати, а й гарантувати дію закону для всіх суб'єктів господарювання, проводити дієву конкурентну політику є основою інвестиційної привабливості економіки, головним чинником її стабільності.

Формування конкурентної політики з точки зору необхідності переорієнтації структурних зрушень в економіці має вплив ефективного функціонування молокопродуктового підкомплексу України, зокрема, ринку безлактозної молочної продукції. Це, у свою чергу, передбачає здійснення комплексу заходів щодо формування ефективного конкурентного середовища як механізму, що в короткостроковій перспективі сприятиме економічному зростанню, поєднаному з реалізацією ключових завдань соціального розвитку, а в довгостроковій – стане одним з основних чинників створення та функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні. До основних завдань конкурентної політики в умовах сьогодення можна віднести посилення впливу конкуренції на ціноутворення, формування конкурентного середовища на ринках енергоносіїв, сільгосппродукції, житлово-комунальних послуг [1; 5].

Інструментарієм забезпечення розвитку ринку безлактозної молочної продукції та формування конкуренції на ньому виступає зниження рівня податкового тиску з одночасним розширенням бази оподаткування. Методами реалізації даного інструментарію виступають скасування пільг і преференцій окремим суб'єктам господарювання, вирівнювання умов конкуренції на регіональному та місцевих рівнях, удосконалення правових механізмів добросовісної конкуренції та скасування економічно не виправданих податкових пільг. Створення рівних умов конкуренції для всіх суб'єктів господарювання безпосередньо пов'язане з упорядкуванням та оптимізацією державної підтримки окремих суб'єктів господарювання

та галузей економіки. Водночас приведення практики сприяння формування конкуренції на агропродовольчому ринку у відповідність до європейських норм стане важливим кроком на шляху інтеграції України до Європейського Союзу.

Формування та розвиток повноцінного конкурентного середовища має сприяти вдосконаленню механізмів управління державною власністю. Таким чином, необхідно забезпечити ефективне управління державними підприємствами, для перетворення їх на рівноправних учасників ринку та утворення конкуренції між ними

Забезпечення повноцінної реалізації положень Закону України «Про захист економічної конкуренції» визначає правові засади підтримки і захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності та спрямоване на забезпечення ефективного функціонування вітчизняної економіки на основі розвитку конкурентних відносин.

Розробка комплексу заходів для розвитку конкурентних відносин потребує якнайшвидшого визначення принципів здійснення та етапів реформування господарської діяльності органів виконавчої влади, упорядкування та оптимізація цієї діяльності є невід'ємною складовою реформ, які необхідно виконати з метою виконання зобов'язань України в рамках укладеної Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом. Основними задачами при цьому виступає усунення нетарифних бар'єрів, в основі яких лежить доведення якості вітчизняних товарів до міжнародних стандартів безпечності та якості харчових продуктів.

Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного ринку молочної продукції необхідно створити національну стратегію розвитку виробничих потужностей безлактозної молочної продукції та впровадження асортименту молочної продукції, яка має лікувально-профілактичне значення та задовольняє потреби споживачів в екологічно чистій продукції; забезпечення дотримання високого рівня санітарної культури, автоматизації виробництва, багатоступеневої системи забезпечення якості, що поліпшить якість молочної продукції; поєднання традиційних українських технологій, рецептур з впровадженням нових і постійне вдосконалення виробництва; розширення асортименту продукції (по кожному традиційному молочному продукту випускати якомога більше найменувань, що дасть змогу розширити ринок збуту продукції); використання високоякісної сировини без консервантів, з натуральними добавками, ароматизаторами, наповнювачами; збільшення виробництва козиного молока при виробництві кисломолочних продуктів, що уможливить зниження їх собівартості й підвищення доступності для малозабезпечених верств населення, збільшення обсягу й розширення асортименту молочної продукції; випуск асортименту продукції залежно від потреб різних сегментів цільового ринку (для харчування дітей від народження до року, для дітей молодшого й старшого шкільного віку, людей похилого віку, спортсменів, вагітних жінок та інших категорій). Ця продукція матиме різний біологічний склад та енергетичну цінність; зростання обсягів виробництва продукції з подовженими термінами зберігання, зниження калорійності та рівня холестерину, підвищення їх лікувальних і дієтичних властивостей, випуск безлактозного молока.

Формування цільного конкурентного середовища диктує необхідність відпрацювання кожного параметра молочної продукції: смакових якостей, дизайну

упаковки, ціни, асортименту. До вирішальних чинників, які визначають оптимальний асортимент молочної продукції, можна віднести національні традиції, регіональні особливості споживача, відмінності у вимогах до харчування у різних категоріях споживачів. Визначальними факторами, які сприяють успішному позиціонуванню молочної продукції на ринку, є достатній обсяг сировини, якість сировини та виробленої продукції, менеджмент у підприємстві, обсяг капіталу, конкурентоспроможна вартість підприємства. Для створення таких умов необхідно забезпечити перехід усіх агентів ринку на міжнародні стандарти якості.

Глобальна ініціатива з безпеки харчових продуктів (GFSI) є результатом взаємодії провідних світових експертів у сфері забезпечення безпеки харчових продуктів з боку оптових торговельних мереж, виробників продуктів харчування, компаній, що надають послуги в ланцюзі товарозабезпечення, міжнародних організацій та урядів. Аналіз показав, що на ринку безлактозної молочної продукції при отриманні сертифікату на відповідність одного із стандартів GFSI товаровиробник підпадатиме на світовому ринку під принцип «Сертифікований одного разу – визнаний скрізь». При цьому не має необхідності проходити сертифікацію іншим рівнозначним стандартом. Метою діяльності GFSI є забезпечення постійного вдосконалення системи регулювання ринку у напрямі безпечності харчових продуктів в усьому світі, що дозволить управляти ризиками на локальному, національному і глобальному ринках, мінімізувати та попередити розповсюдження дії небезпечних та шкідливих факторів та явищ. Запропоноване, у свою чергу, призведе до зміцнення національних економік шляхом зменшення передбачуваних витрат на урегулювання надзвичайних ситуацій [7].

Регулювання стандартів і схем сертифікації та їх визнання GFSI здійснюється на основі положень Керівного документа GFSI. На даний час цими положеннями визнані наступні стандарти і схеми сертифікації: FSSC 22000, IFS Food Standard, BRC Global Standard, SQF CODE, Global Red Meat Standard (GRMS), GLOBAL GAP, Canada GAP Scheme, Global Aquaculture Alliance Seafood Processing Standard, PrimusGFS Standard та IFS PAC secure. Варто зазначити, що провідні інтегровані компанії з виробництва та реалізації на ринку агропродовольчої продукції пройшли GFSI-сертифікацію. Представниками GFSI в Україні стали: Danone, McDonald's Corporation, Hormel Foods Corporation, AEON Co., Coca-Cola Company, Carrefour SA Auchan, Wal-Mart Stores Inc., Campbell's Cargill Inc., Kraft Foods Inc. Migros, Burger King Corporation, METRO GROUP Groupe, Sodexo та ін.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у впорядкуванні понятійно-категоріального апарату теорії формування конкуренції, здійснення аналізу стану конкурентного середовища ринку безлактозної молочної продукції та опрацю-

вання організаційно-економічних аспектів впровадження технології управління конкурентними перевагами в діяльності вітчизняних підприємств.

Висновки. Захист конкуренції на регіональних товарних ринках та її підтримка в період становлення ринкової економіки пов'язана трансформаційними перетвореннями економіки України у напрямі євроінтеграційних устремлень.

Регулюючі заходи держави по сприянню конкуренції та розвитку конкурентного середовища на ринку безлактозної молочної продукції полягають у стимулюванні розвитку молокопродуктового підкомплексу агропромислового ринку України та заохоченні діючих підприємств до виробництва продукції на міжнародних стандартах якості та безпечності. Методами здійснення політики сприяння конкуренції є податкові та митні важелі, пільгове кредитування підприємств. Для сприяння розвитку конкуренції на ринку безлактозної молочної продукції необхідно мати на увазі наступне:

1. Пріоритетність виробництва безлактозної молочної продукції повинна регулюватися залежно від потреби по регіонах як соціальної значимої продукції для людей із незасвоєнням лактози, що стимулюватиме формування конкуренції в даному сегменті ринку.

2. Запровадити загальнодержавну систему довідково-консультативних послуг для малих підприємств по диверсифікації молочної продукції на безлактозну як таку, що спрямована для людей з особливими потребами.

3. Формування та розвиток конкуренції на внутрішньому ринку України в умовах зони вільної торгівлі з ЄС можуть бути забезпечені при умові впровадження міжнародної сертифікації для національного виробника молочної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64.
2. Березівський П.С. Економічна ефективність скотарства та шляхи її підвищення / П.С. Березівський. – Львів : Укр. технології, 2008. – 156 с.
3. Саблук П.Т. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні : [монографія] / П.Т. Саблук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.
4. Шпичак О.М. Стан та перспективи розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України / О.М. Шпичак. – К., 2014. – 155 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
6. Новак І.М. Тенденції розвитку світового ринку молока та досвід міжнародної торгівлі на зовнішніх ринках вітчизняних виробників молочної продукції / І.М. Новак // Інноваційна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
7. Тваринництво України у 2014 р. : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2015. – 240 с.
8. Основні економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств у 2013 р. : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2014. – 116 с.

УДК 338.432

Меглей В.І.

*аспірант кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

СКЛАДОВІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Статтю присвячено основним складовим концепції сталого розвитку. Подано особливості аграрного сектора національної економіки як сфери застосування концепції сталого розвитку. Окреслено перспективні напрями запровадження концепції сталого розвитку в аграрному секторі України.

Ключові слова: сталий розвиток, аграрний сектор, концепція.

Меглей В.И. СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Статья посвящена основным составляющим концепции устойчивого развития. Представлены особенности аграрного сектора национальной экономики как сферы применения концепции устойчивого развития. Намечены перспективные направления внедрения концепции устойчивого развития в аграрном секторе Украины.

Ключевые слова: устойчивое развитие, аграрный сектор, концепция.

Megley V.I. COMPONENTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR

The article is devoted to the basic components of the concept of sustainable development. The features of the agrarian sector of the national economy as the scope of the concept of sustainable development are presented. Promising directions of introducing the concept of sustainable development in the agrarian sector of Ukraine are outlined.

Keywords: sustainable development, agrarian sector, concept.

Постановка проблеми. Цивілізаційний розвиток, пройшовши певні етапи, перейшов у стадію глобалізації, перебуваючи під впливом об'єднуючих політичних, економічних, соціогуманітарних, екологічних факторів суспільного поступу. У сукупності ці фактори сприяють узгодженню внутрішньодержавних і зовнішніх стратегічних напрямів розвитку, які формуються під впливом світових тенденцій. Сприяють цьому і міжнародні організації, які розробляють та формують загальноцивілізаційну (планетарну) ідеологію розвитку. У переліку знакових є концепція сталого розвитку, на яку орієнтується більшість країн світу, зокрема й Україна.

Актуальність концепції сталого розвитку зумовлена питанням взаємозв'язку і взаємозалежності між економічним зростанням та збереженням довкілля на противагу ірраціональним методам використання природних ресурсів, які застосовувались у попередні століття. Як відомо, згідно із існуючим антропоцентричним принципом розвитку, природа розглядається як засіб для існування людини, що призводить до загрози екологічної катастрофи, виснаження екосистем та, як наслідок, погіршення якості життя населення. Особливо актуально це для аграрного сектора національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання сталого розвитку дістали широкого висвітлення у суспільно-політичній і науковій літературі. Серед українських науковців, які працюють над даною проблемою, відзначимо таких як В. Геєць, З. Герасимчук, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, М. Згуровський, В. Кравців, Л. Мельник, В. Трегубчук, А. Третяк, М. Хвесик, Є. Хлобистов, В. Шевчук та ін. Стосовно запровадження концепції сталого розвитку в аграрній сфері, то над цією проблематикою, зокрема, працюють такі вчені: О. Бородіна, Ю. Губені, Ю. Лопатинський, Ю. Лупенко, Л. Молдаван, Т. Осташко, Б. Пасхавер, О. Попова, І. Прокопа, П. Саблук, О. Шпикуляк, О. Шубравська, В. Юрчишин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій з проблематики сталого розвитку, питання практичного її впровадження остаточно не вирішене. Більш за все це актуально для аграрного сектора

національної економіки, який безпосередньо взаємодіє із довкіллям.

Мета статті полягає в окресленні основних складових концепції сталого розвитку та поданні перспективних напрямів її запровадження з урахуванням специфіки аграрного сектора національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

З позицій сталого, екологічно збалансованого розвитку стратегія людської діяльності має орієнтуватися на максимальне збереження природних ресурсів та мінімізацію втручання у біосферу. Відповідно, ефективна у минулому економічна система втрачає свою доцільність унаслідок її часткової непридатності до відтворення земних екосистем і потребує суттєвої трансформації [1].

Тож необхідність запровадження принципів сталого розвитку у логіку та наповненість сучасного суспільного життя здебільшого не викликає сумнівів. У цілому одноставні науковці та практики, політичні та громадські діячі у змістовному наповненні концепції сталого розвитку. Так, відповідно до концептуальних засад, які забезпечують сталий розвиток, відносять такі складові [2, с. 10]:

- екологічну, яка визначає умови і межі відновлення екологічних систем унаслідок їх експлуатації;
- економічну, що передбачає формування економічної системи, гармонізованої з екологічним чинником розвитку;
- соціальну, яка утверджує право людини на високий життєвий рівень в умовах екологічної безпеки та благополуччя.

Звісно, сучасне усвідомлення необхідності дотримання принципів збалансованого природооохоронного соціально-економічного розвитку пройшло певний історичний шлях. Як це не дивно на перший погляд, але авангардними підходами щодо стримування потенційно небезпечної ірраціональної моделі природокористування відзначилися найбільші індустріальні країни, а саме США, Великобританія, Німеччина, Франція та ін. Так, після виходу у світ у 1972 р. доповіді Римського клубу «Межі зростання» (Limits to Growth) [3], яка мала великий суспільний резонанс, на дану проблему звернули увагу не тільки окремі країни, але й світова спільнота, а провідними міжнародними орга-

нізаціями розпочалася розробка та впровадження у життя ідей сталого розвитку, що триває і по теперішній час, послідовно актуалізуючись.

Загальносвітовий характер і інтернаціональна значимість концепції сталого розвитку підтверджується підвищеною увагою саме міжнародних організацій, насамперед ООН. У числі найвагоміших, зокрема, конференція ООН з проблем навколишнього середовища (Стокгольм, 1972 р.), Звіт Всесвітньої комісії ООН з навколишнього середовища та розвитку (1987 р.), конференція ООН з проблем навколишнього середовища та розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) та багато інших заходів. Серед значущих нещодавніх подій – конференція ООН з питань сталого розвитку, відома як «Ріо +20» (Ріо-де-Жанейро, 2012 р.) [4] та багато інших.

Зауважимо, що разом із значною міжнародною увагою саме поняття сталого розвитку багатогранне та складне, тож його можна трактувати по-різному. Як наслідок, визначень щодо категорії «сталий розвиток» багато. Одним із перших було трактування, запропоноване Всесвітньою комісією з навколишнього середовища та розвитку ООН ще у 1987 р., згідно з яким сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [5]. Таке визначення доволі узагальнене, проте стосується головної мети реалізації концепції сталого розвитку. Водночас тут не актуалізовані три складові сталого розвитку: економічна, соціальна, екологічна, на збалансований розвиток яких і повинна бути спрямована концепція.

Багатогранність і багатоелементність самої категорії передбачає множинність її трактувань. Головне – максимальне охоплення як складових, так і завдань їхнього збалансування (можливо, саме тому такий розвиток ще називають «збалансований»). Відповідно, як наукові розробки, так і практична реалізація предмета дослідження повинні базуватися на системному підході у стійкій взаємодії складових загальносистемних закономірностей у їхній цілісності, структуризації, ієрархізації, функціоналізації, системному ефекті.

Долучились до цієї проблематики і вітчизняні вчені. За словами В. Трегубчука [6], необхідність переходу на модель сталого розвитку всіх країн світу, у тому числі й України, об'єктивно зумовлена демографічним «вибухом», сучасною науково-технічною революцією, а також нинішнім кризовим станом земної біосфери, істотним зниженням її відновлювальних, відтворювальних і асиміляційних можливостей унаслідок надмірних антропогенних навантажень на природу.

В Україні початкові спроби опанування загальноприйнятих тенденцій переходу до ідеології сталого розвитку на засадах даної концепції припадають на перше десятиріччя незалежності країни. Так, у 1997–1998 рр. були зроблені перші кроки на державному рівні щодо офіційної імплементації всесвітньої стратегії сталого розвитку. У Національній доповіді України про стан виконання положень «Порядку денного на XXI століття» за десятирічний період (1992–2001 рр.) зазначається, що даний проміжок часу для країни характеризується як підготовчий етап переходу до сталого розвитку [7]. За цей час було створено Національну комісію сталого розвитку при Кабінеті Міністрів України (яка була ліквідована у 2003 р.), а також прийнято ряд офіційних документів. Економічна і соціальна стратегія переходу до сталого розвитку визначається Посланням Прези-

дента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 роки», указами Президента України «Про основні напрями соціальної політики на період до 2004 року», «Про стратегію подолання бідності», «Про основні напрями земельної реформи» та ін.

Екологічна стратегія розвитку України регламентується у таких документах: «Основні напрями державної політики в галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» (від 05.03.1998 р. № 188/98-ВР), «Національний план дій з гігієни довкілля» (затверджений Постановою Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо поліпшення стану гігієни довкілля на 2000–2005 роки» від 13.10.2000 р. № 1556), Послання Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000–2004 роки» (від 23.02.2000 р. № 276а/2000) тощо. Розроблені документи та стратегії, нормативні акти загалом базувалися на відповідності принципам сталого розвитку.

Послідовним кроком щодо переходу України на принципи сталого розвитку та імплементації досягнутих домовленостей у Йоганнесбурзі у 2002 р. стало прийняття Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003–2015 роки» (від 26.04.2003 р. № 634) [8]. Важливість цієї Програми – у забезпеченні комплексного підходу до формування та реалізації державної політики, побудованої на чітко визначених ресурсо-екологічних пріоритетах розвитку.

Україна офіційно підтримала ряд міжнародних рішень щодо сталого розвитку, таких як «Порядок денний на XXI століття» (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) [9], Декларація Тисячоліття ООН (2000 р.) [10], Йоганнесбурзька декларація [11] та План реалізації рішень Всесвітнього саміту ООН зі сталого розвитку [12] (Йоганнесбург, 2002 р.), «Майбутнє, якого ми прагнемо» (Ріо-де-Жанейро, 2012 р.) [4].

Разом із тим в Україні досі немає загальнонаціонального плану практичного впровадження ідей сталого розвитку у національній економіці та системі господарювання. Серед факторів такої ситуації є відсутність до цього часу затвердженої національної стратегії сталого розвитку та плану дій з її реалізації, і навіть концепції, а також неповна імплементація у чинному законодавстві положень міжнародних документів і угод у даній сфері [13].

Незважаючи на законодавчо-нормативні прогалини, в Україні усвідомлення нової парадигми розвитку має сприяти радикальним змінам у всіх сферах національного господарства, також в окремих секторах і галузях. На нашу думку, першочергово це стосується аграрної сфери економіки.

Аграрний сектор України відігравав і продовжує відігравати визначну роль у розвитку національної економіки. Він демонструє економічне зростання як у кризовий 2008 р., так і в дуже непростий 2014 р. [14]. Як відомо, аграрний сектор реалізує ряд важливих макроекономічних функцій, серед яких – гарантування продовольчої безпеки країни, забезпечення переробних галузей сировиною, працевлаштування мешканців сільської місцевості тощо. В останні роки вітчизняний аграрний сектор формує вагому частку експортних надходжень. На нинішньому етапі позитивно змінюється суб'єктна струк-

тура аграрного виробництва – в обсязі виробництва прискорено зростає частка сільськогосподарських підприємств, натомість приріст основних параметрів господарств населення також наявний, але менший, ніж рівень підприємств. Порівняно з попередніми періодами позитивним є ріст виробництва продукції тваринництва, обсяги якого суттєво зменшувались у 1990-х роках.

Разом із позитивами, варто відзначити обмежувачі фактори та ризики подальшого розвитку аграрного сектора України на шляху сталості. Безумовно, за специфікою виробничої діяльності аграрний сектор безпосередньо пов'язаний із довкіллям і перебуває під впливом природно-кліматичних факторів, а сільськогосподарське виробництво ґрунтується на споживанні природних ресурсів. У той же час частка аграрного сектора у забрудненні та деградації довкілля становить понад третину загального обсягу деструктивної дії [15, с. 19]. Такий стан справ визначає зростаючий загрозливий вплив аграрного сектора національної економіки на екологічну ситуацію у країні в цілому. Зауважимо, що суспільний інтерес до екології, і не тільки стосовно аграрного сектора, істотно знизився, наприклад, населення в основному більше переймається проблемами економічного виживання, ніж екологічними питаннями.

Як зазначалося, невід'ємною складовою сучасної концепції сталого розвитку, разом із економічною та екологічною, є соціальна складова. У сучасному аграрному секторі національної економіки наявні обмежувачі фактори розвитку і щодо соціальної складової. Наприклад, заробітна плата в сільському господарстві традиційно відстає від середньої по країні за усіма видами економічної діяльності. І хоча цей розрив і скорочується в останні роки, рівень оплати праці в аграрному секторі залишається одним з найнижчих. Розглядаючи інші соціальні складові, зауважимо, що раніше сільськогосподарські підприємства як системоутворюючі елементи життя села спрямовували значний обсяг коштів на його соціальний благоустрій. Нині ж ця практика майже не має конкретної реалізації в українському селі.

Негативний вплив на збереження необхідних екологічних і соціальних параметрів має структурне розшарування суб'єктів аграрного виробництва [16, с. 145–147]. На сьогодні можна виокремити три групи сільськогосподарських товаровиробників: 1) великі підприємства (насамперед агрохолдинги); 2) середні та малі підприємства, фермерські господарства; 3) господарства населення. Зауважимо, що такий поділ визначальний як з позицій неоднакового рівня економічних доходів, так і різного впливу на екологічну та соціальну складові, що в сукупності формує сучасну ситуацію в українському селі, коли приріст здебільшого має екстенсивний характер.

Фактичний рівень визначених складових сталого розвитку та співвідношення між ними значною мірою відзначаються незбалансованістю. На нашу думку, економічна складова в аграрному секторі національної економіки часто є пріоритетною, що обмежує та стримує перспективи розвитку соціальної та екологічної складових. До певної міри це закономірно, адже у кризових умовах екологічні та соціальні питання відходять на другий план. Але з погляду стратегічного розвитку така ситуація безперспективна. Слабо аргументовано це і з позицій тактичних. Проте якщо концепція сталого розвитку залишається загальною декларацією і не вживаються заходи щодо державно-регулятивного забезпечення її

практичної реалізації, аграрна система перебуває на рівні саморегулювання з пріоритетністю «найвигідніших» складових.

Зазначені й багато інших факторів і фактів визначають незбалансованість розвитку аграрного сектора України, а також іншої підприємницької діяльності на селі, що в цілому не сприяє розвитку сільської місцевості. Розв'язання згаданих проблем вважаємо за можливе здійснити на засадах саме концепції сталого розвитку аграрного сектора національної економіки.

Основні напрями впровадження концепції сталого розвитку в аграрному секторі економіки України мають стосуватись екологічної складової: зниження рівня забруднення довкілля, зменшення розораності ґрунтів і поліпшення їхньої якості, мінімізації вирощування монокультур і технічних культур, які виснажують земельні ресурси та не використовуються для виробництва продуктів харчування. Збалансованість також повинна реалізуватись за рахунок оптимальних обсягів хімізації аграрного виробництва.

Необхідною є низка заходів соціального спрямування: підвищення рівня оплати праці та соціального забезпечення працівників аграрного сектора, покращання умов праці та життя у сільській місцевості тощо.

Звісно, реалізація зазначених заходів вимагає додаткових витрат, що ще раз підтверджує необхідність збалансування економічної, соціальної та екологічної складової сталого розвитку.

Як засвідчує апробація результатів наших досліджень [17, с. 25], реалізація концепції сталого розвитку в аграрному секторі України охоплює як макро-, так і мікроекономічний рівні, тобто стосується заходів державного регулювання (концепцій, доктрин, програм розвитку, національного плану дій тощо), з одного боку, і прийняття концепції сталого розвитку як морально-етичної та інноваційно-інвестиційної програми функціонування суб'єктів господарювання аграрного сектора національної економіки – з іншого. При цьому разом із стимулюванням сталого розвитку повинен забезпечуватись контроль дотримання основних його засад.

Висновки. Перспективи подальшого прогресу аграрного сектора економіки України необхідно розглядати саме в контексті законодавчо-нормативного регламентування та практичного запровадження концепції сталого розвитку. Тому актуальним стає перехід на засади сталого розвитку та пошук альтернативних методів господарювання, які були б спрямовані на заощадливе використання природних ресурсів і мінімізацію втручання у біосферу, щоб максимально нівелювати існуючий дисбаланс у тріаді «довкілля – соціум – економіка». Саме на збалансування трьох основних складових сталого розвитку, у тому числі в аграрному секторі, мають бути спрямовані подальші теоретико-методологічні та прикладні дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глушко Т.П. Концепція сталого розвитку як аграрна філософія сучасної цивілізації / Т.П. Глушко, Л.М. Корсак // Мультиверсум. Філософський альманах. – К. : Центр духовної культури, 2007. – № 66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_66/Glushko.pdf.
2. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. Б.Є. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
3. Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens III W.W. The

- Limits to Growth : a report for the Club of Rome's project on the predicament of mankind. – Universe Books, 1972. – 205 p.
4. Будущее, которого мы хотим. Итоговый документ Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/66/288&Lang=R.
 5. Report of the World Commission on Environment and Development : Our Common Future. – Oxford : Oxford University Press, 1987. – 300 p.
 6. Трегобчук В.М. Концепція сталого розвитку для України / В.М. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – С. 31–40.
 7. Національна доповідь України про стан виконання положень «Порядку денного на XXI століття» за десятирічний період (1992–2001 рр.). – Київ, 2002. – 55 с.
 8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки» від 26.04.2003 р. № 634 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/634-2003-p>.
 9. «Повестка дня на XXI век» / Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml.
 10. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml.
 11. Иоханнесбургская декларация по устойчивому развитию / Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/decl_wssd.shtml.
 12. План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию / Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf.
 13. «Проекты концепції сталого розвитку України: можливість їх вдосконалення та застосування». Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1566/>.
 14. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 15. Лопатинський Ю.М. Сталий розвиток аграрного сектора національної економіки у контексті євроінтеграції / Ю.М. Лопатинський // Науковий вісник Чернівецького університету. Серія «Економіка». – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – Вип. 730-731. – С. 17–20.
 16. Лопатинський Ю.М. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств : [монографія] / Ю.М. Лопатинський, С.І. Тодорук. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 220 с.
 17. Меглей В.І. Аграрний сектор на шляху сталого розвитку / В.І. Меглей // Шляхи стабілізації фінансово-економічного стану країни : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 23–24 жовтня 2015 р.). – Львів : ЛЕФ, 2015. – С. 24–25.

УДК 378.3:334.025

Мілевський С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Мілевська Т.С.
старший викладач
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУЛЬНОГО ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню світового досвіду формульного фінансування вищої освіти. Розглянуто переваги та недоліки формульного фінансування. Наведено типові формули. Розглянуто можливості застосування формульного фінансування вищої освіти в Україні.

Ключові слова: вища освіта, механізм фінансування, формула фінансування, розподіл державних коштів, стратегія реформування.

Милевский С.В., Милевская Т.С. ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМУЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена изучению мирового опыта формульного финансирования высшего образования. Рассмотрены преимущества и недостатки формульного финансирования. Приведены типичные формулы. Рассмотрены возможности применения формульного финансирования высшего образования в Украине.

Ключевые слова: высшее образование, механизм финансирования, формула финансирования, распределение государственных средств, стратегия реформирования.

Milevskiy S.V., Milevska T.S. PERSPECTIVES OF HIGHER EDUCATION FORMULA FUNDING IN UKRAINE

The article is devoted to the study of higher education formula funding international experience. The advantages and disadvantages of formula-funding are considered. Typical formulas are described. The possibilities of higher education formula-funding implementation in Ukraine are considered.

Keywords: higher education, funding mechanism, funding formula, the allocation of public funds, the strategy of reforms.

Постановка проблеми. Для поглибленого вивчення сучасних проблем фінансування вищої освіти необхідно докладно досліджувати «моделі фінансування», які використовуються органами державної влади для визначення бюджетів, які передаються в навчальні заклади системи вищої освіти.

Механізми державного фінансування містять важливі стимули для досягнення трьох основних критеріїв функціонування системи вищої освіти: якість, ефективність і справедливість. Режими фінансування й моделі фінансування не тільки служать для виділення ресурсів для даних цілей, але й викорис-

товуються як форми регулювання та методи управління.

Вищі навчальні заклади (ВНЗ), окрім державного фінансування, зазвичай одержують цільові гранти (або одноразове фінансування), тобто мають широку автономію для ухвалення рішення про витрату державних коштів у внутрішньому розподілі ресурсів. Однак згодом у багатьох країнах розміри та способи надання грантів змінилися, більшість країн у значній мірі спираються на формули фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз доступних джерел інформації [1–6] виявив, що більшість країн світу використовують формули фінансування для розрахунку розміру державних грантів для навчання й/або покриття поточних операційних витрат, а у деяких випадках, і для фінансування досліджень. Компоненти формули фінансування включають критерії входу (наприклад, кількість студентів, чисельність персоналу) і/або показники ефективності (наприклад, кредити, дипломи).

Мета статті полягає в узагальненні світового досвіду застосування формульного фінансування вищої освіти; визначення переваг та недоліків формульного механізму фінансування; визначення можливості застосування формульного фінансування вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формульне фінансування є популярним з ряду причин. Справедливість і прозорість є двома найбільш важливими атрибутами формул. Простота застосування також є привабливою особливістю формули, тому що коли вона розроблена, подальше застосування формули є досить легким й зрозумілим. Один набір правил застосовується до усіх ВНЗ і немає необхідності вести переговори з кожним ВНЗ окремо.

У табл. 1 представлена інформація про критерії формульного фінансування в дев'ятьох європейських системах вищої освіти.

Таблиця 1

Компоненти формульного фінансування в деяких європейських системах вищої освіти [1]

	Державне фінансування на основі:
Швеція	Студенти; кредити
Данія	Кредити, накопичені студентами (принцип «таксометра»)
Бельгія-Фландрія	Кількість прийнятих студентів; кредити; дипломи (BA, MA, Ph)
Німеччина	Бюджет за минулий рік; кількість студентів (приблизно дорівнює кількості місць, виділених державою кожній установі)
Англія	Кількість студентів (погоджена з університетом)
Нідерланди	Кількість прийнятих студентів; дипломи (BA, MA, Ph)
Фінляндія	Кількість дипломів (погоджена з установою)
Франція	Критерії входу (персонал, площа, студенти)
Іспанія	Студенти й (у Валенсії) заснована на контрактах складова, обумовлена окремими показниками, обраними установами

Необхідно зазначити, що формульне фінансування, як основний інструмент визначення обсягів асигнувань на вищу освіту, є найбільш поширеним не тільки в Європі, але й у світі.

Доцільним є визначення еволюції формул фінансування. Розвиток формул та їх складових можна

докладно дослідити на прикладі формульного фінансування вищої освіти у Південно-Африканській Республіці [5].

У ПАР формульне фінансування використовується з 1951 р. й з тих пір перетерпіло кілька еволюційних змін. Формула Холоуея розглядає три типи потреб установи. З погляду термінології, її можна записати у вигляді [5]:

$$F(H) = S_b + S_s + A; \quad (1)$$

де S_b – базове забезпечення процесу навчання (не залежить від кількості студентів);

S_s – стандартні асигнування процесу навчання (частково залежить від числа студентів);

A – вартість проживання студентів у гуртожитках з урахуванням забезпечення персоналу на спеціальній основі починаючи з 1959 р.

Компонент S_b являє собою оплату праці викладачів «базових» факультетів, а також бібліотекарів. Оплата праці інших наукових кадрів є частиною компонента S_s і визначається незалежно, відповідно до загальної кількості учнів всіх курсів (або модулів) різних факультетів, а саме: мистецтва, науки, торгівлі й адміністрування, освіти, прикладних наук, медицини й стоматології. Інша частина компонента S_s визначається по кількості студентів денної форми навчання (для фінансування бібліотеки), а також кількістю лабораторних курсів (для фінансування лабораторного устаткування), у той час як фіксований відсоток від забезпечення оплати праці вчених додається до витрат на управління й інших поточних витрат в установах.

У результаті поглибленого дослідження, проведеного комісією Ван Вик де Фриза, формула, запропонована Комісією, представила деякі детально обґрунтовані, нові підходи, зберігаючи кращі особливості формули Холоуея. Дві із цих особливостей, а саме базове фінансування для установ (незалежно від їхнього розміру) і розподіл витрат між державою й установами, були збережені й у формулі субсидій Ван Вик де Фриза й пізніше, у формулі фінансування SAPSE. Формула Ван Вик де Фриза була явно заснована на формулі Холоуея, але включала ряд істотних вдосконалень [5]:

$$F(VW) = g(S_{dep} + S_{adm} + Lib + Lab + Res + RT + CS + MB), \quad (2)$$

де g – коефіцієнт внеску держави (у діапазоні від 75 до 85%), який дисконтує економію від ефекту масштабу ВНЗ. Це співвідношення заміняє практику відрахування стандартного доходу від оплати студентів за навчання, використовувану у формулі Холоуея;

S_{dep} – забезпечення (зарплати плюс пільги) викладачам, обумовлене зваженим числом студентів за допомогою співвідношень «студент – викладач», а також допоміжному персоналу (відрізняються для гуманітарних наук, природничих наук і медичних наук). Використовуються фіксовані норми співвідношення для забезпечення академічного персоналу (професори – 20%, доценти – 25%, викладачі – 40% і молодші викладачі – 15%). S_{dep} також включає основне або мінімальне фінансування для всіх установ;

S_{adm} – забезпечення адміністративного персоналу університету, визначається в розмірі винагороди п'яти старших посадових осіб (у розмірі максимальної винагороди для професора) плюс фіксований відсоток від S_{dep} ;

Lib – фінансування бібліотеки. Винагорода керівника (у розмірі максимальної винагороди для професора) плюс фіксований відсоток від S_{dep} . Кошти для придбання книг і журналів на основі зваженого числа студентів по групах;

Lab – виділення коштів для лабораторій відповідно до зваженої кількості студентів факультетів по групах;

Res – фінансування наукових досліджень у вигляді фіксованого відсотка від Sdep;

RT – поточні витрати на навчання у відповідності до зваженого числа студентів;

CS – виділення коштів для застосування інформаційних технологій, головним чином, на основі числа студентів і деяких інших факторів. (У 1977 р. ці витрати усе ще були невеликі – біля 3% від загального фінансування.);

MB – кошти для забезпечення технічного обслуговування будинків, гуртожитків і меблів на основі чисельності студентів.

Формула Ван Вік де Фриза внесла кілька важливих, нових принципів фінансування. Наприклад, зважування числа студентів і стандартний набір (відповідно до норм співвідношення кількості студентів до викладачів) посад для академічного персоналу. Крім того, вона намагалася моделювати найважливіші категорії витрат університетів. На жаль, ця формула має й недолік – не враховує щорічну інфляцію при розрахунку витрат на вищу освіту.

Подальшим розвитком формульного фінансування була розробка формули SAPSE (South African Post-Secondary Education) у 1980-х роках (South African Post-Secondary Education).

Формула SAPSE може бути розбита на більш ніж сто компонентів відповідно до діяльності й категорій витрат ВНЗ. Таким чином, вона більш досконала за формули Холоуея та Ван Вік де Фриза. Спрощений варіант цієї формули починається з добутку трьох факторів [5]:

$$F(\text{SAPSE}) = a \cdot g \cdot R, \quad (3)$$

де a – коефіцієнт масштабування у формулі субсидій, відомий як фактор, що представляє частку держави у фінансуванні ($a \leq 1$);

g – частка внеску уряду, що розраховується за кожною шкалою, щоб забезпечити значний внесок ВНЗ (в основному у вигляді плати за навчання) в інституціональний бюджет;

R – загальна (теоретична) кількість коштів, необхідна університету для здійснення діяльності в визначеному році. Цей компонент може визначатися в такий спосіб [5]:

$$R = BnSn + BhSh + DnIn + DhIh + E1L + E2M + F1V + F2W + H.A + J.X + K.Y, \quad (4)$$

Sn та Sh відображають кількість коштів, необхідну для фінансування навчання студентів за дисциплінами природничих та гуманітарних наук відповідно до кількості зарахованих студентів, їх рівнів навчання (аналогічно формулі Ван Вік де Фріза).

Результати досліджень (позначається через A), вимірюються в одиницях, розрахованих Департаментом народної освіти на основі затверджених публікацій (у вигляді статей в акредитованих журналах, патентів і книг з предметної галузі), також генерує субсидії (понад так званий «сліпий» дослідницький компонент фінансування на основі Sn й Sh) університетам.

Фінансування для додаткового устаткування й бібліотечних фондів надається, якщо один або обоє із прогнозованих Sn або Sh значень у рік n перевищують досягнуті колись максимальні значення Sn або Sh . In й Ih відбивають перевищення попередніх максимальних значень Sn й Sh . Це новий і дуже важливий принцип формульного фінансування вищої освіти.

R також містить у собі компоненти фінансування утримання гуртожитків, інфраструктури й для придбання нових меблів й устаткування, коли росте кількість студентів стаціонару, що використовують інститутське житло (L) і студентів стаціонару, які не використовують інститутське житло (M). V й W – відповідний ріст L й M вище своїх попередніх вищих значень. Включення студентів, що проживають і не проживають у гуртожитку, як вхідний параметр у формулу фінансування також є новим у розглянутому підході.

Для ветеринарних ВНЗ обсяг практичної підготовки студентів (X) і збільшення цього показника вище попереднього максимуму (Y) також збільшує суму фінансування.

Коефіцієнти $Bn, Bh, Dn, Dh, E1, E2, F1, F2, H, J$ і Y є лінійними функціями 10 вартісних одиниць $C1, C2, \dots, C10$, які відносяться до поточних або основних витрат і відбивають складові витрат на конкретні види витрат у ВНЗ у поточному бюджетному періоді. Такими складовими є: $C1$ – винагорода викладацьких і наукових кадрів; $C2$ – винагорода іншого персоналу (весь персонал за винятком викладацьких, наукових кадрів і працівників сервісних служб); $C3$ – винагорода працівників сервісних служб; $C4$ – постачання й сервіс; $C5$ – будівля будинків та інші поліпшення території; $C6$ – устаткування; $C7$ – книги для гуманітарних наук; $C8$ – книги для природничих наук; $C9$ – журнали для гуманітарних наук; $C10$ – журнали для природних наук.

Як було відзначено вище, компоненти витрат щорічно оновлюються на підставі макроекономічних індикаторів для забезпечення росту витрат в університетах, формула SAPSE характеризується наявністю саморегуляції відповідно до впливу інфляції. Важливо відзначити, що з реалізацією формули SAPSE для університетів державне фінансування вперше здійснювалося не тільки на основі вхідних параметрів, але й на результатах діяльності університетів, тобто враховувалася кількість курсів, успішно завершених студентами (кількість кредитів), і результати науково-дослідної діяльності персоналу ВНЗ.

Основним недоліком розглянутої формули є її лінійна залежність від кількості студентів стаціонарної форми, що вступили на навчання. Істотне збільшення кількості зачислюваних студентів привело до того, що уряд був змушений не тільки знизити коефіцієнт « a » для університетського сектора в цілому, а також затвердити нерівні значення цього коефіцієнта для різних університетів. У результаті формула була переглянута у бік більшої деталізації шляхом розукрупнення деяких коефіцієнтів. Також були введені граничні розміри фінансування приросту кількості студентів стаціонарної й дистанційної форм навчання. Таким чином, держава фінансувала приріст кількості студентів не більш ніж 2,5% для стаціонару й 5% для дистанційної форми навчання.

Значний досвід формульного фінансування вищої освіти з бюджетів штатів накопичений у США [6]. Формули фінансування на рівні штату або інструкції з фінансування для вищої освіти використовуються в Сполучених Штатах з 40-х років ХХ ст. Спочатку вони розроблялися як інструмент розподілу державних коштів на раціональній і справедливій основі. З тих пір формули фінансування постійно вдосконалювалися й отримали вигляд комплексної методології для визначення потреб ВНЗ у фінансуванні й розподілу державних засобів.

Розробити оптимальну формулу дуже складно, тому що є розходження в місіях ВНЗ, навіть у

межах однієї й тієї ж системи, і в здатностях ВНЗ виконати їх місії. Ці розходження не заперечують значимості формул, але припускають, що формули можуть бути використані для визначення базового фінансування, до якого (або з якого) кошти можуть бути додані (або відняті), якщо це необхідно. Формули, як правило, вважаються основаними на кількості реєстрацій студентами, тому що базуються на кредитних годинах, кількості студентів, професорсько-викладацького складу й інших співробітників, що дозволяє відносно легко оцінити зміни. Якщо доведено необхідність виділення додаткових коштів, то формули можуть бути основою для цільового додаткового фінансування. Через те, що формули базуються на кількості зарахованих студентів, у випадку зниження кількості абітурієнтів, фінансування може зменшуватися. Цей аспект використання формульного фінансування піддався критиці в декількох штатах, де ВНЗ зазнали зниження числа студентів. Коли кількість студентів, що вступили до ВНЗ, знижується або залишається постійною, використовуються методи одержання додаткових ресурсів. Розробка нових програм і послуг для задоволення різноманітних потреб абітурієнтів може зажадати різних конфігурацій ресурсів на додаток до різних програм. Використання альтернативних методів навчання, у тому числі дистанційного, може зажадати зміни парадигми фінансування.

Для забезпечення справедливого розподілу наявних ресурсів, більшість штатів і систем використовували формули фінансування або інструкційні формули з фінансування в розробці бюджету або розподілі ресурсів для ВНЗ. Формула визначається як математичне подання суми коштів або витрат на ВНЗ у цілому або для цільової програми у ВНЗ.

У 2006 р. 36 штатів, або систем, повідомили, про використання формул і принципів фінансування в процесі розподілу ресурсів для суспільних установ, це найбільше число з 1980 р. [6]. Кількість штатів, або систем, що використовують формули, змінюється з року в рік, тому що штати постійно міняють формули і змінені формули може бути названа іншим чином. Штати, що використовують формулу фінансування в 2006 р., перераховані в табл. 2.

Розглянемо два приклади подібних формул. Співвідношення «студент – факультет» варіюють залежно від рівня навчання, дисципліни у першій формулі, у той час як у другій варіюється сама ставка [6].

1. Інструктивна формула з розрахунку обсягів фінансування = сума (кількість посад викладачів факультету для конкретної дисципліни множить на середню оплату праці на факультеті для цієї дисципліни), де число ставок викладачів факультету визначається співвідношенням «студент – факультет», а кількість студентів стаціонарної форми навчання визначається кількістю кредитних годин за рівнями навчання.

2. Інструктивна формула з розрахунку обсягів фінансування = базовий обсяг плюс сума [(ставка в розмірі кількості зважених кредитних годин у групі дисциплін 1), (ставка в розмірі кількості зважених кредитних годин у групі дисциплін 2) і (ставка в розмірі кількості зважених кредитних годин у групі дисциплін 3)], де кількість зважених кредитних годин урахується у вигляді усереднених за три роки кредитних годин, і всі академічні дисципліни відносяться до однієї із трьох груп дисциплін на основі вартісних факторів. Дисципліна може бути в групі 1 для студентів бакалаврату, і в групі 2 або 3 – для магістратури або докторантури.

 Таблиця 2
 Динаміка використання формул штатами США

Штат	Використання формул фінансування			
	1984	1992	1996	2006
Алабама	X	X	X	X
Аляска		X		
Аризона	X	X	X	X
Арканзас	X	X		X
Каліфорнія	X	X	X	X
Колорадо	X	X	X	
Коннектикут	X	X	X	X
Делавер				
Флорида	X	X	X	X
Джорджія	X	X	X	X
Гавайї				X
Айдахо		X	X	X
Іллінойс	X	X	X	X
Індіана				X
Айова				
Канзас	X	X	X	X
Кентуккі	X	X	X	X
Луїзіана	X	X	X	X
Мен				
Меріленд	X	X	X	X
Массачусетс	X			X
Мічиган	X			-
Міннесота	X	X	X	X
Міссісіпі	X	X	X	X
Міссурі	X	X	X	X
Монтана	X	X	X	X
Небраска				X
Невада	X	X	X	-
Нью-Гемпшир				
Нью-Джерсі	X			
Нью-Мексико	X	X	X	X
Нью-Йорк	X			-
Північна Кароліна				X
Північна Дакота	X	X	X	X
Огайо	X	X	X	X
Оклахома	X	X	X	X
Орегон	X	X	X	X
Пенсільванія	X		X	X
Род Айленд				
Південна Кароліна	X	X	X	X
Південна Дакота	X	X	X	X
Теннессі	X	X	X	X
Техас	X	X	X	X
Юта		X	X	
Вермонт				X
Вірджинія	X	X		X
Вашингтон	X			
Західна Вірджинія	X	X	X	
Вісконсин	X			
Вайомінг				X
Кількість	36	32	30	38

Кожен штат, що використовує формулу, застосовує унікальну методику. Насправді, немає двох штатів, що засновують розрахунок на тих самих параметрах для визначення потреб у фінансуванні для своїх ВНЗ. Загальною проблемою, з якої зіштовхуються штати з більшим переліком категорій витрат,

є необхідність контролювати правильність класифікації кредитних годин за програмою або дисципліною у формулі фінансування. Формули, у яких занадто багато програмних рівнів, можуть викликати бажання у ВНЗ привласнити своїм дисциплінам та програмам рівень класифікації, що відповідає найвищій ставці фінансування. Необхідність аудита вірної оцінки кредитних годин дисциплін присутня у будь-якій формулі фінансування, заснованій на обсязі зарахування студентів. Така проблема зростає експоненційно з рівнем диференціації.

Таким чином, занадто докладна диференціація навчальних компонентів створює стимули для маніпулювання формулою й приводить до додаткових адміністративних витрат у звітах про зарахування й прогнозування майбутніх рівнів зарахувань. Із цієї причини деякі штати (наприклад, Флорида) удосконалили свої формули в останні роки, щоб покладатися на меншу кількість категорій витрат у формулі фінансування. Інші штати також розглядають можливість використання більш простих формул.

На жаль, в Україні досі не впроваджено прозорого та справедливого механізму фінансування закладів вищої освіти. Відповідно до розділу 12, статті 71 Закону України «Про вищу освіту» [7], державне фінансування вищої освіти відбувається за принципами формування державного замовлення. Державне замовлення формується відповідно до статті 72 того ж Закону. Серед додаткових витрат виділено лише витрати на комунальні послуги, які повинні компенсуватись за рахунок місцевих бюджетів.

Такий підхід значно ускладнює як процес фінансування, так і, що найголовніше, визначення обсягів фінансування. Головним недоліком такого підходу є відсутність прозорості та справедливості в розподілі державних коштів між закладами вищої освіти. Застосування формульного фінансування дозволить значною мірою згладити означені недоліки та підвищити ефективність розподілу коштів державного фінансування вищих навчальних закладів.

Деякі вдосконалення системи фінансування вищої освіти розроблено у Проекті «Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року» [8], відповідно до якого державне фінансування вищого навчального закладу має складатись із чотирьох компонентів (рис. 1).

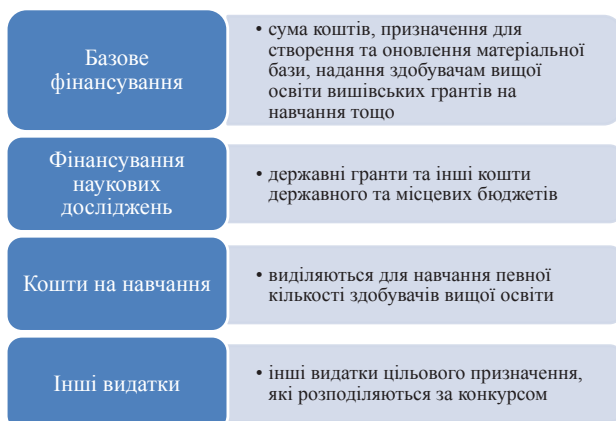


Рис. 1. Компоненти державного фінансування ВНЗ згідно зі «Стратегією реформування вищої освіти в Україні до 2020 року»

З точки зору виділення коштів на фінансування процесу навчання студентів, у «Стратегії реформу-

вання вищої освіти в Україні до 2020 року» пропонується три методи (рис. 2).

Саме у випадку прийняття за основу «блочного фінансування» виникає реальна можливість застосування формульного фінансування вищої освіти в Україні. Таким чином, три компоненти державного фінансування ВНЗ (окрім «Інших видатків») можуть бути розраховані за допомогою формули, що забезпечить ряд переваг, найбільш важливими з яких є наступні:

1. Формула гарантує, що фінансування відбувається на справедливій й об'єктивній основі, без урахування суб'єктивних факторів. Тому, як правило, деполітизує розподіл коштів між ВНЗ.

2. Формула фінансування може розглядатися як договір між двома сторонами: державою, в особі міністра освіти, й ВНЗ. Держава виділяє кошти установам для конкретних навчальних цілей, у той час як установа надає освітні послуги населенню.

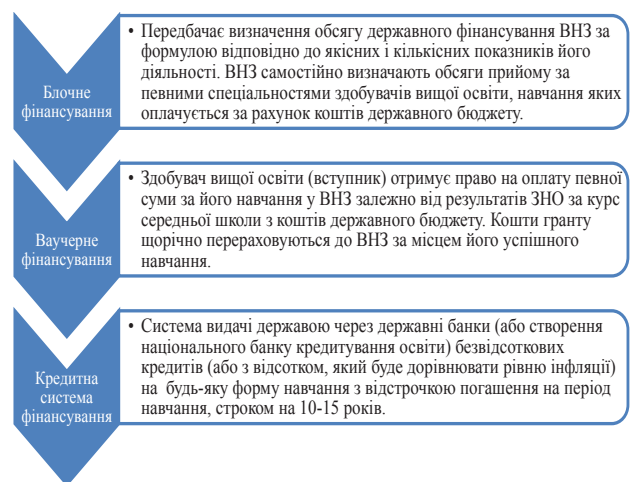


Рис. 2. Можливі варіанти фінансування процесу навчання здобувача вищої освіти згідно зі «Стратегією реформування вищої освіти в Україні до 2020 року»

3. Фінансування на основі формули дає більше можливостей реалізації автономності ВНЗ, тому що держава, як правило (за винятком окремих випадків цільового фінансування), не вказує, як виділена сума повинна бути витрачена. Це в корені відрізняється від так званого бюджетування на основі потреби з переважно цільовим виділенням коштів.

4. Формула фінансування гарантує, що правила фінансування відомі заздалегідь їй, отже, сприяє середньо- і навіть довгостроковому плануванню діяльності ВНЗ.

Висновки. Формули фінансування розробляються в адаптивній формі, щоб урахувати стільки мінливих факторів (вхідні параметри), скільки можливо. Зростання витрат являє приклад такого мінливого фактора й має бути включене у будь-яку встановлену на законодавчому рівні формулу фінансування. Однак оскільки формула фінансування не може врахувати всі фактори, то є лише орієнтиром і вказує на модель фінансування усередненого ВНЗ.

Проте недоліком будь-якого формульного механізму фінансування є те, що установи, що обслуговуються за формулою, неминуче починають експлуатувати формулу після року або двох, знаходячи лазівки в її компонентах або у визначенні, або розрахунок вхідних параметрів. Тому дуже важливо, щоб держава сприймала будь-яку формулу фінансування

як динамічну модель. Але в той же час не можна переглядати формулу щороку, рішення про перегляд повинне бути ретельно обґрунтоване й прийматися не частіше ніж кожні п'ять років. Зовнішні фактори, такі як макроекономічні показники в країні або зміни соціально-економічного становища, також можуть вимагати корегування у формулі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Jongbloed, B.W.A. Funding higher education: a view across Europe. Brussels, 2010.
2. Jamil Salmi, «Scenarios for Financial Stability of Tertiary Education» «Higher Education to 2030 – Volume 2: Globalisation» © 2009 OECD.
3. Jongbloed, B.W.A. & Vossensteyn, J. J. (2001). Keeping up Performances: an international survey of performance based funding in higher education. *Journal of Higher Education Policy and Management*, vol. 23. – № 2. – P. 127–145.
4. Higher Education Accountability System: the Texas Experience. Unpublished paper presented at the OECD / IMHE Conference on Higher Education Outcomes. Paris, September 2008.
5. Public funding of higher education in south africa by means of formulae (A. G. W. Steyn and A. P. de Villiers) research report prepared for the Council on Higher Education CHE (2005).
6. States' Methods of Funding Higher education: report for the nevada legislature's committee to study the funding of higher education. SRI International, 2012.
7. Закон України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
8. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року (Проект). – К., 2014.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.46

Кузьмак О.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Рівненської філії ПВНЗ «Європейський університет»*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОГО СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

У статті досліджено сутність та необхідність інноваційної діяльності. Визначено основні етапи розробки концепції інноваційного розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування. Виокремлено та згруповано принципи реалізації концепції інноваційного розвитку. Визначено основні напрями інноваційного розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування.

Ключові слова: послуга, сфера послуг, інновації, концепція, обслуговування, підприємство.

Кузьмак О.И. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КОМУНАЛЬНОГО СЕРВИСНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

В статье исследована сущность и необходимость инновационной деятельности. Определены основные этапы разработки концепции инновационного развития предприятий коммунального сервисно-производственного обслуживания. Выделены и сгруппированы принципы реализации концепции инновационного развития. Определены основные направления инновационного развития предприятий коммунального сервисно-производственного обслуживания.

Ключевые слова: услуга, сфера услуг, инновации, концепция, обслуживание, предприятие.

Kuzmak O.I. THE CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF COMMUNAL ENTERPRISE

In the article the essence and necessity of innovation. Been determined the main stages of the innovation concept of communal enterprise. Allocated and grouped principles of the concept of innovation. Been determined the main directions of innovative development of communal enterprise.

Keywords: service, service industries, innovation, concept, business.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку економіки та нестабільні ринкові умови створюють актуальність необхідності вибору напрямків інноваційного управління та формування підприємством економічно обґрунтованої інноваційної політики. Великий інтерес до цієї проблематики в умовах вітчизняної економіки обумовлений у значній мірі позитивними результатами та яскравими прикладами впровадження інноваційних процесів у діяльність західних підприємств.

З урахуванням постійної активізації глобалізації економіки інноваційні процеси, що охопили українську економіку, активно впроваджуються у сферу діяльності підприємств сфери послуг. На сьогоднішній день сфера послуг формує ядро постіндустріальної економіки і у багатьох аспектах визначає її основні макроекономічні параметри. Сфера послуг, більше ніж інша, орієнтована на споживача, на задоволення потреб, на підвищення якості життя населення, тому можна стверджувати, що обов'язковою умовою успішного і результативного розвитку будь-якої держави є розвиток сфери послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми у сфері функціонування та розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування в умовах переходу до ринкової економіки досліджено у багатьох працях, зокрема Адамова Б.І., Амосова О.Ю., Амітана В.Н., Богачова С.В., Буркинського Б.В., Васильєвої О.І., Василенка В.Н., Герасимчука З.В., Драгана І.О., Лукьянченка О.О., Письмаченка Л.М., Петрушевського Ю.Л. і багатьох інших.

Без сумніву, праці згаданих науковців мають досить велику теоретичну та практичну цінність. В їхніх роботах досліджено теоретико-методологічні засади державного управління комунальним господарством, позитиви і негативи функціонування та перспектив збалансованої модернізації організаційно-економічного механізму розвитку ЖКГ, пріоритети реформування підприємств комунального господарства держави з перехідною економікою з урахуванням світового досвіду. Огляд наукових праць як вітчизняних, так і закордонних авторів указує на дискусійні положення і певні розбіжності розуміння та трактування щодо сутності сфери послуг, систематизації чинників, які впливають на їх функціонування та розвиток, а також формування концепції інноваційного розвитку підприємства, що складає певні труднощі в умовах практичного формування та реалізації ефективної системи управління розвитком підприємства.

Мета статті полягає у розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо розробки та реалізації концепції інноваційного розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування та розкриття принципового підходу до вдосконалення процедур вибору управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов євроінтеграції для підвищення ефективності сфери послуг надзвичайно важливе значення належить активізації інноваційної діяльності, адже без цього неможливе формування прогресивних структурних зрушень, техніко-технологічне оновлення,

забезпечення сталого розвитку підприємств сфери послуг. Основні переваги інноваційного шляху розвитку полягають у наступному: підтримання необхідного рівня прибутку; зниження виробничих витрат; підвищення конкурентоспроможності товарів; можливість створення додаткових джерел грошового потоку; підтримання конкурентоспроможності на ринку.

Проте особливістю інноваційного розвитку підприємств сфери послуг є вкрай недосконала нормативно-законодавча база та досить короткий термін існування сфери послуг як самостійної та вагомої галузі національної економіки. Адже в умовах адміністративно-командної економіки сфера послуг мала статус супутньої до промисловості, її розвиток не вважався актуальним завданням для держави, а відтак, галузь була у більш занедбаному стані, ніж промисловість.

Інноваційна діяльність у сфері послуг повинна не лише охоплювати сферу виробництва послуг споживання в цілому, але й відстежувати особливості конкретних споживачів, що, зрештою, зумовлює необхідність програмного підходу, який передбачає прогнозування, вибірковість, адресність, раціональність використання всіх типів ресурсів та врахування специфічних особливостей послуг: покупець часто безпосередньо бере участь у виробництві послуг; надання послуг – це діяльність (процес), і тому послуга не може бути протестованою перш ніж покупець її купить; послуга часто складається з системи дрібніших послуг, причому покупець оцінює ці субпослуги; якість і привабливість надання послуг залежать від здатності покупця оцінити їхні результати [1, с. 132].

У контексті сказаного підприємства комунального сервісно-виробничого обслуговування, діяльність яких спрямована на задоволення першочергових потреб населення і створення необхідних умов для функціонування всіх галузей національного господарства, є невід'ємною частиною сфери послуг. У послугах, що надаються даними підприємствами (виробництво, транспортування і розподіл теплової енергії між споживачами тепла; забезпечення безаварійної роботи котельних, теплових пунктів і теплових мереж; забезпечення стабільного і безперебійного надання послуг тепло-, водопостачання, водовідведення), має потребу не тільки населення для забезпечення життєдіяльності, а також і промислові підприємства, що забезпечують функціонування та розвиток міста, бюджетні організації і об'єкти соціально-культурної сфери [2, с. 159].

Усе це обумовлює гостроту та актуальність проблематики інноваційного розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування у ринкових умовах господарювання, важливість невідкладного вирішення пов'язаних з цим економічних і соціальних питань, першочергову необхідність всебічного наукового дослідження як загальних теоретичних аспектів функціонування комунальних підприємств, економіко-правових засад управління ними, так і проблем інвестиційно-інноваційної моделі їх розвитку.

На жаль, сучасний стан розвитку комунального господарства в Україні характеризується низкою негативних факторів: кризовий стан інфраструктури (загрозлива зношеність водопостачальних, теплових, каналізаційних мереж); зростання тарифів на комунальні послуги, що не відповідає економічному обґрунтованому рівню та характеризується низькою якістю наданих послуг; відсутність конкурент-

ного середовища у сфері комунального господарства; недосконалість механізму формування цін і тарифів на продукцію та послуги комунальних підприємств та ін. Недофінансування експлуатаційної діяльності підприємств комунального господарства не тільки не дає можливості впроваджувати новітні ресурсозберігаючі технології та обладнання, а й взагалі забезпечувати функціонування підприємств на існуючому рівні.

Неможливість швидкого вирішення перерахованих проблем обумовлена великими фінансовими витратами, кардинальним переосмисленням потенціалу підприємств житлово-комунального господарства та результатів їхньої діяльності як з боку співробітників (керівництва і виконавців), так і з боку суб'єктів зовнішнього оточення (споживачів послуг, постачальників і підрядників, контролюючих та керуючих органів влади). Це визначає доцільність удосконалення окремих бізнес-процесів підприємств житлово-комунального господарства з використанням досягнень науково-технічного прогресу і сучасних методів управління, а так само необхідність підвищення ефективності їх інноваційної діяльності. Така діяльність повинна забезпечувати не тільки виконання локальних поточних завдань, а й відповідати стратегічним цілям функціонування підприємства, покращувати показники його діяльності за рахунок застосування концепцій управління інноваційними проектами як єдиного комплексу механізмів.

В умовах євроінтеграційних економічних реформ, зниження впливу політичної доцільності та зростання значущості економічних показників у процесах державного управління, перехід від централізованого управління грошовими коштами підприємств комунального господарства до децентралізації істотно змінюють їх механізми управління. Перехід від планової до ринкової системи господарювання вимагає від даних підприємств істотної зміни їх внутрішньої системи управління з використанням адаптаційних підходів і механізмів на стратегічному рівні. Адаптація припускає використання методів діагностики системи управління, особливостей побудови і стану зовнішнього середовища підприємства, вироблення нових підходів і механізмів управління, заснованих на використанні сучасних концепцій менеджменту [3, с. 257].

Процес менеджменту інноваційного розвитку можна розглядати з позиції системи функціонального управління, процесу прийняття управлінських рішень та організаційної системи. З позицій функціонального підходу до управління інноваційним розвитком цей процес постає як комплекс окремих функцій, виконання яких забезпечує реалізацію та укріплення потенціалу підприємства. Як процес прийняття управлінських рішень управління інноваційними проектами забезпечує відповідну послідовність виконання взаємозалежних етапів. Якщо ж розглядати управління інноваційним розвитком з позиції організаційної структури, то воно представляється сукупністю взаємопов'язаних елементів, органів управління, пронизаних регламентуючою системою прав, обов'язків та відповідальності [4]. Застосування системного підходу до менеджменту інноваційної діяльності дозволяє сформувати основні елементи її функціонального управління [5, с. 77].

Перехід підприємства на шлях інноваційного розвитку потребує від нього організації системи управління, здатної швидко реагувати на зміни як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі функціонування. Управління інноваційною діяльністю

підприємства представляє собою комплексну систему взаємопов'язаних функцій, послідовність виконання яких забезпечує формування конкурентних переваг за рахунок інноваційних факторів розвитку. Формування ефективної системи управління інноваційним розвитком підприємства повинно ґрунтуватися на наступних основних принципах:

– системності – як постійної взаємодії численних елементів структури управління, що характеризуються динамічністю та стохастичністю поведінки, існуванням ієрархічних і функціональних підсистем зі складними взаємозв'язками;

– комплексності – як взаємообумовленого та пропорційно взаємоузгодженого розвитку системи, як єдиного цілого, що забезпечує взаємозв'язок

комплексу підсистем та елементів: ринкових, регулюючих та забезпечуючих механізмів, економічного механізму підприємства та ін.;

– гнучкості – як здатності швидкого реагування на зміну ринкових можливостей та загроз;

– альтернативності – як створення комплексу варіантів здійснення інноваційного розвитку в залежності від конкретної ринкової ситуації;

– орієнтації на саморозвиток – як самостійного забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства за рахунок інноваційних чинників.

Урахування зазначених принципів робить управління інноваційним розвитком системою адаптивної реакції на зміну умов функціонування, засобом підвищення ефективності використання внутрішніх резервів.

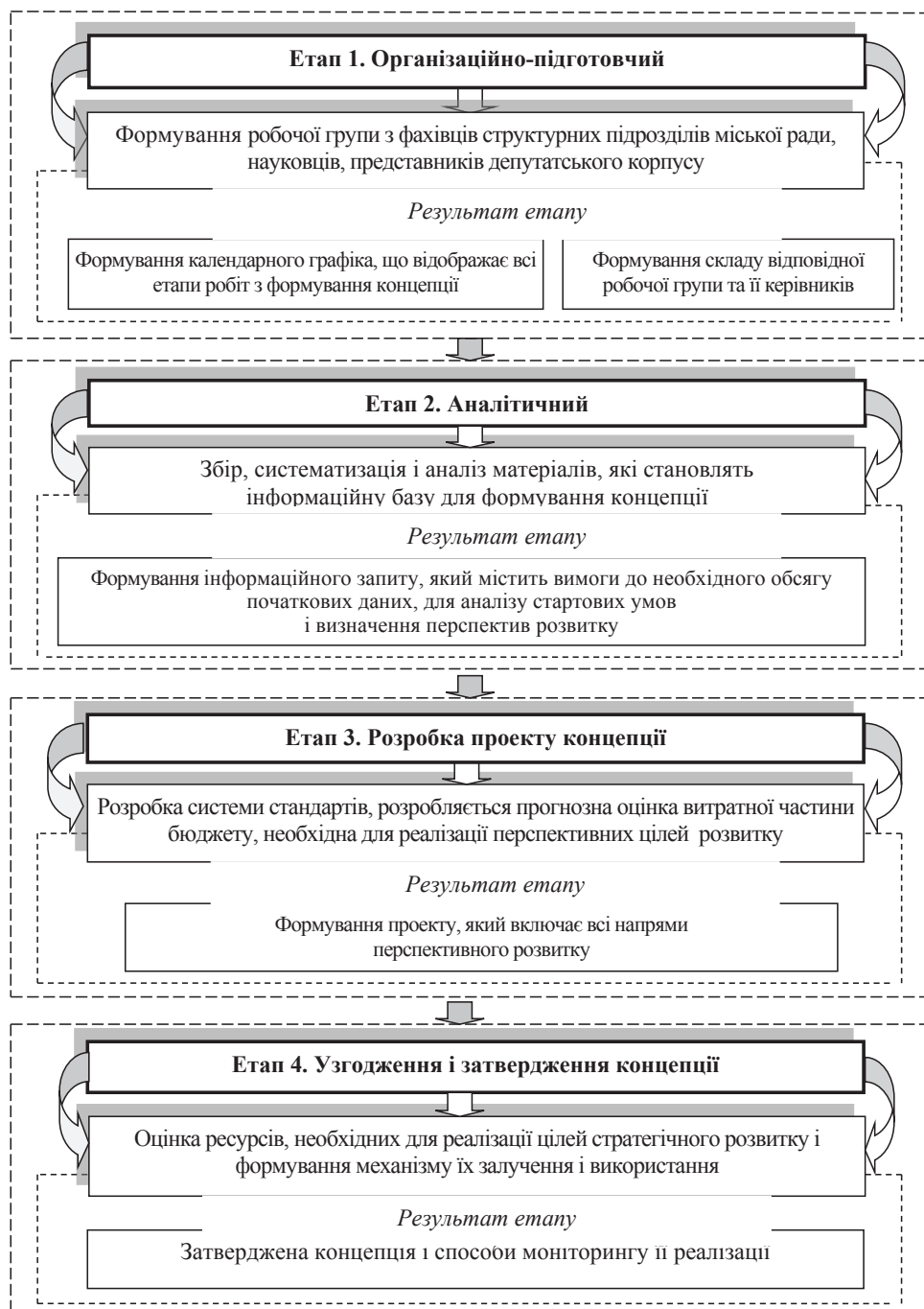


Рис. 1. Етапи розробки концепції інноваційного розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування

Звичайно, забезпечення умов стійкості розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування можливе на базі розробки і реалізації відповідної концепції інноваційного розвитку, спрямованої на підвищення результативності функціонування даних підприємств, а також якості, доступності і цінової конкурентоспроможності послуг, що надаються.

Процес формування концепції подано у вигляді сукупності послідовно виконуваних етапів (рис. 1). На початковому етапі формується робоча група, яка буде займатись розробкою концепції. Тут важливим є те, щоб до робочої групи увійшли всі можливі фахівці, як практики, так і науковці. Тобто робочу групу необхідно формувати з представників виконавчої влади, депутатського корпусу, навчальних закладів, а також фахівців безпосередньо підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування, а також представників можливих інвесторів.

Загалом, наступний етап, а саме процес формування і аналізу інформаційної бази даних, для розробки концепції є надзвичайно важливим і достатньо громіздким та включає велику кількість робіт. Слід звернути увагу, що результатом аналітичного етапу є інформаційний запит, який має бути складено таким чином, щоб отримати не тільки первинні початкові дані, але й аналітичні прогнози, проектні документи, а також нормативно-правові, розпорядчі акти органів державної влади і місцевого самоврядування, які містять характеристики, оцінки, висновки, пропозиції, рекомендації стосовно напрямів і проблем розвитку підприємств комунальної сфери [6, с. 138].

На етапі прогнозно-аналітичних робіт, пов'язаному з формуванням власне проекту концепції розвитку, здійснюється розробка системи стандартів відповідно до цілей соціального розвитку міста. Також розробляється прогнозна оцінка витрат, необхідних для реалізації перспективних цілей розвитку. При цьому обов'язково необхідно звернути увагу на можливість консолідації фінансових ресурсів як з місцевого бюджету, так і зі сторони інвесторів. Окрім того, визначаються стратегічні цілі, формуються основні напрями місцевої політики, включаючи соціально-економічні стратегії досягнення намічених цілей.

На заключному етапі формування концепції здійснюється оцінка ресурсів, необхідних для реалізації цілей стратегічного розвитку комунальної містообслуговуючої сфери і формування механізму їх залучення і використання.

Використання вказаних етапів розробки дозволяє сформувати концептуальні основи розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування і механізму його реалізації.

Звичайно, розробка концепції інноваційного розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування це ще не панацея, проте вона може стати першим етапом обґрунтування стратегії і визначення основних напрямів діяльності органів місцевого самоврядування для забезпечення місськими послугами населення і підприємств міста.

Відповідно, стратегічною метою реалізації концепції є забезпечення підвищення прибутковості, стійкості і надійності функціонування підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування,

підвищення якості надаваних комунальних послуг, зниження собівартості надання комунальних послуг, упровадження зберігаючих технологій, поліпшення екологічних показників.

Оцінюючи ситуацію, що склалася на сьогодні в галузі комунального обслуговування, доцільно передбачити виділення в рамках стратегічної мети таких цілей реалізації концепції: формування ефективних механізмів функціонування підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування і умов для залучення інвестицій; організація ефективного управління у сфері виробництва й надання комунальних послуг; поглиблення демонополізації в містообслуговуючій сфері, створення конкурентного середовища на ринку комунальних послуг; забезпечення беззбиткового функціонування підприємств комунального сектора економіки; технічне переоснащення об'єктів містообслуговуючої сфери, наближення до вимог Європейського Союзу пропонуваного до використання енергетичних і матеріальних ресурсів, виробництва комунальних послуг.

Висновки. Таким чином, реалізація концепції має забезпечити підвищення ефективності та надійності функціонування підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування, забезпечення сталого розвитку для задоволення потреб населення і господарського комплексу в комунальних послугах відповідно до встановлених нормативів і національних стандартів і забезпечити її інвестиційну привабливість. У результаті її реалізації має підвищитися якість житлово-комунального обслуговування населення, надання житлово-комунальних послуг, ефективність і надійність роботи систем газопостачання, водопостачання, водовідведення та ін. При цьому впровадження інноваційних заходів щодо поліпшення якості наданих послуг і інтенсифікації діяльності підприємств має відбуватися перш за все з урахуванням об'єктивних чинників, властивих обслуговуючим підприємствам, що обумовлюють підвищення вимог до якості обслуговування з використанням накопиченого передового закордонного і вітчизняного досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основи маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. под. общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1990. – 410 с.
2. Вакулєнко В. Методологічні аспекти стратегічного планування економічного розвитку великого міста / В. Вакулєнко // Управління сучасним містом. – 2002. – № 10. – 12. – С. 7–13.
3. Воротинцев В.А. Концепція стратегічного управління інноваційними механізмами підприємств житлово-комунального господарства / В.А. Воротинцев // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – Т. 15. – № 2. – С. 257–267.
4. Ступак С.М. Управління інноваційним розвитком підприємства в нестабільному ринковому середовищі / С.М. Ступак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1621/1/>.
5. Анискин Ю. Инновационное развитие на основе организационного потенциала компании / Ю. Анискин // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7. – С. 73–84.
6. Гринчук Н. Еволюція планування: запровадження стратегічного планування у практику діяльності місцевих органів влади / Н. Гринчук // Управління сучасним містом. – 2002. – № 10–12. – С. 49–53.

УДК 65+330.34.014.2+338.001.36

Кухарук А.Д.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***Змітрович Д.Д.***студент факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ПОЛОЖЕНЬ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Запропоновано укрупнену схему формування стійких конкурентних переваг у межах трьох ключових компонентів сталого функціонування підприємства. Визначено стратегічні переваги підприємства над конкурентами, що виникають на основі збалансування трьох основоположних компонент сталого розвитку. Візуалізовано взаємозв'язок процесів функціонування підприємства на засадах сталого розвитку та формування ним конкурентних переваг. Конкретизовано роль підприємства як об'єкта управління та суб'єкта сталого розвитку суспільства у процесі створення його стійких конкурентних переваг. Сформульовано узагальнене визначення змісту процесу формування конкурентних переваг підприємства на засадах сталого розвитку.

Ключові слова: конкурентні переваги підприємства, сталий розвиток суспільства, компоненти сталого розвитку, стратегічні конкурентні переваги, стійкі конкурентні переваги, стале зростання підприємства.

Кухарук А.Д., Змітрович Д.Д. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ПОЛОЖЕНИЙ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Предложена укрупненная схема формирования устойчивых конкурентных преимуществ в рамках трех ключевых компонентов устойчивого функционирования предприятия. Определены стратегические преимущества предприятия перед конкурентами, возникающие на основе сбалансирования трех основных компонентов устойчивого развития. Визуализирована взаимосвязь процессов функционирования предприятия на основе устойчивого развития и формирования конкурентных преимуществ. Конкретизированы роли предприятия как объекта управления и субъекта устойчивого развития общества в процессе создания устойчивых конкурентных преимуществ. Сформулировано обобщенное определение содержания процесса формирования конкурентных преимуществ предприятия на принципах устойчивого развития.

Ключевые слова: конкурентные преимущества предприятия, устойчивое развитие общества, компоненты устойчивого развития, стратегические конкурентные преимущества, устойчивые конкурентные преимущества, устойчивый рост предприятия.

Kukharuk A.D., Zmitrovych D.D. FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISES CONSIDERING SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT

An enlarged diagram of the formation of a sustainable competitive advantage within the three key components of sustainable operation of the business is suggested. The strategic advantages of the company which arise from balancing the three fundamental components of sustainable development are determined. The article visualizes correlation of processes of functioning of the enterprise on the basis of sustainable development and its competitive advantage creation. The article concretizes the role of the enterprise as a control object and the subject of sustainable development in its sustainable competitive advantage creation. The generalized definition of the content of competitive advantages formation on the principles of sustainable development is formulated.

Keywords: competitive advantages, sustainable development of society, the components of sustainable development, the strategic competitive advantages, sustainable competitive advantages, sustainable growth of the enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання важливого значення набуває здатність підприємств утримувати здобуті переваги протягом тривалого періоду часу. Потреба підприємств у формуванні такої здатності викликана посиленням турбулентності зовнішнього середовища, за якої на діяльність суб'єкта господарювання впливають одночасно численні дестабілізуючі зовнішні фактори. Процес формування конкурентних переваг промислового підприємства є ресурсомістким. У залежності від характеристики або набору показників, за якими суб'єкт господарювання планує отримати першість над конкурентом, види та кількість ресурсів, котрі необхідні задля реалізації конкурентної стратегії, різняться.

В умовах нестачі грошової маси на підприємствах під час економічної кризи останніх років, а також через нерівномірний розподіл капіталу між учасниками ринкових відносин постає проблема ведення підприємствами економічно ефективної діяльності з одночасним раціональним використанням ресурсів. Ця проблема є змістовно пов'язаною із проблемою

забезпечення сталого розвитку суспільства, котра набула особливого значення протягом останніх десятиліть. Обґрунтування теоретико-методологічних засад створення та утримання промисловими підприємствами конкурентних переваг на засадах сталого розвитку суспільства є важливим науковим завданням, яке потребує вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи процеси формування конкурентних переваг підприємств, В.І. Отенко у роботі [1, с. 290] зазначає, що «одним із найважливіших завдань діяльності підприємства є досягнення та утримання ним такого рівня конкурентоспроможності, який дозволяє зайняти стійку конкурентну позицію на ринку і здійснити мету та місію, що плануються підприємством на даному етапі його розвитку. Трансформаційні процеси в економічній системі України передбачають інтенсивний розвиток конкурентного середовища, що зумовлює потребу формування та використання конкурентних переваг на рівні суб'єктів господарювання».

Як зазначає І.В. Свида у роботі [2, с. 42], «загальноприйнятим критерієм сталого розвитку є стій-

кість (стабільність). Стійкість – це здатність довго зберігати досягнуту рівновагу й виявляти свої властивості, не піддаватися руйнуванню, витримувати зовнішній вплив, протидіяти чомусь. Головною умовою сталого розвитку є досягнення і збереження ринкової рівноваги, тобто такої синхронізації процесів, що врівноважує споживання і відновлення, розподіл та інтеграцію».

С.В. Войтко, досліджуючи питання, пов'язані з економічним виміром сталого розвитку територіальних одиниць України, у науковій праці [3, с. 104] зазначає, що економічний вимір сталого розвитку включає низку індикаторів, котрі відображають різні складові діяльності конкретних секторів економіки в регіоні, а числові значення цих індикаторів створюються суб'єктами підприємницької діяльності.

З урахуванням того, що протягом останніх років посилюються деструктивні соціо-еколого-економічні процеси, котрі призводять до деконцентрації та зниження якості й рівня відновлюваності ресурсів, особливу роль у стратегічному управлінні підприємствами має відігравати розробка наукових положень щодо формування конкурентних переваг підприємств на засадах сталого розвитку.

Мета статті полягає у розвитку наукових положень щодо створення конкурентних переваг підприємства на засадах сталого розвитку. Досягнення мети забезпечується вирішенням наступних завдань:

- визначити складові та порядок формування стійких конкурентних переваг підприємства у межах трьох компонент сталого розвитку;
- проаналізувати взаємозв'язок процесів функціонування підприємства на засадах сталого розвитку та формування ним конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. У цілому концепція сталого розвитку суспільства базується на системному узгодженні та балансі економічної, природоохоронної (екологічної) та соціальної компоненти (табл. 1).

Дослідження цих компонент у контексті виявлення закономірностей сталого розвитку регіонів України проводилося авторським колективом під науковим керівництвом академіка НАН України М.З. Згуровського. Результати даного дослідження висвітлено у [8].

З урахуванням змісту компонент сталого розвитку, представлених у

табл. 1, авторами сформовано укрупнену схему формування стійких конкурентних переваг у межах трьох ключових компонент функціонування підприємства (рис. 1).

З урахуванням того, що довгостроковий характер конкурентної переваги залежить не лише від тривалості часового періоду її використання, а й від можливості бути швидко відтвореною конкурентами, що відмічає Н.В. Ревуцька [9, с. 89], на рис. 1 враховано необхідність протистояння підприємством впливу негативних зовнішніх факторів. До них доцільно віднести й можливість конкурентів відтворити наявні конкурентні переваги підприємства у короткій термін.

Згідно з [10, с. 86–87], характерними рисами сталого розвитку підприємства чи організації є:

- фінансова стабільність і позитивна динаміка прибутковості;
- наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг, тобто джерела доходів підприємства;



Рис. 1. Формування стійких конкурентних переваг підприємства у межах трьох компонент сталого розвитку

Складено авторами

Таблиця 1

Зміст компонент сталого розвитку суспільства [4–7]

№ п/п	Назва компоненти	Зміст компоненти
1	Економічна	Оптимальне використання обмежених ресурсів та застосування природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій задля створення потоку сукупного доходу, який би забезпечував принаймні збереження сукупного капіталу (фізичного природного або людського), з використанням якого цей сукупний дохід створюється
2	Екологічна	Забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем, їх життєздатність, від чого залежить глобальна стабільність усієї біосфери
3	Соціальна	Людський розвиток, збереження стабільності суспільних і культурних систем, зменшення кількості конфліктів у суспільстві



Рис. 2. Досягнення сталого зростання підприємства через формування конкурентних переваг з урахуванням положень концепції сталого розвитку

Складено авторами

- комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність у забезпеченні персоналу – фактори, які створюють конкурентні переваги за результативністю роботи персоналу;

- позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість з точки зору охорони навколишнього середовища та споживання енергетичних ресурсів;

- позитивна оцінка діяльності підприємства суспільством, персоналом та партнерами.

Таким чином, конкурентні переваги підприємства, з одного боку, виступають чинником сталого розвитку підприємства, а з іншого – результатом упровадження принципів концепції сталого розвитку у діяльність підприємства.

Це означає, що збалансування трьох згаданих раніше основоположних компонент (економічної, природоохоронної та соціальної) у процесі ведення підприємницької діяльності надає можливість формувати стратегічні переваги над конкурентами, котрі не досягли цього балансу. Такими стратегічними перевагами є:

- соціальна відповідальність бізнесу та визнання суспільством користі від діяльності компанії;

- раціоналізація використання відновлюваних ресурсів та мінімізація використання ресурсів, що не відновлюються (формування конкурентних переваг у сфері ресурсоефективної діяльності).

Дві зазначені стратегічні переваги мають справляти конструктивний вплив на фінансовий стан підприємства, сприяти максимізації прибутку при досягненні підприємством стратегічних цілей.

Взаємозв'язок процесів функціонування підприємства на засадах сталого розвитку та формування ним конкурентних переваг схематично візуалізовано на рис. 2.

Зважаючи на взаємозв'язок, спробу візуалізації якого здійснено за допомогою рис. 2, можна зазначити, що підприємство, формуючи конкурентні переваги, стає:

- *об'єктом* управління в межах концепції сталого розвитку та в умовах конкуренції при нестабільності ринкових процесів;

- *суб'єктом* сталого розвитку суспільства, оскільки, намагаючись досягти збалансованості та

узгодженості між обсягом та якістю використуваних ресурсів усіх видів, прибутковістю, ефективністю та екологічністю власної діяльності, створює підґрунтя сталого зростання національної економіки.

Керуючись наведеними вище положеннями, можна сформулювати висновок про те, що формування конкурентних переваг підприємства на засадах сталого розвитку – це процес набуття таких здібностей, властивостей та характеристик, за якими визнається перевага підприємства над конкурентами на релевантних ринках та котрі підтримуються протягом тривалого періоду часу в умовах дії дестабілізуючих соціальних, екологічних та економічних факторів зовнішнього середовища, а також визначають сталий високий рівень конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. За результатами проведеного дослідження сформульовано та вирішено наукове завдання з розвитку положень щодо створення стійких конкурентних переваг підприємства на засадах сталого розвитку. У процесі вирішення зазначеного завдання дістало подальший розвиток визначення взаємозв'язку процесу функціонування підприємства на засадах сталого розвитку, а також процесу формування ним конкурентних переваг, у контексті чого конкретизовано ролі підприємства як об'єкта управління та суб'єкта сталого розвитку суспільства.

Отримані наукові результати забезпечили досягнення мети дослідження та можуть використовуватись промисловими підприємствами при розробці та реалізації конкурентних стратегій.

Перспективним напрямом подальших досліджень є кількісне оцінювання вагомості різних складових сталого розвитку підприємства у процесі досягнення ним стійких конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Отенко В.І. Конкурентні переваги підприємницької діяльності / В.І. Отенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 290–295.
2. Свида І.В. Підвалини сталого розвитку України в умовах глобалізації / І. В. Свида // Економічний часопис – XXI. – 2014. – Вип. 11–12. – С. 41–44.
3. Войтко С.В. Управління розвитком наукомістких підприємств : [монографія] / С.В. Войтко. – К. : НТУУ «КПІ», 2012. – 280 с.
4. Сочівець О.П. До проблеми оцінювання ефективності управління підприємством / О. П. Сочівець // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. – 2009. – № 27. – С. 25–28.
5. Смержанюк Т.П. Сталий розвиток в умовах глобалізації та його складові / Т.П. Смержанюк // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 53. – С. 253–260.
6. Пенцова А.Г. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації та її реалізація в Україні / А.Г. Пенцова // Управління розвитком. – 2013. – № 20. – С. 9–11.
7. Вергун А.М. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації / А.М. Вергун, І.О. Тарасенко // Вісник КНУТД. – 2014. – № 2. – С. 207–218.
8. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти : у 2-х ч. / А.О. Болдак [та ін.] ; наук. кер. М.З. Згуровський ; Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]. – К. : НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. Аналіз. – 220 с.
9. Ревуцька Н.В. Ресурсне забезпечення конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах / Н.В. Ревуцька // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 10(151). – С. 88–93.
10. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л.А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1(48). – С. 85–89.

УДК 005.32:331.101.3

Лаптєв В.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління персоналом та економіки праці

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНОГО ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено питанню мотивації персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств, її місця в системі менеджменту. Досліджено сутність мотивації та її відмінностей від стимулювання. Здійснено аналіз структури мотивації як процесу, за результатами якого побудовано модель.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, управління персоналом, підприємство, проблемно-орієнтований підхід.

Лаптєв В.І. МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННОГО ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросу мотивации персонала в современных условиях хозяйствования отечественных предприятий, ее места в системе менеджмента. Исследованы сущность мотивации, ее отличия от стимулирования. Проведен анализ структуры мотивации как процесса, по результатам которого построена модель.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, управление персоналом, предприятие, проблемно-ориентированный подход.

Laptiev V.I. MOTIVATION OF PERSONNEL IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF MODERN DOMESTIC ENTERPRISES

The article focuses on personnel motivation in the current economic conditions of domestic enterprises, its place in the management system. The essence of motivation and how it differs from the promotion are researched. The motivation structure as a process is analyzed, as a result a model of motivation is built.

Keywords: motivation, promotion, personnel management, enterprise, problem-oriented approach.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економічних відносин в Україні свідчить про корінні зміни, які відбуваються у сфері управління персоналом підприємств. Ці зміни характеризуються існуванням певного парадокса, який полягає в тому, що при існуванні гуманістичного підходу к менеджменту персоналу і розумінні його актуальності, а також важливості застосування, на практиці він не реалізується або реалізується з точністю до навпаки. Основною тезою даного підходу є те, що ключовим елементом будь-якого підприємства, організації або установи є людина. Саме працівник є рушійною силою, яка генерує ідеї, тим самим стимулюючи науково-технічний прогрес, приносить прибуток або є причиною отримання збитків на підприємстві. У зв'язку з цим не працівник існує для роботи підприємства, а підприємство функціонує для забезпечення потреб працівника.

Однак у той же час практика вітчизняного господарювання свідчить про інше. З одного боку, відбулася остаточна руйнація моделі управління персоналом, яка була властива радянській плановій економіці, а з іншого – сформувався своєрідна «квазімодель», де людина так і залишилася «гвинтиком», який можна замінити при необхідності, однак вже на ринкових засадах, що передбачає нові форми працевлаштування з відсутністю певних соціальних пільг і компенсацій, невизначеністю кола функціональних обов'язків, рівня та структури винагороди тощо. Такий підхід свідчить про орієнтацію підприємства на короткострокові цілі, вирішення поточних проблем без планування. Все це створює значні ризики як для найманого працівника, так і для роботодавця, адже нерозуміння або небажання враховувати потреби людини, які є її ключовими внутрішніми рушійними силами, призводить до зменшення зацікавленості в роботі, несприйняття цілей підприємства як власних, зниження лояльності, а відповідно, до погіршення якості та інтенсивності праці, тобто продуктивності праці, яка є основним показником ефективності використання трудових ресурсів.

У зв'язку з цим актуальним є пошук ідей, підходів та методів мотивування персоналу в умовах проблемно-орієнтованого управління, що і обумовлює тематику даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний фундамент розвитку концепцій мотивації як однієї з ключових функцій менеджменту закладено в роботах таких вчених, як: Д. Адамс, К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, П. Друкер, Е. Локк, Е. Лоулер, Ф. МакКлелланд, А. Маслоу, М. Портер, М. Мескон, Ф. Тейлор, А. Файоль, Х. Хекхаузен та ін. Сучасні проблеми мотивації праці є об'єктом дослідження вітчизняних і закордонних фахівців у сфері менеджменту персоналу, таких як Л. Балабанова, Д. Богиня, О. Єгоршин, П. Капустянський, А. Кібанов, А. Колот, Н. Лук'яненко, М. Семикіна, Ю. Одегов, В. Сумін та ін. Однак у той же час питання мотивування персоналу в умовах орієнтації підприємств на вирішення певних проблем, пошук нових ідей і методів потребує більш детального вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні сутності мотивації персоналу та її місця в системі управління, а також особливостей її реалізації в практичній діяльності вітчизняних підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розуміння доцільності використання тих чи інших методів мотивування працівників необхідно в першу чергу визначитися зі сутністю терміну «мотивування», а також можливості його використання в контексті проблемно-орієнтованого підходу до управління. Існує безліч точок зору до формулювання дефініції «мотивування», які враховують процесний, системний та ситуативний підходи, розглядаючи його і як певний складний процес, і як сукупність рушійних сил, і вибір поведінки в заданих умовах (табл. 1). Ці підходи також ураховують психологічний, економічний та соціальний аспекти. Однак, незважаючи на такі розбіжності, головною ознакою мотивування є врахування як внутрішніх (мотивів), так і зовнішніх (стимулів) рушійних сил, які спонукають людину до активної діяльності для досяг-

нення як особистих, так і спільних цілей, задоволення потреб та інтересів.

Це також є основною відмінністю «мотивування» від «стимулювання», адже останнє враховує лише зовнішню складову (стимул) при активізації працівника та його дій. І це є важливим зауваженням з точки зору методів, які застосовуються роботодавцями на практиці, адже деякими з них «мотивування» та «стимулювання» ототожнюються, що є невірним.

Ураховуючи це, цікавою точкою зору є порівняння А. Кібанова «мотивації» і «стимулювання» зі «стратегією» та «тактикою». Згідно з його думкою, «мотивація виступає стратегією, яка заснована на довгостроковому впливі на працівника з метою зміни за заданими параметрами структури ціннісних орієнтацій й інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра та розвитку на цій основі трудового потенціалу. Стимулювання як тактика вирішення проблеми є орієнтацією на фактичну структуру ціннісних орієнтацій й інтересів робітника, на більш повну реалізацію трудового потенціалу, який існує» [18, с. 485]. Тобто мотивація є більш ширшим поняттям, яке сполучене зі стратегічним планом роз-

витку підприємства та відповідає його довгостроковим цілям, саме воно формує лояльність персоналу, готовність працівників витрачати зусилля для досягнення цих цілей, які вони сприймають як власні. Тоді як стимулювання спрямоване на закріплення сформованого мотиваційного ядра людини за рахунок своєчасних але тактичних (або навіть оперативних) інструментів. Таким чином, мотивування та стимулювання не є синонімами, але тісно взаємопов'язані.

Ураховуючи особливості господарювання в Україні (незначний термін життя підприємств, відсутність стратегічного планування, орієнтація на короткострокові цілі, перевага пасивної або реактивної кадрової політики, орієнтація на матеріальні важелі управління), можна зробити висновок про переважне використання в практичній діяльності саме стимулювання персоналу. І дійсно, невизначеність перспектив та бажання отримати максимальний прибуток за мінімальний строк сприяє формуванню специфічного ставлення роботодавця до найманого працівника, якому для виконання короткострокової роботи не потрібно формувати мотиваційне ядро, створювати гарні умови, вирішувати конфлікти, планувати кар'єру, а достатньо лише заплатити заробітну

Таблиця 1

Декомпозиція терміну «мотивування»

Автор	Ключова ознака									
	Процес стимулювання себе та інших	Внутрішній процес (процес дії мотиву)	Процес впливу на поведінку, спонукання	Вербальна поведінка	Сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил (збуджуючих чинників)	Сукупність процесів	Досягнення цілей (особистих, спільних)	Задоволення потреб	Активізація (активізація) діяльності	Збудження (збудженість)
В. Адамчук [1]					+					
О. Амоша [2]					+					
А. Афонін [3]	+									
М. Басаков [4]					+					+
В. Вілюнас [5]					+	+	+			
О. Віханський [6]					+		+		+	
Б. Генкін [7]			+				+			+
В. Гончаров [8]		+					+			+
Дж. Грінберг [9]		+					+			
В. Данюк [10]					+					
Р. Дафт [11]					+					+
В. Дятлов [12]								+		
О. Додонов [8]				+						
І. Дуракова [13]					+		+			+
О. Єгоршин [14]			+				+			
А. Заєць [15]					+		+			+
С. Занюк [16]					+				+	
А. Кібанов [17]		+						+	+	
А. Колот [18]			+				+			
Н. Лук'янченко [19]			+							
М. Мескон [20]	+						+			
Є. Мінков [21]			+		+					
С. Радомський [22]			+						+	
С. Роббінс [23]							+		+	
О. Ромашов [24]				+						
Е. Уткін [25]									+	
Р. Фатхутдінов [26]	+									
Х. Хекхаузен [27]				+						
Кількість згадувань	3	3	6	3	11	1	11	2	6	6

плату (винагорода, яка задовольнить його такі самі короткострокові потреби). Однак проблема в даному випадку полягає в тому, що заробітна плата (матеріальна винагорода) має свою функціональну межу, по досягненні якої вона перестає бути стимулом, тобто сприяти більш ефективній та якісній праці. Також, згідно з теорією Ф. Герцберга [21], вона відповідає за усунення невдоволеності людини, але не дозволяє отримувати задоволення від праці. Вона є фактором підтримки, який задовольняє первинні потреби працівника, тобто створює умови, при яких він не буде відволікатися від роботи (заробітна плата дає змогу заплатити за житло, харчі, транспорт, дитячий садок або школу, одягтися або відкласти на відпустку, подорож тощо). Однак у той же час матеріальна винагорода не пов'язана з потребами вищого рівня, задоволення яких дійсно робить людину щасливою. З іншого боку, переважне використання роботодавцями матеріального інструменту стимулювання дозволяє найманому працівнику, у свою чергу, маніпулювати керівництвом, здійснюючи перехід з одного місця роботи на інше з більшим рівнем заробітної плати. Однак такий підхід можливий лише за умови економічної стабільності або значної кваліфікації та рівня професіоналізму працівника.

У той же час слід зазначити, що абсолютно невірно ототожнювати стимулювання з оплатою праці, настільки вузько підходити до його розуміння. Стимулювання відіграє значну роль в ефективному менеджменті персоналу сучасного підприємства, в умовах «суспільства споживання», коли дії людини переважно визначаються зовнішніми умовами, а потреби формуються за рахунок стимулів, які пропонуються ззовні. Тобто, враховуючи значні темпи науково-технічного прогресу, розвиненість ринку послуг, інформаційну перенасиченість та динамічність життя в цілому, переважну роль відіграє зовнішня мотивація, де базовою рушійною силою є стимул. Особливо це стосується молоді, яка у своїй більшості не має чіткого переконання про майбутню професію або сферу діяльності, а також уявлення про її зміст. У зв'язку з цим саме роботодавець формує мотиваційне ядро працівника, яке враховує не лише ціннісні орієнтири, створені родиною, оточенням та суспільством у цілому, а також мотиви, які відповідають потребам, що забезпечують процеси життєдіяльності людини, але й можливі стимули, що також не тільки відповідають мотивам, але й формують їх, створюючи певний стиль поведінки та поглядів. Спираючись на зазначене вище, можна представити модель мотивування як процес, яка відповідає особливостям сучасної практики господарювання та менеджменту персоналу (рис. 1), серед яких можна виокремити: відсутність стратегічного планування; орієнтацію на вирішення певним тимчасових проблем; застосування реактивної кадрової політики; переважне використання матеріальних методів мотивації персоналу; орієнтацію на короткострокову зайнятість з мінімальними зобов'язаннями з боку роботодавця; незначні соціальні гарантії; прагнення значного залу-

чення працівників у діяльність підприємства (ненормований робочий день, делегування повноважень з необхідністю прийняття рішень тощо); низькі стандарти вивільнення персоналу.

В основу даної моделі покладені базові принципи процесуальних теорій мотивації (теорія очікування В. Врума, теорія справедливості В. Адамса та комплексна теорія Портера – Лоулера). Згідно з нею, все починається з виникнення потреби в людини, яка у значній мірі може формуватися під впливом зовнішньої рушійної сили (стимулу). Адже роботодавець, створюючи, наприклад, певну корпоративну культуру за рахунок періодичного інформування персоналу про цілі підприємства, залучення працівників на збори керівництва, організації спільного дозвілля, проведення тренінгів та інших методів активного навчання, делегування цікавих і відповідальних завдань, створення гарних умов роботи та сприятливого соціально-психологічного клімату, планування кар'єри за допомогою кар'єрограм, створює реальну зацікавленість працівника у залученості до справ компанії, тим самим прищеплюючи певний стиль життя, а відповідно, й ціннісні орієнтири та мотиви.

Наступним етапом процесу мотивації є реакція людини на потребу, відповідно до якої вона або приймає її, або заперечує, або намагається не помічати. Усе залежить від актуальності даної потреби для людини на даному проміжку часу, а також її еластичності, унікальності, рівня в ієрархії потреб тощо. У разі прийняття потреби, яка виникла, працівник здійснює аналіз: ситуації, в якій він знаходиться; що його очікує в результаті майбутніх дій; які зусилля він повинен прикласти та які здатний; чи дозволять ці зусилля досягти бажаного результату та чи принесе він задоволення; чи справедливою буде винагорода тощо. Враховуючи все це, а також приховані (латентні) інтереси, які здійснюють вплив на рівні підсвідомості, людина здійснює певні дії, прикладає певні зусилля, спрямовані на рішення завдання, яке дасть можливість задо-

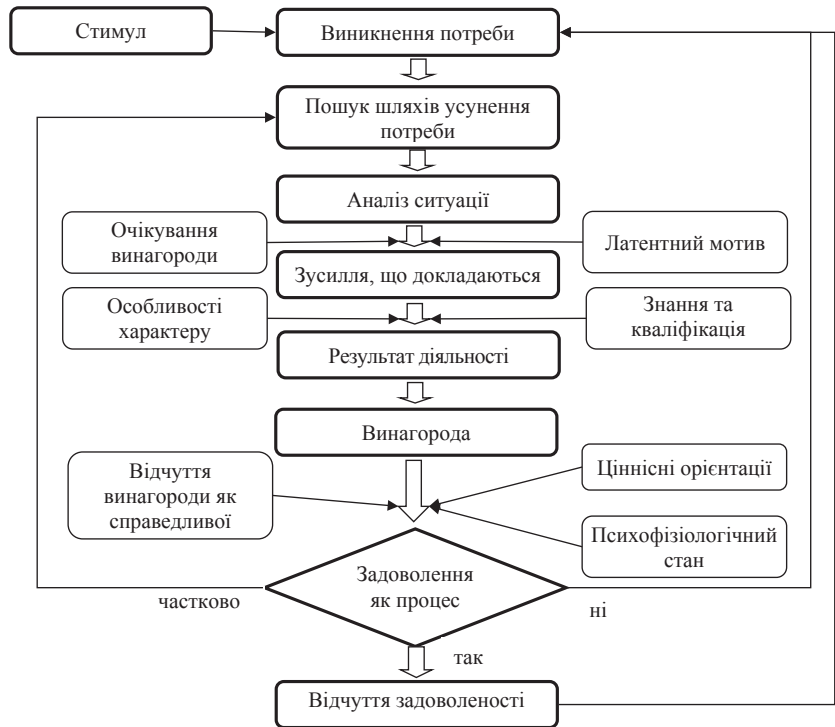


Рис. 1. Модель мотивування людини з урахуванням зовнішніх рушійних сил

вольнити потребу. Важливим аспектом на даному етапі мотивації є рівень кваліфікації та професіоналізму працівника, а також його особисті якості (характер, темперамент, соціотип, тип мислення). Від цього залежить, наскільки легко та цікаво йому буде докладати зусилля, наскільки сильно він буде залучений у процес діяльності та якого результату досягне.

Таким чином, наступним етапом є досягнення певного результату у відповідності до поставлених раніше завдань. Даний результат є підставою для отримання винагороди, яка, згідно з теорією Портера-Лоулера, є похідною від трьох складових: внутрішньої винагороди, якою людина нагороджує себе безпосередньо особисто; зовнішньої винагороди, яку людина отримує від замовника дій (діяльності), для виконання яких вона докладала зусиль; відчуття винагороди як справедливої [19]. Слід зазначити, що лише між внутрішньою винагородою та результатом є безпосередній, прямий зв'язок, тоді як між зовнішньою винагородою і результатом зв'язок може бути відсутнім. Це пов'язано з тим, що людина завжди винагородить себе за здійснену роботу у будь-якій формі, тоді як зовнішньої винагороди може не бути зовсім або вона сприймається суб'єктивно та, на думку працівника, є несправедливою.

Отримана винагорода дає змогу людині задовольнити потребу, яка виникла в самому початку. Однак на даний процес впливає не лише винагорода та її сприйняття як справедливої, але й ціннісні орієнтири працівника, сформовані протягом життя, а також його психофізіологічний стан. Як результат, людина задовольняє потребу або повністю, або частково, або зовсім не задовольняє. У будь-якому разі модель мотивування є циклічною, і, незважаючи на кінцевий результат, усе починається знову з потреби тієї ж самої, модифікованої або зовсім нової.

Висновки. Таким чином, мотивування персоналу в сучасних умовах невизначеності та мінливості потребує перегляду поглядів не лише на його актуальність, але й на раціональне поєднання принципів і методів стимулювання та мотивування працівників з урахуванням проблем і задач, які стоять перед вітчизняними підприємствами у відповідності до загальної мети. Подальшого дослідження потребує питання розробки організаційно-економічного механізму мотивування трудової активності в умовах проблемно-орієнтованого управління персоналом підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Адамчук В.В. Экономика труда : [учебник для вузов] / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 407 с.
- Амоша О.І. Мотивація персоналу підприємства в ринкових умовах : [наочні навчально-методичні матеріали] / О.І. Амоша, О.Л. Єськов, Н.Д. Дарченко. – Донецьк : НАН України ; Ін-т економіки промисловості, 2011. – 200 с.
- Афонин А.С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты : [учеб. пособ.] / А.С. Афонин. – К. : МЗУУП, 1994. – 304 с.
- Басаков М.И. Управление персоналом : [конспект лекций] / М.И. Басаков ; изд. 4-е. – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 160 с.
- Виллюнас В. Психология развития мотивации : [монография] / В. Виллюнас. – СПб. : Речь, 2006. – 458 с.
- Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М. : Экономистъ, 2006. – 670 с.
- Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – 384 с.
- Механизмы реализации основных принципов гуманизации труда и трудовой мотивации : [монография] / В.Н. Гончаров и др. – Донецк : СПД Куприянов В.С., 2006. – 200 с.
- Greenberg J., Baron R. Behavior in organization / J. Greenberg, R. Baron. – Englewood Cliffs, NJ: Pearson Prentice Hall, 2008. – 775 p.
- Данюк В.М. Концептуальні особливості дослідження ефективності мотивації персоналу / В.М. Данюк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2006. – № 11(105). – С. 55–62.
- Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; 6-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 829 с.
- Лутай Л.А. Управління мотивацією персоналу торговельного підприємства: логістичний підхід : [монографія] / Л.А. Лутай, Д.В. Зябличев. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – 249 с.
- Дуракова И.Б. Управление персоналом : [учеб. пособ. для вузов] / И.Б. Дуракова, С.М. Талтынов. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 2008. – 76 с.
- Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Нижний Новгород, 1997. – 607 с.
- Інструментарій економічної науки і практики : [учбово-довід. посібник] : Ч. 2. / О.В. Заєць [та ін.]. – Луганськ : СУДУ, 1998. – 480 с.
- Занюк С.С. Психологія мотивації та емоцій : [навч. посіб.] / С.С. Занюк. – Луцьк : ВДУ ім. Лесі Українки, 1997. – 180 с.
- Управление персоналом организаций : [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова ; 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 638 с.
- Колот А.М. Мотивація персоналу / А.М. Колот, С.О. Цимбалак. – К. : КНЕУ, 2011. – 397 с.
- Лук'яненко Н.Д. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві : [монографія] / Н.Д. Лук'яненко, О.А. Дороніна. – Донецьк, 2006. – 212 с.
- Мескон М. Основы менеджмента / М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
- Минков Е.Г. Мотивация: структура и функционирование : [монография] / Е.Г. Минков. – Дубна : Феникс+, 2007. – 416 с.
- Формування системи мотивації праці на підприємствах в умовах переходу до ринкової економіки / В.М. Гончаров, М.А. Будагянц, С.І. Радомський [та ін.] ; за ред. В.М. Гончарова. – К. : Техніка, 1999. – 112 с.
- Robbins S.P. Organizational behavior / S.P. Robbins. – Englewood Cliffs, NJ: Pearson Prentice Hall, 2001. – 643 p.
- Ромашов О.В. Социология труда : [учеб. пособ.] / О.В. Ромашов. – М. : Гардараки, 2001. – 320 с.
- Уткин Э.А. Основы мотивационного менеджмента / Э.А. Уткин. – М. : ЭКМОС, 2000. – 256 с.
- Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.
- Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен ; 2-е изд. – СПб. : Питер ; М. : Смысл, 2003. – 860 с.



УДК 330(063)

Лизунова О.М.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту**Красноармійського індустріального інституту**ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»*

ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРЬСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано напрямки підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємства. Виявлено основні підходи щодо дослідження даної проблеми. Розглянуто питання стратегічного управління економічним потенціалом підприємства. Надано напрямки удосконалення виробничо-господарського потенціалу підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, виробничо-господарська діяльність, стратегічне управління, гнучкість виробництва, менеджмент.

Лизунова А.М. ПРИОРИТЕТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Проанализированы направления повышения эффективности производственного потенциала предприятия. Выявлены основные подходы к исследованию этой проблемы. Рассмотрены вопросы стратегического управления экономическим потенциалом предприятия. Предоставлены направления совершенствования производственно-хозяйственного потенциала предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, производственно-хозяйственная деятельность, стратегическое управление, гибкость производства, менеджмент.

Lyzunova O.M. PRIORITIES MORE EFFICIENT USE OF PRODUCTION AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The analysis of directions of increase of efficiency of industrial potential of the enterprise. Main approaches to studying this problem. Considers issues of strategic management of economic potential of the enterprise. Given the direction of improving the production and economic potential of the enterprise.

Keywords: economic potential enterprises, production and business activities, strategic management, production flexibility, management.

Постановка проблеми. Виробничий потенціал промислового підприємства напряму пов'язаний із темпами соціально-економічного розвитку країни. Поліпшення його використання сприяє зростанню виробництва інвестиційних ресурсів і товарів народної споживання за одних і тих же витрат на суспільної праці. А його якісні характеристики визначають ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб народу і саму якість економічного та соціального зростання.

Аспекти ефективного управління потенціалом організації особливо цікаві для українських підприємств, основною проблемою яких є нестача ресурсів. Підвищення результативності від застосування ресурсів нерозривно пов'язане зі збільшенням ефективності виробництва, що дає можливість забезпечити розвиток підприємства і підняти конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та змісту потенціалу виробничих підприємств присвячено ряд фундаментальних робіт, в їх числі праці Василенко В.О. [2], Воронкової А.Е. [4], Дідик Л.М. [5], Касьянкової Н.В. [6], Тищенко Т.В. [8], Фігурнова Е.Б. [9].

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які у виробничій практиці завдяки праці можуть перейти в реальну дійсність [3].

Дідик Л.М. уважає, що виробничий потенціал – це наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Виробничий потенціал слід розуміти як сукупність функціонуючих ресурсів, здатних виробляти певний обсяг продукції. До його складу

входять: потенціал землі та природно-кліматичні умови; потенціал основних фондів; потенціал оборотних фондів; потенціал нематеріальних активів; потенціал технологічного персоналу [5].

На думку Воронкової А.Е., виробничий потенціал являє собою сукупність виробничих ресурсів, об'єднаних у процесі виробництва, що володіють певними можливостями в області виробництва матеріальних благ і послуг [4]. На думку Фігурнова Е.Б., до елементів виробничого потенціалу слід віднести ресурси робочої сили, засоби і предмети праці, створені людиною та залучені у виробництво запаси корисних копалин [9].

Згідно з Кокуриним В.І., економічний (господарський) потенціал – це сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства [7].

У даний час слово «потенціал» застосовується для позначення засобів, запасів та джерел, що є в наявності і можуть бути використаними для досягнення певної мети, вирішення якої-небудь задачі, а також можливостей окремої особи, суспільства, держави в певній області. У вітчизняній науковій літературі одним з перших поняття «виробничий потенціал» використовував Аньшин В., включаючи в нього «набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва».

У залежності від масштабів господарської системи розрізняють виробничий потенціал народного господарства, галузі, регіону, підприємства.

У залежності від масштабів господарської системи розрізняються виробничі потенціали народного господарства, галузі, регіону, підприємства (об'єднання). На думку Аньшина В., виробничий потенціал народного господарства характеризують «виробничі ресурси, їх обсяг, структура, технічний рівень і якість...» [2]. При цьому під виробничими

ресурсами ним розумілися засоби виробництва, трудові ресурси, а також природні ресурси, залучені в економічний оборот.

Мета статті полягає в аналізі напрямків підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємства; виявленні основних підходів щодо оцінки рівня потенціалу промислового підприємства; вивченні методів підвищення потенційних можливостей підприємства; дослідженні оптимальних умов і факторів, які впливають на якість менеджменту виробничого потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління організацією, фірмою, виробництвом у наш динамічний час являє собою складну працю, яку неможливо виконати успішно, керуючись простими сухими завченими формулами. Необхідно враховувати ряд чинників, які з'являються зі зміною зовнішнього середовища підприємства, а також постійно вдосконалювати навички управління організацією, оскільки за останнє десятиліття менеджмент зробив крок далеко вперед. З'являються все нові ідеї, підходи та публікації, що дозволяють урахувати наявний управлінський досвід.

Характерною рисою сучасної економіки є не тільки безліч факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх, що впливають на організацію, але й постійна їх зміна. У таких умовах керуюча система повинна швидко давати зворотний зв'язок на всі зміни і забезпечити максимальне використання всього потенціалу організації. Це і обумовлює актуальність даної теми дослідження.

У сучасних умовах господарювання, коли велика частина устаткування і технологій морально застаріла, інноваційна політика стала відігравати важливу роль для якісного формування потенційних можливостей виробництва.

Інноваційний потенціал – один з найважливіших елементів, який буде визначати майбутнє не тільки окремих регіонів, але й всієї країни. [1].

Основним принципом менеджменту, спрямованим на довгострокову перспективу, є оцінка ймовірності досягнення стратегічних цілей підприємства наявними засобами. При цьому необхідно визначити максимальні можливості організації для виконання завдань у тих чи інших умовах зовнішнього середовища. Ці можливості це можна назвати стратегічним потенціалом підприємства. На відміну від прийнятої характеристики «виробнича потужність» стратегічний потенціал – поняття більш широке, що розкриває не тільки граничні обсяги виробництва тієї чи іншої продукції при найбільш повному використанні матеріальних ресурсів та робочої сили, також це здатність підприємства аналізувати ситуацію, яка знаходиться у зовнішньому середовищі, і здатність оцінювати кон'юнктуру на товарних ринках і ринках факторів виробництва.

Василенко В.О. визначає стратегічний потенціал як здатність фірми адаптуватися до умов зовнішнього середовища, що змінюються, за рахунок постійного спостереження за зміною потреб і попиту на товари і послуги, висунення і реалізацію конкурентоспроможних ідей, які найкращим чином задовольняють ці потреби і попит, і пристосування виробничого апарату до найбільш ефективного виконання фірмою своєї функції [2].

Виходячи з визначення, даного вище, стратегічний потенціал для одних цілей і умов, які формуються на ринках, може бути досить високим, для інших – низьким. Відносність поняття стосується також і тимчасових періодів. Стратегічний потен-

ціал може як збігатися, так і не збігатися з вимогами потенційних споживачів продукції, що випускає підприємство.

Ресурси підприємства – це інструменти, за допомогою яких є можливість досягнення цілей. Під можливістю розуміється наявність у своєму розпорядженні необхідних умов, засобів, якими повинна володіти організація, щоб адекватно відповідати на зміни зовнішнього середовища. На думку Василенка О.В., до них відносяться:

- здатність організації до макроекономічного аналізу ситуації в країні та за її межами;
- здатність до своєчасного виявлення актуальних потреб та запитів потенційних покупців;
- здатність до аналізу економічної кон'юнктури ринків товарів і послуг, що дозволяють ефективно, своєчасно і якісно задовольняти виявлені нужди, потреби та запити;
- здатність до аналізу економічної кон'юнктури ринків факторів виробництва (зон стратегічних ресурсів), а також до аналізу діяльності груп стратегічного впливу;
- здатність до висунення конкурентоспроможних ідей у галузі конструювання, технології та організації виробництва товарів і послуг, які користуються попитом на товарних ринках;
- здатність до реалізації конкурентоспроможних ідей у процесі виробництва товарів і послуг, просування їх на ринок, організації їх післяпродажного сервісу;
- здатність до забезпечення незалежності фірми від зміни кон'юнктури ринків товарів, факторів виробництва, фінансових ринків за рахунок зовнішньої гнучкості виробничої системи;
- здатність до підтримки конкурентного статусу фірми за рахунок управління стратегічними наборами зон господарювання. До умов (або здібностей), що дозволяють постійно вдосконалювати виробничий потенціал фірми, тобто розширювати її граничні можливості, можна віднести:
- здатність забезпечити внутрішню гнучкість організації за рахунок оснащення виробничого процесу адаптивними засобами технологічного оснащення та іншого обладнання;
- здатність забезпечити внутрішню гнучкість організації за рахунок використання у виробництві плідної технології;
- здатність забезпечити внутрішню гнучкість організації за рахунок формування адекватної зміни цілей кадрового потенціалу;
- здатність забезпечити рівень конкурентоспроможності товарів і послуг, необхідний для захоплення лідерства в таких, що обслуговуються, та перспективних сегментах ринку;
- здатність забезпечити випуск товарів і послуг в обсягах, які відповідають потенційному попиту на них у відповідних сегментах ринку з урахуванням конкурентного статусу фірми та запланованої частки захоплення ринку; здатність забезпечити високу ефективність функціонування фірми за рахунок найбільш раціонального використання інвестиційних можливостей фірми;
- здатність забезпечити ефективну розробку і реалізацію стратегічної програми технічного і соціального розвитку фірми [2].

Відповідно до рівня перелічених вище здібностей підприємства приймаються рішення, кожне з яких має свій ступінь ризику. Необхідно попадати в зону допустимого ризику, де величина можливих втрат від прийняття того чи іншого рішення не пере-

вище розміру запланованого прибутку. Прогнозування наслідків прийнятих управлінських рішень для запобігання загрози втрати економічної безпеки фірми в довгостроковій перспективі – досить важке завдання. Щоб максимально збільшити шанси на правильний прогноз, особі, що приймає рішення, необхідно продумати і врахувати фактори, від яких залежить діяльність фірми. Ці фактори можна врахувати не тільки якісно, але й кількісно.

Потреба в гнучкості виробництва була виявлена давно і зайвий раз підтверджена компаніями під час фінансової кризи 2009 р. Вікова тенденція концентрації виробництва була обґрунтована «економією на масштабах». Однак за останні десятиліття у зв'язку з неухильним зростанням номенклатури продукції і темпів її появи характер промислового підприємства став змінюватися. Прискорення організації запуску нової продукції в сучасних економічних умовах виступає як найважливіший інструмент задоволення запитів споживача. У зв'язку з цим для підприємств стає важливим виробництво різних видів виробів при постійному освоєнні нових сфер діяльності [5]. Гнучкість до потреб ринку стала основним чинником виживання фірми при конкурентній боротьбі.

Більшість дослідників вважають, що в умовах ринкової економіки гнучкість і адаптивність виробничої системи – невідмінна умова підвищення ефективності виробництва.

Вивчення технічного розвитку багатьох підприємств дозволяє зробити висновок, що більшість з них володіють резервами підвищення ступеня гнучкості виробничого потенціалу. Доказом цього може бути таке:

- виробничий потенціал підприємств досить великий. Він деформований, але не зруйнований. При переорієнтації реально необхідної кількості змінного і основного капіталу, які іноді надмірні, можна відкрити нові резерви для розвитку виробництва;

- достатньо високий науковий потенціал української промисловості;

- наявність усіх видів великих, ще не повністю використаних виробничих ресурсів, дає можливість маневру в їх застосуванні, швидкої заміни одних ресурсів іншими, вибору найбільш сприятливих економічних районів для виробництва, швидкого нарощування виробничих потужностей з випуску продукції відповідно до попиту;

- з переходом до ринкового типу господарювання руйнувалися ті межі, які були встановлені для підприємств і регулювали обсяги, кількість, якість, асортимент і номенклатуру виробленої продукції.

Оскільки елементи виробничого потенціалу підприємства завжди діють разом, то загальна оцінка елементів дозволяє визначити величину потенціалу. Але цей спосіб не дає уявлення про розміри складових його елементів і тим самим позбавляє можливості підвищення результативності формування і використання виробничого потенціалу за рахунок змін його структури.

Таким чином, на даний момент існує потреба у формуванні на промислових підприємствах ефективної системи менеджменту виробничого потенціалу. Спираючись на проведений у даній роботі аналіз, можна говорити, що управління потенціалом, в основі

якого лежить системний підхід до розвитку, набагато результативніше одноразових заходів, спрямованих на вдосконалення технологічних рішень. Технологічні знання за своєю природою нематеріальні, їх корисність не визначається формою матеріального носія (технічна документація, досвід і т. п.). Вони полягають у створенні умов для підвищення ефективності виробництва, випуску нових видів продукції і прискорення її реалізації. Проблема вивчення виробничого потенціалу промислового підприємства стає все більш актуальною, так як сучасне підприємство концентрує в собі всі ресурси виробництва, створює і примножує народне багатство, формує національний дохід суспільства, рівень добробуту і якість життя населення. Виробничий потенціал промислового підприємства являє собою складну систему, що включає основні фонди, трудові ресурси, технологію, енергетичні ресурси та інформацію, які є в розпорядженні організації для творчої діяльності. Йому властивий ряд специфічних характеристик: цілісність, взаємозамінність, взаємозв'язок елементів, здатність до досягнення новітніх досягнень НТП, гнучкість і адаптивність до продукції, до мінливих економічних і виробничо-технічних умов.

Висновки. Виробничо-господарський потенціал – це сукупність наявних на підприємстві ресурсів і резервів, а також оптимальне їх використання для подальшої відтворювальної діяльності підприємства.

Виробничі потенціали різних рівнів господарювання відрізняються один від одного розмірами відособлення ресурсів, які, у свою чергу, визначаються такими особливостями виробничих систем, як масштабність, характер замкнутості та особливості діяльності. Від цього залежить не тільки величина виробничого потенціалу, але й структура його ресурсів, а також динамічність та рухливість останньої.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аньшин В.М. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития : [учеб. пособ.] / В.М. Аньшин, А.А. Дагаев. – М. : Дело, 2006.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
3. Виханский О.С. Менеджмент : [учебник] / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; 4-е изд. – М. : Экономика, 2005. – 670 с.
4. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] / А.Э. Воронкова. – Луганск : ВГУ, 2000. – 315 с.
5. Дидык Л.М. Производственно-хозяйственный потенциал предприятия и проблемы его оценки / Л.М. Дидык // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування. – 2003. – № 1. – С. 199–205.
6. Касьянова Н.В. Управление потенциалом предприятия : [курс лекций] / Н.В. Касьянова, И.В. Рябовол, М.В. Савченко. – Донецк : ДИЭХП, 2001. – 145 с.
7. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
8. Тищенко Т.В. Управление потенциалом организации (Теоретико-методические аспекты) : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Т.В. Тищенко. – М., 2002. – 147 с.
9. Фигурнов Э.Б. Производственный потенциал социалистического общества / Э.Б. Фигурнов // Политическое самообразование. – 1982. – № 1. – С. 38–40.

УДК 330.131

Лукаш С.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету***Старченко Л.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету*

ОЦІНКА ВИРОБНИЧИХ РИЗИКІВ

У статті розглядаються варіанти оцінки ризикованості лізингових угод. Аргументовано роль ризик-менеджменту у вирішенні питання оцінки та управління ризиками, що сприяє значному підвищенню ефективності лізингового сектора в цілому. Обґрунтовано оцінку винагорода за ризик в лізингових операціях. Запропоновано комплексний підхід до оцінки та управління ризиками будь-якої лізингової компанії, що можна розділити на два рівня. Перший рівень – це оцінка управління ризиками конкретної операції. Другий рівень – ризики, пов'язані з діяльністю лізингової компанії. Проаналізовано управління фінансовими ризиками підприємства, що являє собою процес передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, пов'язаних з їх ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням. Визначено основні принципи управління фінансовими ризиками підприємства. Зроблені висновки щодо зниження ступеня ризику та сучасної концепції прийнятного ризику в стратегічному плануванні.

Ключові слова: лізинг, оцінка, винагорода, ризик-менеджмент, комплексний підхід.

Лукаш С.Н., Старченко Л.В. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РИСКОВ

В статье рассматриваются варианты оценки рисковости лизинговых сделок. Аргументирована роль риск-менеджмента в решении вопроса оценки и управления рисками, что способствует значительному повышению эффективности лизингового сектора в целом. Обоснована оценка вознаграждения за риск в лизинговых операциях. Предложен комплексный подход к оценке и управлению рисками любой лизинговой компании, который можно разделить на два уровня. Первый уровень – это оценка управления рисками конкретной операции. Второй уровень – риски, связанные с деятельностью лизинговой компании. Проанализировано управление финансовыми рисками предприятия, представляющее собой процесс предвидения и нейтрализации их негативных финансовых последствий, связанных с идентификацией, оценкой, профилактикой и страхованием. Определены основные принципы управления финансовыми рисками предприятия. Сделаны выводы относительно снижения степени риска и современной концепции приемлемого риска в стратегическом планировании.

Ключевые слова: лизинг, оценка, вознаграждение, риск-менеджмент, комплексный подход.

Lukash S.N., Starchenko L.V. ESTIMATION OF PRODUCTION RISKS

The article discusses options for assessing the riskiness of leasing transactions. Convincingly the role of risk management in addressing the issue of risk assessment and management that contributes significantly to the effectiveness of the leasing sector as a whole. Justified assessment of the compensation for risk in the leasing operations. A comprehensive approach to assess and manage any risk of the leasing company, can be divided into two levels. The first level is the assessment of risk management specific operations. The second level risks associated with the activities of the leasing company. Analyzed the financial risk management of the enterprise is the process of anticipating and neutralizing their negative financial implications associated with their identification, assessment, prevention and insurance. The basic principles of financial risk management of the enterprise. The conclusions on the risk reduction and the modern concept of acceptable risk in strategic planning.

Keywords: leasing, appraisal, remuneration, risk management, integrated approach.

Постановка проблеми. Можливо, криза – найкращий час, щоб зупинитися, озирнутися, визначити більш точно і об'єктивно, які перспективи ринку, як позиціонується та чи інша лізингова компанія на ринку в цілому, в сегментах ринку, у регіонах; розробити сценарії діяльності в посткризовий період. Слід відмітити, що чимало лізингодавців змінили свій бізнес у відповідь на недавню економічну кризу.

Актуальність обраної теми зумовлена передусім тим, що сучасному українському ринку властива велика кількість ризиків, пов'язаних практично з будь-яким видом комерційної діяльності. У сформованій ситуації підприємці розпізнають ці ризики часто на інтуїтивному рівні. Відчувається нестача комплексного розуміння природи виникнення ризиків і системного підходу до управління ними. Лізингова діяльність вважається інвестиційною, тому загальні підходи в управлінні ризиками інвестиційної діяльності прийнятні і до лізингу. Однак у компаній-лізингодавців є своя специфіка роботи, і багато з питань ризик-менеджменту лізингової діяльності на сьогодні залишаються без відповіді для вітчизняних фахівців-практиків.

Якщо в країнах з розвинутою економікою управління ризиками вважається наукою, в Україні управління ризиками вимагає більш гнучкого підходу. Як правило, російські лізингові компанії змушені покривати практично всі ризики за лізингової угоди. Це поліпшить якість кредитного портфелю лізингодержувача, знизить вартість угоди і буде сприяти більш активному використанню фінансової оренди лізингоотримувачами і розвитку лізингового сектора в цілому. Для цього лізинговим компаніям необхідно вміти правильно оцінювати ризики і керувати ними.

Багато вітчизняних фахівців при оцінці ризикованості лізингових угод опираються лише на показники фінансової звітності, проте достовірність такої звітності, як показує практика, складає приблизно 15–20%, а якщо брати підприємства у сфері торгівлі, то до 80–90% виручки проходить, минаючи реєстри бухгалтерського обліку. Існує думка про те, що замість глибокого вивчення ризиків, пов'язаних з лізинговою діяльністю, достатньо лише аналізу фінансово-господарської діяльності компанії-лізингоотримувача і розробки методики оцінки її платоспроможності з урахуванням особливостей даної

компанії, беручи до уваги всі фактори її діяльності, як то: форма власності в компанії, галузь, у якій вона працює, і т. д. [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та науково-методичні основи управління ризиками лізингових операцій розглянуто в працях зарубіжних вчених, зокрема, Р. Хіггінса [1], Ф. Модильяні [2], М. Міллера [3], С. Маерса [4]. Запропоновані ними концепції глибоко опрацьовані й набули розвитку в працях вітчизняних вчених та вчених країн СНД: В. Артиш [5], В. Васильєвої [6], В. Газмана [7], В. Горемікіна [8], М. Дем'яненка [9], С. Дідур [10], В. Іванишина [11], Г. Іваннікової [12], Ю. Ілларіонова [13], Н. Коваленко [14], О. Кругльак [15], Д. Лелецького [16], О. Ляхової [17], Р. Саблука [18], Є. Чекмарєвої [19] та ін.

Мета статті полягає в аналізі та оцінці управління ризиками лізингових операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексний підхід до оцінки та управління ризиками будь-якої лізингової компанії можна розділити на два рівня. Перший рівень – це оцінка управління ризиками конкретної операції. Другий рівень – ризики, пов'язані з діяльністю лізингової компанії [7; 11].

Комплексний підхід до оцінки та управління ризиками лізингової компанії передбачає:

1-й рівень – оцінка ризиків конкретної угоди;

2-й рівень – оцінка ризиків лізингової компанії:

1-а група ризиків, що пов'язана з постачальниками обладнання;

2-а група ризиків, пов'язана з ліквідністю майна;

3-я група ризиків, пов'язана з можливістю втрати платоспроможності лізингодержувачем.

Управління фінансовими ризиками підприємства являє собою процес передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, пов'язаних з ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням [13; 16]. Управління фінансовими ризиками підприємства засноване на певних принципах, основними із яких є:

1. Усвідомлення прийняття ризиків. Фінансовий менеджер повинен усвідомлено йти на ризик, якщо він сподівається отримати відповідний дохід від здійснення фінансової операції.

2. Управління ризиками, що приймаються. До складу портфеля фінансових ризиків повинні включатися переважно ті з них, що піддаються нейтралізації в процесі управління незалежно від їх суб'єктивної чи об'єктивної природи. А такі ризики, що не підлягають управлінню, наприклад, ризики форс-мажорної групи, бере на себе страховик.

3. Незалежність управління окремими ризиками. Ризики є незалежними один від одного, і фінансові втрати по одному з ризиків портфеля не обов'язково збільшать ймовірність настання ризикового випадку по іншим фінансовим ризикам, тобто фінансові втрати по різним видам ризиків є незалежними один від одного, і в процесі управління ними вони повинні нейтралізуватися індивідуально.

4. Співставлення рівня ризиків, що приймаються, з рівнем доходності фінансових операцій. Підприємство повинно приймати в процесі здійснення фінансової діяльності лише ті види фінансових ризиків, рівень яких не перевищує відповідного рівня доходності по шкалі «дохідність – ризик».

5. Співставлення рівня ризиків, що приймаються, з фінансовими можливостями підприємства. Очікуваний розмір фінансових втрат підприємства, що відповідає тому чи іншому рівню фінансового ризику, повинен відповідати тій частці капіталу, яка забезпе-

чує внутрішнє страхування ризиків. Інакше настання ризикового випадку призведе до втрати певної частини активів, що забезпечує інвестиційну або операційну діяльність підприємства, тобто знизить його потенціал формування прибутку і темпи майбутнього розвитку. Розмір ризикового капіталу, що включає і відповідні внутрішні страхові фонди, повинен бути визначений наперед підприємством і повинен слугувати рубежем прийняття тих видів фінансових ризиків, які не можуть бути передані партнеру по операції чи зовнішньому страховику.

6. Економічність управління ризиками. Витрати підприємства на нейтралізацію відповідного фінансового ризику не повинні перевищувати суму можливих фінансових збитків по ньому.

7. Урахування часового фактору в управлінні ризиками. Чим довший період здійснення фінансових операцій, тим ширший діапазон супутніх їй ризиків, тим менша можливість забезпечити нейтралізацію їх негативних фінансових наслідків за критерієм економічності управління ризиками. При необхідності здійснення таких фінансових операцій підприємство повинно забезпечити отримання необхідного додаткового рівня доходності по ній.

8. Урахування фінансової стратегії підприємства в процесі управління ризиками. Система управління фінансовими ризиками повинна базуватися на загальних критеріях вибраної підприємством фінансової стратегії (що відображає його фінансову ідеологію по відношенню до рівня допустимих ризиків), а також фінансової політики по окремих напрямках фінансової діяльності. Управління ризиками окремих фінансових операцій повинно виходити із відповідних параметрів ризику, що знаходяться в цих планових документах.

9. Урахування можливості передачі ризиків. Прийняття ряду фінансових ризиків є неспівставним з фінансовими можливостями підприємства по нейтралізації їх негативних наслідків при ймовірному настанні ризикового випадку. Включення таких ризиків у портфель сукупних фінансових ризиків можливо лише у випадку їх часткової чи повної передачі партнерам по фінансовій операції чи страховику.

З урахуванням розглянутих принципів на підприємстві формується спеціальна політика управління фінансовими ризиками, яка являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства і полягає в розробці системи заходів по нейтралізації можливих фінансових наслідків ризиків, пов'язаних із здійсненням різноманітних аспектів фінансової діяльності.

Досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності проекту здійснюється завдяки:

- використанню сильних сторін;

- мінімізації слабких сторін;

- використанню можливостей, створенню сприятливих умов для залучення інвестицій як українського, так і іноземного походження;

- мінімізації загроз, побудові ефективного управління, застосуванню управлінських інновацій, посиленню мотивації до саморозвитку, підприємницької активності.

Зведені результати аналізу платоспроможності потенційного лізингодержувача відображаються у форматі SWOT-аналізу, стандартна форма якого передбачає поділ базових факторів на чотири групи: сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози. Сильні та слабкі сторони містять перелік факторів, які є внутрішніми для лізингодержувача.

У групах «можливості» та «загрози» відображають зовнішні фактори, незалежні від лізингодержувача (рис. 1).

Особливу увагу лізингодавець приділяє визначенню слабких сторін лізингового проекту, що дозволяє контролювати та зменшити ризики лізингових проектів, а також прийняти правильні умови фінансування, які забезпечать зменшення ризиків до допустимого рівня або їх компенсацію.

До слабких сторін лізингового проекту, зокрема, належать :

- недосконала організація та управління бізнесом лізингодержувача;
- відсутність достатнього досвіду у сфері реалізації лізингового проекту;
- низька прибутковість проекту;
- нерозвиненість ринку або, навпаки, надмірна конкуренція на ринку лізингодержувача;
- наявність порушень фінансової дисципліни;
- відсутність об'єктивної фінансової звітності;
- значні коливання цін на товари, роботи, послуги лізингодержувача;
- постійні зміни керівного складу;
- складне законодавче регулювання сфери діяльності лізингодержувача;
- відсутність альтернативних постачальників або покупців;
- недостатність власних коштів;
- низька ліквідність предмету лізингу;
- недостатність надходжень від основного виду діяльності для сплати

лізингових платежів тощо.

Розуміння слабких сторін лізингодержувача та лізингового проекту дає можливість визначити умови лізингової операції, які їх враховуватимуть.

Проте не всі слабкі сторони можуть бути компенсовані. Недостатність надходжень від реалізації лізингового проекту не зможе бути компенсована

жодними заходами або забезпеченням. У той же час слабкість застави може бути компенсована позитивною платоспроможністю. З урахуванням слабких сторін лізингодавець визначає способи моніторингу та контролю. Невід'ємною частиною висновку щодо фінансування є визначення ступеня ризику угоди. Виходячи з результатів фінансово-господарської діяльності потенційного лізингодержувача, фінансовий аналітик або ризик-менеджер лізингової компанії робить висновок щодо можливості здійснення лізингової операції і визначає її умови:

- характеристика ринку, на якому функціонує (на який виходить) підприємство, включаючи визначення його наявної та потенційної місткості, прогноз розвитку;
- місце підприємства на ринку (наявна та прогнозна величина частки);
- характеристика рівня конкуренції в галузі загалом (тверда, помірна конкуренція, олігополія, монополія) з урахуванням прогнозних тенденцій (пооява нових конкурентів) та визначення впливу факторів, що сприяють посиленню конкуренції;
- конкуренція з боку закордонних підприємств;
- основні конкуренти підприємства, їхнє місце розташування, розмір, частка ринку, система збуту, фінансові можливості, плани на майбутнє;
- види та обсяги виробництва/реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) конкурентів;
- види продукції (товарів, робіт, послуг), для яких характерна найбільш гостра конкуренція;
- основні переваги та недоліки підприємства щодо конкурентів;
- тенденції, можливості та прогноз діяльності наявних конкурентів;
- існуючі перешкоди для входу в галузь.

Управління ризиками, що впливають на очікувану прибутковість капіталу підприємства, є важливим чинником підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, що викликає абсолютно нове відношення до якості управління.

Якість управління виступає ключовим фактором підвищення вимог до ухвалених рішень по зниженню ризику, включаючи планування, регулювання, координацію, прогнозування, коректування, вироблення цілей, розпорядження, моніторинг, аналіз і облік, мотивацію.

Якість управління, як комплексний показник його оцінки, можна відобразити таким чином:

$$K_y = \sum_{i=1}^n E, \quad (1)$$

де K_y — комплексний показник (коефіцієнт в частках, од.);

E — показники елементів якості управління (коефіцієнти в частках, од.);

n — кількість даних елементів якості управління.

Кожний з елементів (E) оцінюється від 0 до 1 балу. Таким чином, максимальне значення (K_y) складе 9 балів, а мінімальне — 0 балів. Незважаючи на те що пропонується проводити дану оцінку експертним

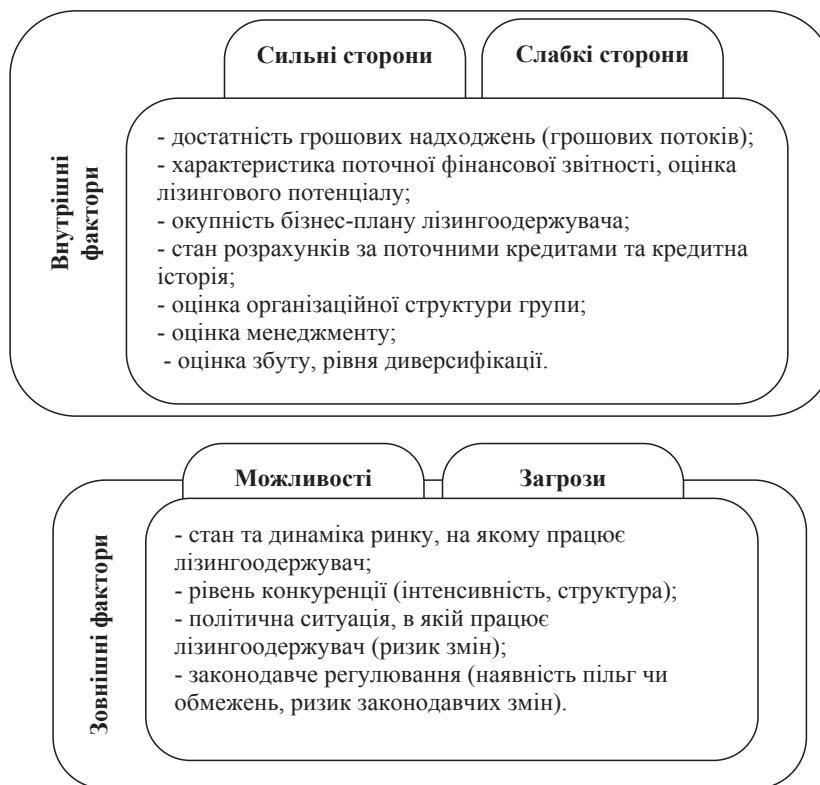


Рис. 1. Приклад структури SWOT-аналізу [5; 7; 10; 14; 15;17]

шляхом, отримані значення будуть більш об'єктивні щодо загальної комплексної оцінки без використання пропонованого підходу.

Відповідно до рівнів одержаних балів розробляються параметри значень «винагороди за ризик» залежно від набутого значення комплексного показника оцінки якості управління (табл. 1).

Таблиця 1
Оцінка винагороди за ризик за його чинником (за моделлю кумулятивної побудови) – «якість управління»

Значення комплексного показника оцінки якості управління (П ку)	Винагорода за ризик, %
8,01 – 9	0
7,01 – 8	1
6,01 – 7	2
5,01 – 6	2,5
4,01 – 5	3
3,01 – 4	3,5
2,01 – 3	4
1,01 – 2	4,5
0 – 1	5

Джерело: складено автором на основі [7; 9; 11; 12]

Взаємозалежність і взаємообумовленість чинників ризику свідчить, що при зниженні дії будь-якого з них, безумовно, відбудеться і зміна іншого. А якщо брати до уваги такий загальний і важливий чинник ризику, як «якість управління», то його вплив у цілому на систему чинників ризику не викликає сумнівів. При зменшенні винагороди за ризик по цьому чиннику надалі відбудеться зменшення й інших чинників ризику.

Мінімізація ризикових чинників на підприємстві дає можливість скористатися інвестиціями на досить вигідних умовах і тим самим підвищити величину прибутковості власного капіталу.

В економічній практиці ризик знаходить різноманітні прояви, оскільки рішення, пов'язане з ризиком, мотивується наявністю цілого ряду наперед непередбачених чинників невизначеності.

Питання ризику є невід'ємною складовою господарського механізму і різних чинників, що впливають на діяльність кожного підприємства, тобто від того господарського середовища, в якому ризик формується і яке сприяє або перешкоджає врахуванню ризику з боку підприємств. У більшості випадків ризик може бути тільки там, де є можливість вибору.

У даний час область дії інвестиційних рішень характеризує процеси виробництва, пов'язані з розширеним відтворенням, капіталовкладенням та іншими діями в економічному розвитку.

Висновки. Сучасна концепція прийнятного ризику в стратегічному плануванні впливає з визнання того факту, що завжди існує ризик не реалізувати намічений план, оскільки неможливо повністю усунути потенційні причини, які можуть привести до небажаного розвитку подій і в результаті – до відхилення від вибраної мети. При цьому високий рівень ризику не повинен служити підставою відмови від ухвалення рішення. Детальний аналіз ризику і розробка заходів, що зменшують його негативні наслідки до при-

йняттого рівня, як правило, дозволяють виконувати високоризиковані управлінські рішення, ризикуючи незначними втратами, наскільки це прийнятне або допустиме для суб'єкта господарської діяльності.

Таким чином, досягти поставленого завдання або запланованого результату можна тільки в тому випадку, якщо вдасться передбачити можливі відхилення від мети і певною мірою запобігти пов'язаними з цим втратами.

Використання комплексного підходу в кредитному аналізі лізингової угоди дозволяє більш точно оцінити ступінь ризику її фінансування. Зниження ступеня ризику може бути забезпечено через його розподіл між учасниками проекту. Ступінь ризику для учасників лізингової угоди можна знизити за рахунок залучення капіталів різних фінансових інститутів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Higgins R.C. Analysis for Financial Management. 3-rd ed. Boston: IRWIN, 1992.
- Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment // American Economic Review, 1958, 48, June.
- Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital // American Economic Review, 1963, 53, June.
- Myers S. Capital structure // Journal of Economic Perspective, 2001, V. 15.
- Артиш В.І. Тенденції розвитку міжнародного лізингу в Україні / В.І. Артиш // Науковий вісник НАУ. – 2001. – № 40. – С. 352–356.
- Васильєва В.Г. Лізинг у технічному перенаснащенні агропромислового виробництва / В.Г. Васильєва // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 66–69.
- Газман В.Д. Финансовый лизинг : [учеб. пособ.] / В.Д. Газман. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 392 с.
- Горемыкин В.А. Особенности лизинговых отношений в агропромышленном комплексе / В.А. Горемыкин, А.Ю. Богомолов // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 5. – С. 5–9.
- Дем'яненко М.Я. Кредитування сільськогосподарських підприємств: теорія і практика / М.Я. Дем'яненко // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 7. – С. 9–19.
- Дідур С.В. Організаційно-економічний механізм розвитку лізингових відносин : дис. ... канд. екон. наук. / С.В. Дідур. – К., 1998. – 180 с.
- Іванишин В.В. Економічний механізм формування та функціонування лізингових відносин / В.В. Іванишин // Економіка АПК. – 2002. – № 11. – С. 49–53.
- Іванникова Г.О. Лізингоспроможність сільськогосподарських підприємств та її методична оцінка / Г.О. Іванникова // Вісник СДАУ. Серія «Фінанси і кредит». – 1998. – С. 28–30.
- Ілларіонов Ю.В. Лізинг як самостійна ефективна форма інвестування виробництва / Ю.В. Ілларіонов // Вісник Луганського інституту внутрішніх справ МВС України. – 2001. – Вип. 2. – С. 174–180.
- Коваленко Н. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії в Україні / Н. Коваленко, Ю. Човник // Банківська справа. – 2000. – № 7. – С. 47–51.
- Кругляк О.В. Обґрунтування розвитку системи державного лізингу тварин / О.В. Кругляк // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 37–40.
- Лелецкий Д. Об условиях сравнения лизинга с кредитом и количественной оценке преимуществ лизинга / Д. Лелецкий // Лизинг-ревью. – 1998. – № 5. – С. 20–23.
- Ляхова О.О. Суб'єкти ринку лізингових послуг в Україні / О.О. Ляхова // Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 64–67.
- Саблук Р.П. Теоретичні аспекти лізингових відносин / Р.П. Саблук // Економіка АПК. – 2000. – № 11. – С. 49–57.
- Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес / Е.Н. Чекмарева. – М. : Экономика, 1994. – 356 с.

УДК 658.14

Лупак Р.Л.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Львівської комерційної академії***Мігущенко Ю.В.***кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник Регіонального філіалу
Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львів*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Визначено важливість портфельного інвестування для діяльності підприємств у сучасних умовах значних бізнес-ризиків. Обґрунтовано сутність інвестиційного портфелю підприємства, цілі та особливості його формування. Досліджено чинники портфельного інвестування, які мають значний вплив на ефективність підбору об'єктів інвестиційних процесів. Показано послідовність процесу прийняття управлінських рішень у контексті портфельного інвестування підприємства.

Ключові слова: портфельне інвестування, діяльність підприємства, проектування, управлінські рішення.

Лупак Р.Л., Мигущенко Ю.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Определена важность портфельного инвестирования для деятельности предприятий в современных условиях значительных бизнес-рисков. Обоснована сущность инвестиционного портфеля предприятия, цели и особенности его формирования. Исследованы факторы портфельного инвестирования, которые имеют значительное влияние на эффективность подбора объектов инвестиционных процессов. Показана последовательность процесса принятия управленческих решений в контексте портфельного инвестирования предприятия.

Ключевые слова: портфельное инвестирование, деятельность предприятия, проектирование, управленческие решения.

Lupak R.L., Migushchenko Y.V. CONCEPTUAL APPROACHES OF PORTFOLIO INVESTMENT COMPANIES

Identified the importance of portfolio investment for enterprises in the modern conditions a significant business risk. The article justifies the essence of the investment portfolio of the company, goals and the peculiarities of its formation. We have studied the factors of portfolio investment, which have a significant impact on the efficiency of selection of objects of investment processes. Shows the sequence of the process of managerial decision-making in the context of portfolio investment company.

Keywords: portfolio investments, activities of the company, design, management decisions.

Постановка проблеми. Інвестиційній діяльності підприємств властива висока ризикованість, і, відповідно, стратегічне проектування фінансових вкладень повинно бути достатньо інформаційно-аналітично забезпеченим, передбачати різні варіанти коригування та консолідації дій учасників інвестиційних процесів та завершуватись імплементацією інноваційних розробок у бізнес-процеси. Відтак, підприємства для досягнення інвестиційних цілей диверсифікують фінансове забезпечення проектів шляхом пошуку та використання альтернативних інвестиційних джерел, розширення видів діяльності, інтеграції та комерційного партнерства. Таким чином, суб'єкти господарської діяльності формують портфель стратегічних рішень із урахуванням їх важливості у відповідності із формуванням пріоритетних векторів інвестиційно-інноваційного розвитку у конкурентному середовищі.

На нашу думку, використання портфельного підходу до інвестування дозволяє раціональніше врахувати вплив зовнішніх та внутрішніх ризиків, забезпечити прийнятний рівень капіталізації інвестиційно-інноваційних програм розвитку, якісно здійснити планування та ефективно використовувати перспективні форми комерціалізації результатів інноваційної діяльності, підвищити ефективність управління фінансово-інвестиційним потенціалом тощо.

Портфельне інвестування підприємства є цілеспрямованими процесом капіталізації системи та посилення диференціації і розширення сфери інвестиційної діяльності, інноваційної вертикальної чи горизонтальної інтеграції бізнесу, реалізації фінансової підтримки імплементації інноваційних розробок. Проте ефективно використання такого підходу

потребує обґрунтування концептуальних положень, які засвідчать його стратегічні пріоритети, переваги, механізм та засоби реалізації. Відтак, актуально розглянути усі теоретико-методологічні аспекти концептуального підходу до проектного інвестування та ідентифікувати взаємозв'язки управління інвестиційними портфелем із загальною сукупністю бізнес-процесів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади портфельного інвестування та рекомендації щодо його застосування у діяльності підприємств розроблялися у наукових працях Х. Барнета, С. Глазьєва, Е. Денісона, П. Друкера, М. Калецкі, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, Ф. Махлупа, Р. Менселла, Р. Солоу, В. Туган-Барановського, Р. Фатхутдинова, Х. Фрімена, В. Хартмана, А. Шпідгоффа, Й. Шумпетера, Ю. Яковця.

Водночас провідними сучасними вітчизняними дослідниками у вирішенні згаданої проблеми є І. Алексєєв, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Долішній, О. Кириленко, О. Ковалюк, М. Козоріз, В. Корнєєв, М. Крупка, О. Кузьмін, О. Лапко, С. Лондар, І. Луніна, Л. Нейкова, Л. Омелянович, С. Онишко, В. Опарін, А. Пересада, А. Поддєрьогін, В. Точилін, В. Федосов, Л. Федулова, Д. Черваньов, А. Чухно, С. Юрій.

Проте в міру розвитку нових видів діяльності змінюються сукупність об'єктів реального інвестування та цільові орієнтири фінансових вкладень у інноваційні розробки, що потребує удосконалення інвестиційного портфелю підприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні концептуальних положень застосування портфельного інвестування в господарській діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Портфельний підхід є комплексним інструментом, який об'єднує різні сфери управління, а для підприємства забезпечує системність та збалансованість розвитку. Ураховуючи особливості інвестиційного процесу, такий підхід дозволяє здійснити раціональний підбір фінансових інструментів стосовно реалізації стратегії фінансового інвестування.

А. Бланк до стратегічних цілей формування інвестиційного портфеля відносить (1) забезпечення високого рівня формування інвестиційного доходу, (2) зростання швидкими темпами обсягу інвестованого капіталу в майбутній довгостроковій перспективі, (3) забезпечення мінімізації рівня фінансово-інвестиційних ризиків, (4) забезпечення необхідної ліквідності інвестиційного портфеля, (5) підвищення ефекту «податкового щита» інвестиційного процесу [1, с. 215–220].

І. Мойсеєнко зазначає, що формування інвестиційного портфеля підприємства здійснюється на підставі інвестиційної стратегії, яка визначає основні напрямки інвестування. При цьому структура інвестиційного портфеля залежить від типу діяльності підприємства, стадії життєвого циклу виробництва продукції, виду інноваційної стратегії, а також макроекономічних чинників [4, с. 134].

Притримуються такої думки й О. Скибінський та Л. Саталкіна, додаючи, що формування та впровадження інвестиційних портфелів є складним процесом послідовних етапів, які здійснюють підприємства. Для оптимізування такого процесу повинна бути сформована система управління інвестиційним портфелем підприємства, яка базується на загальних функціях менеджменту. Така система передбачає і об'єднує послідовні етапи та складові, які важливо враховувати під час формування та використання інвестиційних портфелів [8, с. 294–295]. Очевидно, що формування інвестиційного портфеля на підприємствах відбувається після визначення основних цілей фінансово-економічного розвитку та пріоритетів інвестиційної політики. Так, на передінвестиційному етапі портфель інвестицій формується відповідно до власних можливостей інвестора та інвестиційної привабливості зовнішнього середовища з метою визначення прийняттого рівня фінансово-економічного ризику. Відповідно, проводиться аналіз інвестиційної діяльності підприємства, на основі якого виділяються основні характеристики інвестиційного портфеля (ступінь допустимого ризику, розміри очікуваного доходу, можливі відхилення від нього) та здійснюється оптимізація пропорцій різних видів інвестицій у рамках всього інвестиційного портфеля з урахуванням обсягу і структури інвестиційного капіталу [6, с. 101–102].

Інвестиційні рішення суб'єкта господарської діяльності слід розуміти як його здатність до стратегічного розвитку відносно запропонованих державою та ринковим середовищем економічних правил ведення бізнесу. Вітчизняні підприємства у розробці стратегічних завдань розвитку враховують інвестиційні інтереси власного бізнесу, що дозволять обрати конкурентну позицію на ринку. Однак здатність відтворення інвестиційних інтересів підприємств є в прямій залежності від пропозиції держави щодо організації і регулювання економічних відносин.

Наголосимо, що сьогодні дестимулюючим чинником портфельного інвестування є середовище державної підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності, яке продовжує залишатися несприятливим через високу політичну залежність, економічну

нестабільність, зростання рівня криміногенності в підприємницькій діяльності. Відповідно, одним з головних стратегічних завдань при створенні сприятливого інституційно-правового інвестиційного клімату є подолання фінансових побоювань вітчизняних та іноземних інвесторів, які мають за мету вкласти кошти в економіку України, пов'язаних із нестабільністю законодавства.

На нашу думку, органи державного регулювання насамперед повинні створювати привабливі умови бізнесу інвесторам, які інвестують кошти в удосконалення процесів виробництва, поліпшення соціально-економічного добробуту населення, формування інтеграційних зв'язків та поліпшення економічної ситуації в цілому. При цьому суб'єкти господарської діяльності повинні ініціювати перед відомчими та державними органами влади реалізацію спільних інвестиційних проектів, зокрема щодо інфраструктурного розвитку території функціонування.

Очевидно, що сьогодні для підприємств різних форм власності актуальними є питання ефективності застосування портфельного підходу до підвищення інвестиційної привабливості та ефективності використання фінансово-ресурсного потенціалу. При цьому об'єктивність портфельного інвестування є важливою в плані забезпечення моніторингу виконання стратегічних завдань фінансового проектування та прийняття ефективних організаційно-інституційних рішень, що в цілому забезпечує системність контролю інвестиційних доходів підприємства.

Більше того, при формуванні інвестиційного портфеля необхідно забезпечити взаємодію конкретних елементів, які враховують усі організаційні аспекти, економічні особливості та фінансові перспективи функціонування підприємства. При цьому портфельне інвестування повинно бути системним та послідовним. Тому формування інвестиційного портфеля підприємствам слід здійснювати за принципом системи, первинним етапом якої є інвестиційний капітал, а результатом – дохід від інвестиційно-інноваційної діяльності. Також важливо враховувати можливість зворотних зв'язків у такій системі, тобто ймовірність інвестування доходу та інших проектних програм [7, с. 158–159].

Так, для прийняття комплексних управлінських рішень в інвестиційному менеджменті використовують програмно-цільовий метод, що передбачає розробку програми портфельного інвестування і відповідного йому плану. Програма портфельного інвестування підприємства є більш ширшою у спектрі оцінки документом, що може відображати цільові орієнтири національних чи галузевих програм, етапи стратегічного досягнення збільшення доходів. Відповідно, інвестиційний портфель повинен включати окремі системи та підсистеми, побудовані за функціональним принципом. Зокрема, може використовуватися інвестування в товарну підсистему, оскільки значна частина оборотного капіталу підприємств формується завдяки товарним запасам. Важливим є забезпечення розширення масштабів реалізації програм, що дозволяє поєднувати програми інвестування на різних організаційно-управлінських рівнях інноваційної активності.

В інвестиційно-інноваційній діяльності підприємств можуть використовуватись різні схеми прийняття управлінських рішень із зростання доходів. Попри це важливим моментом є застосування управлінського підходу відповідно до критеріїв оптимальності та вибір інструментів його реалізації з урахуванням економічних та соціальних наслідків

Таблиця 1

Послідовність процесу прийняття управлінських рішень у контексті портфельного інвестування підприємства

Етапи	Інструменти управління	Зміст управлінських рішень
1	Опис передінвестиційної ситуації	Вивчення зовнішньоекономічних та внутрішньовиробничих факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства
2	Розрахунок багатоваріантного проекту	Формування інформаційної бази інвестиційних розрахунків, систематизація показників та взаємозв'язків між ними, визначення критичних обмежень інвестиційного плану та їх відображення у варіантах планових показників
3	Обґрунтування та вибір оптимального рішення	Обґрунтування цільових параметрів портфельного інвестування, визначення завдань мінімізації фінансово-інвестиційних ризиків та їх впливу на рівень дохідності капіталу, визначення факторів впливу на цільові параметри управління доходами, зокрема, в частині зменшення терміну окупності інвестиційного капіталу, визначення впливу інвестиційного проекту на конкурентоспроможність підприємства, порівняння конкурентних переваг інвестиційного портфеля, обґрунтування стратегічних, тактичних та оперативних завдань забезпечення оптимальності інвестиційного менеджменту

виконання інвестиційних рішень. У підсумку портфельне інвестування підприємств має відповідати стратегії зростання доходів та формування і використання ресурсного потенціалу (табл. 1).

Деталізуючи опис запропованої схеми прийняття управлінських рішень, зауважимо важливість вивчення об'єктів портфельного інвестування з урахуванням впливу чинників на їх динаміку, оскільки інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання є відображенням економічних результатів та фінансового стану в передінвестиційному періоді.

Таким чином, доцільним є вивчення економічної структури та динаміки інвестиційного капіталу підприємства в порівнянні з фінансовими результатами та ефективністю його використання. Уважаємо, раціонально правильно відображати систему управлінських рішень портфельного інвестування з включенням елементів аналізу дохідності інвестиційно-інноваційної діяльності, визначенням варіантності побудови інвестиційного портфеля, обґрунтуванням недоліків та економічних вигід окремих варіантів інвестування, результатів аналізу впливу макроекономічних та внутрішньовиробничих чинників на інвестиційну діяльність, представленням стратегічних, тактичних і оперативних цілей інвестування, обґрунтуванням взаємозв'язків цілей інвестування з місією підприємства [3, с. 214–215].

Попри це застосування підприємством портфельного підходу до інвестування не повинно перетворитись на додаткові види робіт, що може стати причиною неякісного, несвоєчасного їх виконання і, отже, знизити ефективність використання інвестиційного капіталу. Відповідно, аналітичні та організаційні процедури повинні передбачати зміни до структури управління інвестиціями, а їх упроваджувати варто в одному підрозділі підприємства, для якого ці процедури будуть не додатковим, а основним видом економічної роботи. Уважаємо, що формування інвестиційного портфеля слід пов'язувати з наступними змінами у структурі управління підприємством: створення окремого відділу управління інвестиціями з функціями визначення місії та стратегічних завдань функціонування підприємства, формування портфеля інвестиційних потреб та їх ранжування, оцінка можливостей реалізації портфеля інвестиційних потреб, підготовка альтернативних варіантів забезпечення збалансованості вартості портфеля інвестиційних потреб і передбачуваного прибутку; формування окремих робочих груп у кожному із підрозділів підприємства та покладення на них функцій як прийняття рішень щодо оцінки необхідності інвестиційних потреб на вирішення поточних завдань, розподіл інвестиційних потреб за категоріями «обов'язкові» та «можливі», прийняття рішень

про способи формування необхідного рівня дохідності тощо [5, с. 10–15].

Висновки. Сьогодні підприємства прагнуть як найменшими витратами досягти своїх цілей, залучаючи на привабливих умовах інвестиції і застосовуючи у своїй діяльності інноваційні розробки. Вирішення таких завдань відбувається завдяки формуванню інвестиційного портфеля, який дозволяє накопичити фінансово-ресурсне та інвестиційне забезпечення реалізації механізму розвитку. Для цього необхідно раціонально застосувати прийоми системного та структурно-збалансованого пошуку можливих джерел його формування.

Характерною ознакою портфельного інвестування підприємств слід уважати інноваційність, яка пов'язується з осучасненням бізнес-процесів, посилення диференціації та розширенням сфери господарської діяльності, розвитком міжсекторального, міжгалузевого співробітництва та державно-приватного партнерства.

Перспективами подальших розвідок у даному напрямку слід уважати удосконалення підбору критеріїв портфельного інвестування, визначення стратегічних етапів розвитку підприємств у контексті формування інвестиційного портфеля, інноваційних засобів та інструментів його реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк А.И. Финансовая стратегия предприятия : [учеб. пособ.] / А.И. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2004. – 720 с.
2. Інвестиційна привабливість ресурсного потенціалу торговельного підприємства : [монографія] / Я.Д. Качмарик [та ін.]. – Львів : Піраміда, 2012. – 168 с.
3. Лупак Р.Л. Використання інституціонального підходу в системі стратегічного управління доходами підприємства / Р.Л. Лупак // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2014. – № 3. – С. 208–217.
4. Мойсеєнко І.П. Формування інвестиційного портфеля підприємства в ринкових умовах / І.П. Мойсеєнко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2003. – № 484. – С. 133–138.
5. Отпущеннікова О.М. Формування механізму управління прибутком підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06. 01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.М. Отпущеннікова ; Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля. – Луганськ, 2005. – 20 с.
6. Плаксина Є.М. Сучасні підходи до формування інвестиційного портфеля / Є.М. Плаксина // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2012. – Вип. 3. – С. 96–103.
7. Саталкіна Л.О. Система формування інвестиційного портфеля підприємства / Л.О. Саталкіна // Прометей. – 2013. – № 1. – С. 154–159.
8. Скибінський О.С. Система управління інвестиційним портфелем підприємства / О.С. Скибінський, Л.О. Саталкіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 287–295.

УДК 330.341.1:637.52

Макаренко П.М.*доктор економічних наук, професор,
завідуючий кафедрою економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії***Муллер М.В.***аспірант кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто необхідність формування ефективних стратегічних альтернатив інноваційного розвитку м'ясопереробних підприємств. Запропоновано модель формування стратегічних альтернатив інноваційного розвитку як послідовність етапів: аналізу досягнутого рівня розвитку (тобто стратегій, які використовують підприємства) та стратегічних заходів (альтернатив) щодо покращання інноваційного розвитку на підприємстві. Дана модель апробована на прикладі ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» Полтавської області та подає практичні рекомендації.

Ключові слова: стратегія, інноваційний розвиток, стратегічні альтернативи, економічна ефективність, формування розвитку.

Макаренко П.Н., Муллер М.В. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена необходимость формирования эффективных стратегических альтернатив инновационного развития мясоперерабатывающих предприятий. Предложена модель формирования стратегических альтернатив инновационного развития как последовательность этапов: анализа достигнутого уровня развития и стратегических мероприятий относительно улучшения инновационного развития на предприятии. Данная модель апробирована на ООО «Глобинский мясокомбинат» Полтавской области и дает практические рекомендации.

Ключевые слова: стратегия, инновационное развитие, стратегические альтернативы, экономическая эффективность, формирование развития.

Makarenko P.M., Muller M.V.. FORMATION OF STRATEGIC ALTERNATIVES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT FOR MEAT PROCESSING PLANTS

The article discusses the need to develop an effective strategy of innovative development of meat processing plants. A model of strategic alternatives of innovative development for meat processing plants as a sequence of stages: analyzing the achieved level of development and policy measures (alternatives) to improve the innovative development of the enterprise are proposed. This model is tested on an example of Ltd «Globinsky meat-packing plant» of Poltava region and delivered practical advice.

Keywords: strategy, innovation development, strategic alternatives, cost-effectiveness, management development.

Постановка проблеми. Більшість українських м'ясопереробних підприємств не є конкурентоспроможними як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, не розвиваються інноваційно, потребують більш ефективних та дієвих напрямів формування та забезпечення довготривалого інноваційного розвитку. Наявність сформованої стратегії підвищує тиме адаптивну готовність певних підприємств до непередбачених змін, мінімізує ризики та приведе до формування високопродуктивного та конкурентоспроможного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування інноваційного розвитку підприємств досліджують О. Адаменко, І. Борисова, О. Бронська, Н. Заглуміна, О. Іванченко, О. Мороз, А. Пантелейчук, І. Федулова, В. Яшкіна. Значний внесок у вирішення проблем функціонування м'ясопереробних підприємств внесли П. Березівський, О. Бронська, Р. Логоша, Є. Майовець, В. Месель-Веселяк, П. Пуцентейло, Ю. Самойлик, В. Черданцев. Однак процес формування стратегічних альтернатив інноваційного розвитку м'ясопереробних підприємств освітлений у науковій літературі недостатньо та потребує подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у розробці моделі формування стратегічних альтернатив інноваційного розвитку м'ясопереробного підприємства та наданні практичних рекомендацій щодо результатів її реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування стратегічних альтернатив інноваційного

розвитку м'ясопереробних підприємств можна представити у вигляді моделі (рис. 1). Перш за все слід визначити досягнутий рівень розвитку підприємства або ж дослідити, які саме стратегії розвитку використовує підприємство. Як загальновідомо, усі базові стратегії підприємства поділяються на стратегії бізнесу, стратегії диверсифікації, корпоративні стратегії, виробничі та інноваційні стратегії [2; 4]. Далі необхідно розробити стратегічні заходи щодо покращання інноваційного розвитку, тобто визначити основні орієнтири руху підприємства. Ці заходи (альтернативи розвитку) можуть бути короткостроковими та довгостроковими і характеризуються певними витратами на їх здійснення та економічною ефективністю від впровадження. Для більшого розуміння, яким саме чином працює авторська модель, розглянемо формування стратегічних альтернатив інноваційного розвитку на прикладі підприємства – виробника м'ясної продукції ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат». Загалом, ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» входить у трійку кращих виробників м'ясної продукції в Україні у складі холдингу «Глобіно». Останній як вертикально інтегрована структура включає: ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»; ТОВ «Глобинський маслозавод»; ТОВ НПП «Глобинський свиномкомплекс»; ТОВ «Проектно-будівельне підприємство «Дніпро»». Вертикальна інтеграція дозволяє контролювати технологію, виробництво і переробку тваринницької продукції.

Згідно з рис. 1, досягнутий рівень розвитку підприємства – це характеристика вихідних умов, які становлять підґрунтя для формування стратегічних альтернатив інноваційного розвитку підприємства.

Отже, аналіз вихідних умов ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» показав, що підприємство містить ознаки класичної продуктово-асортиментної диверсифікації – на виробництві діють ексклюзивні агрегати, наприклад, лінія Travaglini, на якій виготовляється сиров'ялена італійська салямі в благородній плісняві.

Підприємство використовує стратегію концентрованого росту – намагається поліпшити свій продукт або виробляє новий, не змінюючи при цьому галузі.

ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» використовує стратегію зростання, що проявляється у збільшенні кількості торгових точок у містах, нових видів продукції тощо; також є ознаки стратегії розвитку продукту – нове для підприємства виробництво сиров'ялених виробів.

У підприємства чітко виражена орієнтація на повне використання виробничого потенціалу з урахуванням його постійного вдосконалення та на повне задоволення попиту – виробляти стільки, скільки потребує ринок.

Підприємство обрало наступальний тип інноваційної стратегії – активні науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, орієнтовані на маркетинг.

Отже, досягнутий рівень розвитку у ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» є високим. Проте підприємство повинно прагнути до абсолютного лідерства по Україні та завоювання ринків близького зарубіжжя, а це неможливо без розробки дієвих стратегічних заходів (альтернатив).

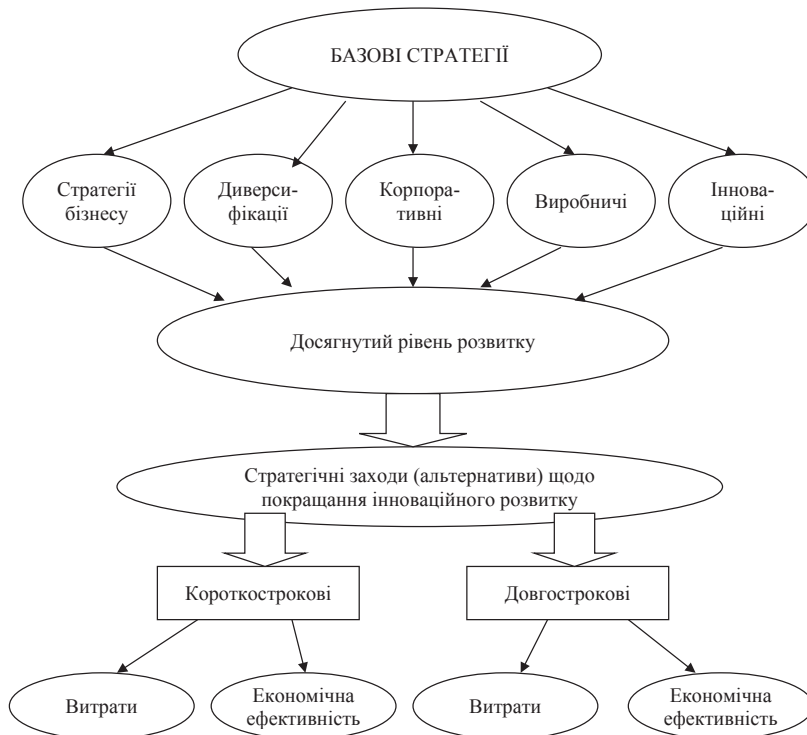


Рис. 1. Модель формування стратегічних альтернатив інноваційного розвитку у м'ясопереробних підприємствах

Джерело: розроблено автором

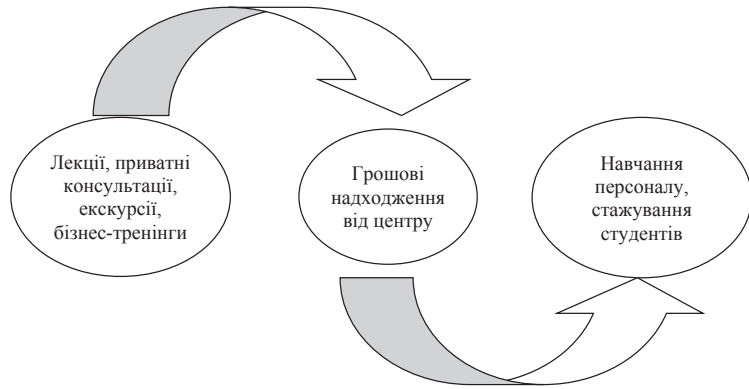


Рис. 2. Модель функціонування науково-консалтингового центру на базі ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»

Джерело: власна розробка автора

Стратегічні альтернативи підприємства – це комплекс стратегій, спрямованих на досягнення цілей, але надають різні можливості та характеризуються різними витратами і результатами. У межах обраної базової стратегії можливі кілька варіантів розвитку, які й мають назву стратегічних альтернатив [1–3]. Згідно з авторською моделлю формування стратегічних альтернатив інноваційного розвитку у м'ясопереробних підприємствах (рис. 1), стратегічні альтернативи поділяються на довгострокові та короткострокові. Для ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» довгостроковими стратегічними альтернативами на період 2015–2025 рр. можуть бути:

- у межах стратегії зростання;
- проникнення на нові ринки;
- диверсифікація;
- співробітництво;
- стратегія зовнішнього розвитку, створення міжнародного стратегічного альянсу; – створення в межах вертикально-інтегрованого виробництва науково-консалтингового центру.

Створення на базі вертикально-інтегрованої структури виробництва ще однієї ланки – науково-консалтингового центру, який буде надавати платні консультації, вести лекції, екскурсії, консультування юридичних та фізичних осіб з питань ефективного ведення бізнесу на етапах виробництва м'яса, його переробки і реалізації м'ясопродуктів. Плата за ці послуги буде йти на розвиток професійно-кваліфікаційних умінь персоналу, стажування студентів, навчання персоналу за кордоном тощо (рис. 2).

Створення на базі ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» науково-консалтингового центру з управління інноваціями, ефективного ведення бізнесу та питань виходу продукції на європейські ринки, є доцільним та економічно обґрунтованим (табл. 1). Економічна ефективність створення на базі ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» науково-консалтингового центру складає 119,6 тис. грн., тому дана стратегія може бути застосована підприємством у довгостроковій перспективі.

Таблиця 1
Прогнозована економічна ефективність створення на базі ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» науково-консалтингового центру

Показники	Прогноз показника
Загальні витрати, тис. грн., у т.ч.	72,5
Заробітна плата юридичного консультанта, тис. грн.	24,0
Заробітна плата фахівця з охорони праці на підприємстві, тис. грн.	21,0
Заробітна плата екскурсовода, тис. грн.	15,0
Додаткова плата фахівцю з інновацій (головного технолога)	12,5
Вартість консультації, тис. грн.	1,0
Очікувана кількість консультацій, разів на рік	2500
Вартість бізнес-тренінгу з інноваційного розвитку підприємств, тис. грн.	3,2
Очікувана кількість бізнес-тренінгів, разів на рік	48
Вартість екскурсії, тис. грн.	0,6
Очікувана кількість екскурсій, разів на рік	60
Дохід загальний від послуг, тис. грн.	192,1
Економічна ефективність, тис. грн.	119,6

Джерело: розрахунки автора

Для ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» короткостроковими альтернативами на період 2015–2017 рр. можуть бути:

- у межах стратегії зростання: інтенсифікація; підвищення якості продукції за рахунок упровадження нових технологій; стратегії лідера; використання і розвитку ВAM-model.

Розглянемо останню зі стратегічних альтернатив для ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» – використання і розвиток ВAM-model.

Одним із сучасних та дієвих механізмів забезпечення оперативної ефективності інноваційного розвитку є використання компаніями ВAM-моделі (brand adoption model) – моделі прийняття бренду. На нашу думку, щоб бути конкурентоздатними та залучити якомога більшу кількість покупців, керівництву ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» слід скористатися цією маркетинговою моделлю. Правильна ВAM-модель базується на чотирьох послідовних етапах: awareness (обізнаність), trial (проба), emotional link (емоційний зв'язок), adoption (прийняття бренду) (рис. 3).

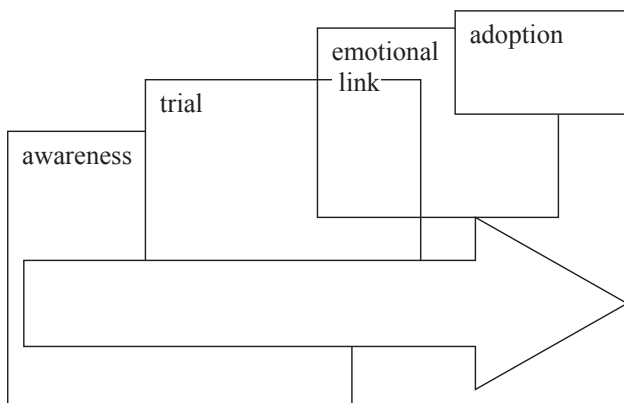


Рис. 3. Маркетингова модель прийняття бренду (ВAM-model)

Джерело: доопрацьовано на основі [5; 6]

На першому етапі слід сформувати обізнаність (awareness). Споживачі не купують товар, про який не знають чи знають мало. Для створення обізнаності найкраще підходять: реклама по телебаченню, брендування, створення візуальної реклами, веб-банери, роздача в руки тощо. Відомо, що побачивши рекламу три рази, вона запам'ятовується. На цьому етапі залучається якомога більша кількість потенційних покупців. На даному етапі у споживача формується інтерес до бренду.

Наступним етапом слід дати спробувати споживачеві товар (trial – проба), у чому допоможуть пробні зразки, дегустації, демпінг ціни. Виробник повинен мати чітке усвідомлення того, хто є потенційним споживачем даного товару, і орієнтуватися на нього (коло потенційних клієнтів звужується). Споживач відповідає на питання: «Чи бачу я себе в цьому товарі?».

Коли у потенційного споживача сформована обізнаність та він спробував товар, настає етап прийняття бренду (adoption), коли товар отримує широкомасштабне використання. Споживачі, які обрали товар, сподіваються отримати вигоди, задоволення від споживання та повторити покупку. На даному етапі маркетологи працюють в режимі one-to-one комунікацій (розсилка SMS тощо), орієнтуючись на вузьке коло споживачів.

Ці кроки (від обізнаності до прийняття) можуть бути швидкими або повільними. Проте у тих споживачів, які дізналися про продукт, зацікавилися, спробували, прийняли бренд та отримали задоволення від покупки, формується емоційний зв'язок з брендом, і саме він стане причиною, за якої споживач наступного разу повторить покупку [5].

Взагалі, маркетологам слід створити умови, щоб потенційний споживач пройшов усі кроки цієї моделі. Якщо споживач не купує повторно товар, можливо, у компанії неефективна ВAM-модель.

У споживача при виборі товару спрацьовують спонукальні чинники, так звані insights, і він купує саме ці товари. ВAM-модель допомагає розвинути бренд таким чином, щоб коли у потенційного споживача виник споживчий insight, він купив саме цей товар.

Використання та розвиток ВAM-моделі на підприємстві є ефективним маркетинговим інструментом збільшення частки продажу, потенційних покупців та прибутку (табл. 2).

Таблиця 2
Прогнозована економічна ефективність від використання ВAM-моделі на ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», тис. грн.

Показники	Прогноз показника
Загальні витрати – всього, тис. грн.:	342, 0
у тому числі, орендування, візуальна реклама, веб-банери, роздатка в руки	240, 0
пробні зразки, дегустації, заповнення анкет	100,0
розсилка sms-повідомлень	2,0
Відсоток повторних покупок, %	70
Очікуваний приріст товарообігу, %	16
Прогнозований дохід від використання ВAM-моделі, тис. грн.	1322,5
Економічна ефективність, тис. грн.	980,5

Джерело: розрахунки автора

ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» доцільно взяти за основу маркетингового розвитку цю модель, яка навіть при витратах у сумі 342 тис. грн. про-

гнозовано принесе економічну ефективність у розмірі 980,5 тис. грн.

Висновки. Стратегічні альтернативи інноваційного розвитку формуються виходячи із реалізації базових стратегій м'ясопереробного підприємства. Вони можуть бути короткостроковими і довгостроковими. Так, розвиваючись у складі холдингу, ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» проводить класичну продуктово-асортиментну диверсифікацію продукції, використовує стратегію концентрованого росту, посилення позиції на ринку, повне використання виробничого потенціалу. Обравши наступальний тип інноваційної стратегії та напрям абсолютного лідерства на внутрішніх ринках, підприємство має прагнути до завоювання ринків Європейського Союзу. Тому довгостроковими стратегічними альтернативами для ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» мають бути проникнення на нові ринки, диверсифікація, створення міжнародних стратегічних альянсів тощо. А короткостроковими – інтенсифікація виробництва, підвищення якості продукції, проникнення в лідери, використання і розвиток ВAM-моделі. Зокрема, важливого значення набувають стратегічні альтернативи відносно створення науково-консалтингового центру і маркетингової моделі прийняття бренду (ВAM-model). Доцільність створення науково-консалтингового центру дозволить більш ефективно вести бізнес

на внутрішніх і європейських ринках, а використання ВAM-model як ефективного маркетингового інструменту підприємства може збільшити частку продажу, кількість потенційних покупців та величину прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О.А. Адаменко // Наукові праці Національного ун-ту харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5–10.
2. Самойлик Ю.В. Стратегія підприємства: методичні рекомендації для проведення практичних занять з дисципліни / Ю.В.Самойлик. – Полтава : РВВ ПДАА, 2012. – 248 с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Г.О. Андрощук [та ін.]. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
4. Черданцев В.П. Перспективы развития мясопродуктового подкомплекса как интегрированной системы / В.П. Черданцев, И.А. Овчинникова // Аграрный вестник Урала. – 2008. – № 8(50). – С. 23–25.
5. How the Adoption Model Affects Your Sales and Marketing Effort // 2007 5 MetaCom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.5metacom.com/documents/marketing_elements/Marketing_Elements-Adoption_Model.pdf.
6. 5 stages to the consumer adoption process // Nathan Chandra, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://welink.com/blog/2014/10/27/the-consumer-adoption-process-never-changes/>.

УДК 332.3:631.11

Мармуль Л.О.

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

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто проблеми забезпечення раціонального землекористування на рівні аграрних підприємств. Його напрямками визначено оптимізацію структури земельних ресурсів, підвищення ефективності та екологізацію. Узагальнено принципи, індикатори та імперативи управлінських рішень. Визначено заходи та напрями охорони й відтворення земель. Обґрунтовано програми та джерела раціонального землекористування в агроформуваннях на перспективу.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, оптимізація, структура землекористування, продуктивність, родючість ґрунтів, сівозміни, екологічний стан, моніторинг, управлінські рішення, раціоналізація.

Мармуль Л.А. ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены проблемы обеспечения рационального землепользования на уровне аграрных предприятий. Его направлениями определены оптимизация структуры земельных ресурсов, повышение эффективности и экологизация. Обобщены принципы, индикаторы и императивы управленческих решений. Определены меры и направления охраны и воспроизводства земель. Обоснованы программы и источники рационального землепользования в агроформированиях на перспективу.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, оптимизация, структура землепользования, производительность, плодородие почв, севооборот, экологическое состояние, мониторинг, управленческие решения, рационализация.

Marmul L.A. OPTIMIZING THE STRUCTURE AND IMPROVING THE EFFICIENCY OF LAND USE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article considers the problems of sustainable land use at the level of agricultural enterprises. Its objectives the optimization of the structure of land resources, increasing efficiency and greening. A summary of the principles, indicators and imperatives of managerial decisions. Identified actions and areas protection and reproduction of land. Informed of the program and sources for sustainable land management in agricultural companies in the future.

Keywords: agricultural enterprises, optimizing the structure of land use, productivity, soil fertility, crop rotation, ecological status, monitoring, management decisions, rationalization.

Постановка проблеми. Стрімка капіталізація сільськогосподарського виробництва, його концентрація та корпоративізація повинна супроводжуватися раціональним використанням наявних ресурсів, особливо земельних. Адже саме земельні ресурси, унікальні чорноземи та природна родючість ґрунтів формують основні конкурентні переваги вітчизняних агроформувань на європейському та світовому аграрних ринках. Насамперед мова йде про великі ресурси для виробництва органічної продукції, що особливо цінно для забезпечення здоров'я, підвищення тривалості та якості життя населення.

Тому використання ефективних форм і методів управління землекористуванням, регулювання земельних відносин на основі планування, удосконалення правового режиму землекористування, зонування сільськогосподарських угідь потребує подальших розробок. У даному контексті вирішення проблем забезпечення раціонального землекористування на основі формування його типів, соціально-економічного перерозподілу та оптимізації використання земель є, безперечно, актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема раціонального та ефективного використання земель у сільськогосподарських підприємствах постійно знаходиться в полі зору науковців: В.В. Горлачука, О.В.Гуторова, Д.С. Добряка, Л.Я. Новаковського, А.М. Третяка, М.М. Федорова, М.А. Хвесика та багатьох інших авторів. Водночас ряд положень, що стосуються ефективного використання земель у сільському господарстві на рівні агроформувань різних типів та розмірів, потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні заходів оптимізації структури земель, підвищення ефективності землекористування та забезпечення його раціоналізації в сільськогосподарських підприємствах на основі дотримання сівозмін, їх моніторингу, екологізації виробничих технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні світові тенденції вирішення глобальних проблем (продовольчої, енергетичної, демографічної та ін.) засвідчують необхідність вирішення поряд із завданням забезпечення населення продуктами харчування проблеми захисту довкілля, збереження біорізноманіття, відтворення родючості ґрунтів. З цією метою у провідних економічно розвинених країнах формуються такі системи використання земельних угідь, які пріоритетним напрямом визначають не тільки максимальну продуктивність сільськогосподарських культур, а й збереження функціональних зв'язків між природними елементами довкілля, тобто раціональне землекористування.

У повній мірі на рівні аграрних підприємств йому відповідають здійснення типізації земель, їх кадастрова оцінка, бонітування ґрунтів, організація адаптивно-ландшафтні системи землеустрою. Основними принципами їх регулювання та управління визначені екологічність, адаптивність, науковість, біогенність, варіативність, економічна доцільність, соціальна значимість [1, с. 32]. Вони дають можливість перейти від концепції тотальної інтенсифікації використання земельних ресурсів, наслідком якої є деградація ґрунтового покриву і всього довкілля, до концепції раціонального землекористування зі збереженням продуктивних агроландшафтів.

На нашу думку, його основою є раціоналізація структури посівів, сівозмін, систем ведення землеробства з урахуванням геоморфологічних, ґрунтових та господарських умов регіонів і сільськогосподар-

ських зон. Оптимізація структури посівних площ є основним, найбільш дешевим і екологічним засобом підвищення продуктивності агроєкосистем, забезпечення більш повного використання агрокліматичного потенціалу територій.

Проте переважання маркетингових підходів в управлінні розвитком сільськогосподарських підприємств, кон'юнктурних чинників тактичного характеру без урахування вимог екологічної безпеки, багаторічних стратегічних перспектив розвитку призвели до значного зростання частки високорентабельних, але надзвичайно енерго- та ресурсоемних технічних культур і зменшення площ під культурами кормової групи, зокрема, багаторічними травами, які складають основу ґрунтозахисних сівозмін. Необґрунтоване розширення площ енергоемних культур, як засвідчує практика, обумовлює посилення деградаційних процесів у землекористуванні.

Так, на схиліх територіях розвивається вітрова та водна ерозія, на рівнинних – дегуміфікація та виснаження родючості, оскільки суб'єкти господарювання в переважній більшості не мають змоги або не бажають компенсувати винесені з ґрунту з урожаєм сільськогосподарських культур елементи живлення за рахунок органічних і мінеральних добрив. Загострення перелічених екологічних проблем сьогодні може призвести до ще більших економічних збитків та соціальної нестабільності у майбутньому, пов'язаних з продовольчою безпекою країни і екологічним станом довкілля.

Отже, для забезпечення ефективного, екологічно безпечного використання земельних ресурсів необхідно оптимізувати структуру посівних площ з урахуванням нових виробничо-інноваційних та агроландшафтних підходів до організації сільських територій та аграрних природно-господарських умов відповідних регіонів [3, с. 14]. Адже саме структура посівних площ визначає не тільки рівень економічної ефективності галузей рослинництва, але й рівень технологічного та технічного навантаження на сільськогосподарські угіддя.

Для аграрних підприємств країни характерним є значний землересурсний потенціал. Проте недосконалі технології землеробства, екстенсивний тип сільськогосподарського виробництва в малих та середніх підприємствах, недбале ставлення до земельних ресурсів, що знаходяться у розпорядженні суб'єктів економічної діяльності, призводять до суттєвого погіршення якості земельних ресурсів та посилення проблем техногенного характеру. Унаслідок цього щорічно утворюються порушені землі, які втратили або зменшили свою господарську та екологічну цінність через зменшення ґрунтового покриву внаслідок виробничої діяльності людини або дії деструктивних природних чинників.

З урахуванням цього в якості індикаторів землекористування доцільно використати зміни стану земельних ресурсів, які визначаються через показники: рівень розораності земель (%); рівень деградації земель (% до загальної площі); частка природних кормових угідь у загальній площі сільськогосподарських угідь (%); частка рекультивованих земель (% від загальної площі порушених земель).

Також у країні порушено екологічно допустиме співвідношення площ ріллі, природних кормових угідь, лісових насаджень, що негативно впливає на стійкість ландшафтів. За площею лісів та запасами деревини вона належить до країн з дефіцитом лісових ресурсів. Загальна структура незбалансованість земельного фонду погіршує ефективність

використання та охорону земель в агроформуваннях [5, с. 10]. Сільськогосподарська освоєність території перевищує екологічно обґрунтовані норми. Розораність земель в Україні є найвищою у світі й досягає 56% її площі і 78% сільськогосподарських угідь. Це призводить до збільшення площ еродованих земель та втрати родючого шару ґрунту.

Незважаючи на те що ґрунтовий покрив України представлений на 60% чорноземами, які мають найбільшу природну родючість, у дійсності вони не забезпечують високих і сталих урожаїв сільськогосподарських культур. Ураховуючи, що рівень застосування органічних і мінеральних добрив на сучасному етапі господарювання досить низький, а врожай формуються переважно за рахунок природної родючості ґрунтів, відбуваються деградаційні процеси – збіднення їх на рухомі поживні речовини, баланс яких від'ємний за всіма елементами живлення.

Раціональне землекористування означає максимальне залучення до господарського обігу агроформувань усіх земель та їх ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення найсприятливіших умов для високої продуктивності сільськогосподарських угідь і одержання на одиницю площі максимальної кількості продукції за найменших витрат праці, інших засобів та коштів [2, с. 147]. Раціональне використання й охорона земельних ресурсів охоплюють вирішення принаймні двох груп завдань: 1) охорона, землі від виснаження і підвищення її родючості та продуктивності – економічна група; 2) охорона від забруднення та його попередження, підвищення екологічної стійкості – екологічна група.

Раціональне використання й охорона земель – два взаємопов'язані процеси, спрямовані на підвищення продуктивних сил землі. Вони передбачають оптимізацію розподілу земельного фонду між галузями сільського господарства й ефективне його використання у кожній з них. Важливою є також оптимізація структури окремих видів земельних угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ, лісів, земель під водою тощо) відповідно до умов сільськогосподарських зон і регіонів розміщення агроформувань.

Необхідні розробка і впровадження раціональних систем землеробства, які включають ґрунтозахисний обробіток, удобрення, вологозатримання, біологічні меліорації; вапнування кислих та гіпсування засоленіх і солонцюватих ґрунтів, органічні технології вирощування сільськогосподарських культур, обґрунтований порядок сівозмін тощо; осушення заболочених і перезволожених земель та зрошення й обводнення посушливих; запобігання затопленню, підтопленню, заболоченню земель, погіршенню їх фізико-хімічних властивостей. В останні десятиріччя має поширення використання ґрунтових мікроорганізмів для створення родючих і стійких до ерозії ґрунтів. Потребує розробки і впровадження науково обґрунтованих систем природних та покращених лук і пасовищ.

На окрему увагу заслуговує подальша організація раціональної системи розселення, забудови сільських та міських населених пунктів; будівництво ставів, водосховищ, каналів, шляхів сполучення, ліній електропередач, нафтогазопроводів [4, с. 248]. Основою цього, у свою чергу, є розробка і впровадження еколого-економічної оцінки земель, визначення їх ринкової вартості. Її можна використовувати також для планування розміщення і спеціалізації сільськогосподарського виробництва, визначення обсягу дер-

жавних закупівель рослинницької і тваринницької продукції, витрат на виробництво і забезпечення доходності сільськогосподарських підприємств, планування сільських територій.

Основними проблемами в землекористуванні, які не вирішуються роками і стають хронічними, є недоліки стратегічного планування, прогнозування та управління в землекористуванні і охороні земель, порушення екологічних законів землеробства, екологічної рівноваги, повільне впровадження концепції сталого землекористування. Національні, галузеві та регіональні програми з охорони земель носять переважно декларативний характер. Практично відсутньою є діюча система моніторингу про стан і динаміку ґрунтів навіть у зонах з кризовим екологічним станом. Узгодження потребує макро- і мікрорівні механізму фінансування заходів з охорони та відтворення земель. Велике значення має посилення регулюючих функцій сільських та селищних рад в управлінні землекористуванням.

Ідентифікація основних проблем здійснення раціонального землекористування в аграрних підприємствах дозволила обґрунтувати пріоритетні заходи підвищення продуктивності та економічної ефективності використання земель і їх охорони. До них віднесені:

- вилучення з обробітку виснажених, еродованих, промислово-, хімічно- і радіоактивно забруднених, підтоплених, засоленіх та заболочених земель з метою їх природної або антропогенної реабілітації;

- розвиток агробіохімічного забезпечення землекористування, збільшення виробництва мінеральних, бактеріальних і грибкових добрив, хімічних меліорантів, створення або відновлення мережі агробіохімічного обслуговування агроформувань, розширення масштабів органічної меліорації земель, удобрення ґрунтів та підвищення на цій основі їх родючості;

- розвиток вермикюльтури, створення в кожному із них своєрідних фабрик органічних добрив, збільшення виробництва біогумусу;

- подальший розвиток гідромеліорацій, реконструкція морально і фізично зношених меліоративних систем, розширення масштабів крапельного зрошення;

- створення або відновлення ланцюгів полезахисних насаджень, заліснення ярів, балок та інших неугідь і малопродуктивних земель;

- формування екологічно сталих з оптимальним поєднанням різних видів угідь (лісових угідь, земель під водою, боліт, ріллі, сіножатей і пасовищ, багаторічних насаджень та ін.) з метою зменшення залежності сільськогосподарського виробництва від стихійних сил природи;

- розробка та впровадження біоценозних, ландшафтних, внутрішньо- та міжзональних ресурсозберігаючих, екологічно сталих і високопродуктивних систем ведення сільськогосподарського виробництва.

Раціональне використання сільськогосподарських земель на рівні суб'єктів господарювання агросфери можна забезпечити шляхом застосування сучасних ресурсозберігаючих технологій, новітніх техніко-технологічних систем виробництва, науково обґрунтованого удобрення ґрунту на основі корисних мікроорганізмів і біодобрив, внесення підвищених доз органічних добрив, хімічних меліорантів [6, с. 389]. Велике значення має впровадження нових високоврожайних сортів сільськогосподарських культур та культур-інтродуцентів, збільшення площ під багаторічними травами та луками, оптимізація струк-

тури посівних площ. Безумовним є системне використання протиерозійних заходів, менш енергоємної техніки. Запропоновані напрями екологізації є важливими чинниками для збереження, відтворення, підвищення родючості ґрунтів, раціонального землекористування та поліпшення екологічного стану довкілля в цілому і сільських територій зокрема.

Висновки. Для забезпечення оптимізації структури та підвищення ефективності землекористування сільськогосподарських підприємств необхідно розробити і затвердити на рівні місцевих та регіональних органів влади програми щодо охорони земель, збереження й відтворення родючості ґрунтів; фінансування ґрунтозахисних та природоохоронних заходів; посилення відповідальності землевласників і землекористувачів за недбале використання земельних ресурсів [7, с. 11]. З іншої сторони, доцільно сформулювати дієвий органічно-економічний механізм їх мотивації та стимулювання за збереження земель та поліпшення екологічного стану довкілля.

Досягнення раціонального землекористування є досить складним завданням, оскільки вимагає запровадження єдиної державної політики у сфері збереження, відтворення, підвищення родючості ґрунтів, охорони земель для всіх агроформувань. Це зумовлює необхідність узгоджених дій органів державної влади, місцевого самоврядування, землекористувачів і наукової спільноти, громадських організацій при використанні земельних ресурсів.

Управлінські рішення щодо раціонального землекористування повинні враховувати динаміку структури земельних угідь, бонітування ґрунтів, кадастрові оцінки земель.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуторов О.І. Застосування результатів економічної оцінки земель в господарському механізмі / О.І. Гуторов // Вісник Херсонського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2008. – С. 29–38.
2. Добряк Д.С. Еколого-економічні засади формування землекористування в ринкових умовах / Д.С. Добряк, Д.І. Бабміндра. – К. : Урожай, 2010. – 334 с.
3. Костишин О.О. Землеустрій як основа управління земельними ресурсами / О.О. Костишин // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 1. – С. 10–17.
4. Будзяк В.М. Несільськогосподарське землекористування: проблеми та пріоритети : [монографія] / В.М. Будзяк ; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, Навч.-наук. ін-т зем. ресурсів та правознавства. – К. : Аграр Медіа Груп, 2013. – 396 с.
5. Ковальчук Т. Проблема ефективного землекористування в Україні / Т. Ковальчук, О. Розинка // Банківська справа. – 2006. – № 1. – С. 6–16.
6. Хвесик М.А. Інституціональні трансформації та фінансово-економічне регулювання землекористування в Україні : [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян, А.І. Крисак. – К. : Кондор, 2007. – 522 с.
7. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов (довідь) / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4–18.

УДК 336.64

Мельникова М.В.

*доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник відділу економіко-правових проблем містознавства
Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України*

Косицький К.В.

*аспірант
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В ПРОМИСЛОВОМУ ХОЛДІНГУ: ІНФОРМАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Статтю присвячено вирішенню проблем управління податковими зобов'язаннями у промисловому холдингу. Виявлено організаційні особливості управління промисловим холдингом, які впливають на процес бюджетування. Запропоновано підхід до формування інформаційного забезпечення процесу податкового бюджетування у промисловому холдингу.

Ключові слова: промисловий холдинг, податкове зобов'язання, управління, податкове бюджетування, інформаційне забезпечення.

Мельникова М.В., Косицький К.В. ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОМ ХОЛДИНГЕ: ИНФОРМАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена решению проблем управления налоговыми обязательствами в промышленном холдинге. Выявлены организационные особенности управления промышленным холдингом, влияющие на процесс бюджетирования. Предложен подход к формированию информационного обеспечения процесса налогового бюджетирования в промышленном холдинге.

Ключевые слова: промышленный холдинг, налоговое обязательство, управление, налоговое бюджетирование, информационное обеспечение.

Melnykova M.V., Kositsky K.V. ORGANIZATION OF TAX BUDGETING INDUSTRIAL HOLDING: INFORMATION ASPECT

The article is devoted to solving problems of management of tax obligations in the industrial holding company. It was identified organizational features of management of the industrial holding company, affecting the budgeting process. An approach to the formation of the information support to subsystem tax budgeting into industrial holding was proposed.

Keywords: industrial holding company, the tax liability, management, budgeting tax, information support.

Постановка проблеми. Специфікою інфраструктури бізнесу базових галузей промислового сектору України, для яких характерні високий рівень ресурсоемності та енергоемності виробництва, а також потреба в значних обсягах фінансування, пояснюється те, що в даний час найбільш поширеною формою управління виробничими і фінансовими активами є холдинги. За даними Державної служби статистики України, нині холдингами виробляється до 2/3 обсягів промислового виробництва та зайнято 1/2 працюючих у промисловості [1], що достатньо серйозно впливає на макроекономічні показники економіки країни. Тому важливою задачею постає забезпечення ефективного функціонування та стабільного розвитку холдингів промислового сектору на підставі підтримки відповідного рівня рентабельності бізнесу. При цьому слід урахувувати, що витрати, пов'язані з виконанням податкових зобов'язань, впливають на рентабельність бізнесу, а це актуалізує питання обґрунтування та прийняття адекватних рішень з управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними та зарубіжними вченими і практиками зроблено значний внесок у розробку проблем організації ефективного функціонування та розвитку холдингів, а також управління податковими зобов'язаннями. Так, зокрема, С.В. Корнесєвим [2] визначено роль холдингів в економіці, Т. Келлером [3] проаналізовано організаційні особливості холдингу. А.Г. Мазур, Я.В. Гонтарук та І.Я. Клибанівською [4] представлено моделі управління холдинговою компанією. А.Р. Горбуновим [5] та А. Ованесовим [6] проаналізовано досвід використання інформаційних тех-

нологій в управлінні холдингами, Дж. Хоуп [7] і Дж.К. Слим [8] визначено принципи бюджетування, Ю.Б. Івановим, О.М. Тищенко [9] розглянуто проблеми корпоративного податкового менеджменту, А.М. Поддєрьогіним [10], К.М. Блохіним [11], А.В. Грищенком [12] представлено можливості використання інструментів бюджетування, податкового планування та податкової оптимізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в існуючих дослідженнях недостатньо уваги приділено урахуванню форми бізнесу і масштабів виробництва при організації податкового бюджетування, а також можливості впровадження комп'ютерних інформаційних технологій; недостатньо вивченими залишаються умови впровадження підсистеми податкового бюджетування в системі корпоративного управління. Зазначені обставини визначають мету і завдання цього дослідження.

Мета статті полягає у розробці пропозицій щодо вдосконалення організації податкового бюджетування холдингів промислового сектору на основі використання інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління витратами по податкових платежах, забезпечення консолідації інформації про структуру податкового навантаження, отримання інформації про періоди і терміни здійснення податкових платежів, здійснення аналізу щодо впливу податкового навантаження на фінансові показники господарської діяльності – це далеко не повний перелік функцій, які виконує податкове бюджетування у складі системи корпоративного управління холдингом.

Вивчення інформації офіційних сайтів вітчизняних холдингів «Укравто», «Сингентал», «Укртатнафта», «Каргил Україна», «Аселор Міттал», «Дніпроспецсталь», ПАО «НКМЗ», «Керамет» та аналіз тверджень фахівців, які представлено на форумах у мережі Інтернет щодо досвіду формування та використання систем корпоративного бюджетування, дозволяє зробити висновок про доцільність урахування особливостей організації управління фінансовими потоками холдингу. Це пов'язано з тим, що фінансові та операційні холдингові компанії відрізняються галузевим складом підприємств, розподілом управлінських функцій між головною компанією (корпоративним центром) та дочірніми підприємствами, а також колом завдань, які виконує фінансова служба [3]. У табл. 1 представлено порівняльну характеристику фінансової та операційної холдингової компанії.

Фінансовий департамент операційного холдингу контролює складання і виконання бюджетів дочірніх підприємств, відповідає за фінансове планування, ризики, залучення та перерозподіл коштів. Дочірні підприємства виконують облікову функцію і здійснюють діяльність відповідно до затвердженого бюджету, а в кінці місяця формують звіт про його виконання та передають його до корпоративного центру. Централізація дозволяє гнучко управляти дочірніми підприємствами, залучати більш дешеві ресурси для корпоративного і проектного фінансування, а також сприяє зниженню загального фінансового ризику та підвищенню капіталізації.

В операційному холдингу, який поєднує промислові підприємства, фінансовий департамент контролює всі платежі дочірніх підприємств, консолідує звітність та планує податкові платежі.

Відділом податкового планування у складі промислового холдингу зазвичай виконуються наступні функції: розрахунок податкових зобов'язань; взаємодія з податковими органами; календарне планування податкових відрахувань; прогнозування податкових платежів; оцінка податкових ризиків; виявлення та залучення податкових резервів.

Виконання зазначених функцій здійснюється за допомогою використання підсистеми податкового бюджетування, яка формується у складі системи корпоративного бюджетування [9–10]. Підсистема податкового бюджетування повинна відповідати

вимогам універсальності, гнучкості, адаптованості та оперативної реакції на зміни у податковому полі.

Бюджетування виступає цілісною системою вибору тактичних цілей планування на рівні холдингу в рамках прийнятої стратегії, розробки планів (кошторисів витрат і доходів) і контролю їх виконання [7–8]. Податкове бюджетування дозволяє забезпечити процес підготовки локальних бюджетів по структурним і функціональним підрозділам холдингу та консолідувати їх у загальний бюджет.

Структура податкового бюджету зазвичай містить: сальдо розрахунків з бюджетом; нарахування податків; перерахування податків; довідкову інформацію для контролю нарахування податків у відповідності до чинного законодавства і зіставлення основних показників діяльності з розмірами податкового навантаження [11]. Джерелами інформації для формування податкового бюджету є: обрана система оподаткування; облікова політика для цілей фінансового (бухгалтерського) та податкового обліку; планові показники діяльності, які зафіксовано в операційних бюджетах.

Склад, принципи формування, бази даних та вихідні масиви інформаційного забезпечення процесу податкового бюджетування промислового холдингу представлено на рис. 1. Розкриваючи зміст принципів, яких необхідно дотримуватися при формуванні інформаційного забезпечення, слід зазначити, що використання уніфікованої облікової політики всіма підприємствами холдингу особливо стосується тих елементів податкової політики, які впливають на розмір податку та терміни їх перерахування. Забезпечення інформаційного взаємозв'язку між податковим і оперативним бюджетами передбачає, що розрахунок показників бюджетів податків здійснюється



Рис. 1. Інформаційне забезпечення процесу податкового бюджетування промислового холдингу

Таблиця 1

Порівняльна характеристика фінансового та операційного холдингу

Ознака	Фінансовий холдинг	Операційний холдинг
Галузевий склад	Підприємства з різних галузей, які об'єднані за рахунок використання «системи участі»	Підприємства однієї галузі, що утворюють вертикально або горизонтально інтегрований ланцюжок
Розподіл управлінських функцій між корпоративним центром та дочірніми підприємствами	Повноваження щодо вирішення оперативних питань передаються дочірнім підприємствам	Централізована організаційна структура, окремі бізнес-одиниці мають обмежене коло фінансових повноважень, а оперативне управління здійснюється головною компанією
Завдання фінансової служби	Відстеження прибутковості дочірніх підприємств, підвищення їх прозорості та оптимізація портфелю активів, які належать холдингу	Фінансова служба планує і оптимізує грошові потоки дочірніх підприємств, управляє собівартістю виробництва та визначає доцільність подальшої інтеграції

на базі усієї системи оперативних бюджетів холдингу. Підтримка узгодженості потоків податкових платежів пов'язана з тим, що при зменшенні абсолютного розміру податку, що підлягає нарахуванню та сплаті, не повинний збільшуватися абсолютний розмір іншого податку.

Крім формування податкової звітності у підсистемі податкового бюджетування, повинно забезпечуватися: дослідження складу та структури податкового поля; оцінка існуючих методів податкового планування; аналіз типових господарських операцій та їх оподаткування; обґрунтування та реалізація рішень щодо оптимізації оподаткування.

Податкове поле включає перелік податків та об'єктів оподаткування, тобто місць виникнення податків. Господарська діяльність холдингу, підприємства якого утворюють вертикально-інтегрований ланцюжок, може бути представлена на засадах кругообігу капіталу у вигляді трьох послідовних етапів: 1. Придбання необхідних ресурсів для здійснення діяльності. 2. Виробництво продукції (робіт, послуг). 3. Реалізація продукції (робіт, послуг) і формування фінансового результату.

Податкові зобов'язання, що з'явилися на першому та другому етапах, накопичуються на спеціальному рахунку в сумі з податковими зобов'язаннями, що виникли в процесі продажу продукції. Однак деякі податкові зобов'язання, що виникли на першому та другому етапах, включаються до складу інших показників, зокрема до складу витрат, що виникли в процесі виробництва і відносяться на виробничу собівартість продукції. Це означає, що податки, включені до складу витрат і, відповідно, до складу собівартості, впливають на фінансовий результат у момент реалізації продукції.

Об'єкти оподаткування фіксуються в бухгалтерському обліку, податкові зобов'язання, які є наслідком даних об'єктів, також відображаються в бухгалтерському обліку на відповідних рахунках у строки, встановлені законодавством. Таким чином, формується податкове поле, яке включає дві системи взаємопов'язаних показників. Елементи податкового поля (господарські операції та податкові нормативні акти) включаються до інформаційної бази, в якій вони формалізуються. При цьому обов'язковими параметрами елементів інформаційної бази є об'єкт оподаткування, податкова база, податковий період, податкова ставка, порядок обчислення податку та строки його сплати, пільги з податку.

Ефективна робота підрозділів холдингу щодо податкового бюджетування залежить від організаційної структури, схеми документообігу між її елементами, наявності кваліфікованих фахівців та розподілу між ними обов'язків, наділення їх повноваженнями, створення прийнятних умов для роботи. Для раціоналізації розподілу завдань, прав і відповідальності між різними структурними ланками холдингу при виконанні функцій податкового бюджетування доцільно формування матриці, яка показує, хто і в якій мірі бере участь у підготовці рішення та його виконанні. Вона відображає обсяг і характер повноважень, що реалізуються кожною посадовою особою при спільній участі в реалізації функцій податкового планування. Використання матричного методу сприяє більш якісному вирішенню питань розподілу завдань, прав і відповідальності в системі планування податкових платежів.

У процесі аналізу податкового навантаження співвідношення між нарахованими та сплачува-

ними податками необхідно виявити на кожному етапі господарської діяльності, операції або об'єкти, що призводять до появи податкових зобов'язань. Це дозволить розрахувати загальну суму податкових зобов'язань, що виникли у звітному періоді, яка повинна бути сплачена у визначені податковим законодавством терміни.

За допомогою податкового бюджету можливо приймати рішення щодо оптимізації податків і формування платіжного податкового календаря та оптимізації фінансових показників діяльності, спрямованих на підвищення ефективності управління. Бюджетування податків дозволяє здійснювати прогнозування майбутнього відтоку грошових коштів у вигляді податкових платежів. Це надає можливість оцінити ступінь задоволення потреби у грошових коштах і у разі їх недостатності знайти додаткові джерела для їх поповнення, що, у свою чергу, знижує ризик появи штрафних санкцій за несплату податків.

Оптимізацію оподаткування доцільно здійснювати на підставі застосування системного підходу до оподаткування [12]. Тобто оподаткування має розглядатися як система взаємопов'язаних факторів. Системний підхід до оподаткування дозволяє формалізувати не тільки господарські операції, а й власне систему оподаткування. Така формалізація забезпечує встановлення математичних залежностей між нормативними податковими документами та господарськими операціями і, як наслідок, дозволить моделювати процес податкового бюджетування.

Висновки. Провідна роль холдингів і вплив на макроекономічні показники в промисловості України вимагає забезпечення ефективності їх діяльності, включаючи рентабельність бізнесу. Податкові зобов'язання впливають на рентабельність бізнесу, що вимагає формування і виконання податкових бюджетів. Бюджетування податків входить до складу системи корпоративного управління холдингом, яка формується згідно з особливостями структури управління фінансовим або операційним холдингом.

Промисловий холдинг формується за типом операційного холдингу. Корпоративний центр холдингу формує бюджети та контролює їх виконання, а також консолідує звітність. Для формування податкового бюджету використовується різна інформація, яка генерується у комп'ютерній системі управління холдингом.

Підсистема податкового бюджетування входить до складу комп'ютерної системи управління холдингом. Інформаційне забезпечення податкового бюджетування формується у відповідності до певних принципів, включає три бази даних та два вихідних масиви.

Податкове поле є основою інформаційної бази податкового бюджетування. Воно включає сукупність податкових зобов'язань та місць їх виникнення в процесі господарської діяльності. Податкове поле дозволяє оцінити податкове навантаження і приймати рішення із оптимізації оподаткування.

Організаційна структура, схема документообігу, та кваліфікація персоналу серйозно сприяють ефективності роботи щодо формування податкових бюджетів. Для розподілу завдань, прав та відповідальності доцільно формувати матрицю, що дозволяє підвищити якість виконуваних завдань та відповідальність персоналу.

У подальших дослідженнях потребують вирішення питання підтримки інформаційної безпеки у рамках підсистеми податкового бюджетування промислового холдингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Корнеев С.В. Холдинги в государстве: проблемы, прогнозы, решения / С.В. Корнеев // Корпоративные системы. – 2005. – № 1. – С. 1–7.
3. Келлер Т. Концепции холдинга: организационные структуры и управление / Т. Келлер. – Обнинск: ГЦПИК, 1996. – 312 с.
4. Мазур А.Г. Механізм управління холдинговою компанією / А.Г. Мазур., Я.В. Гонтарук, І.Я. Клибанівська // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 64. – С. 60–65.
5. Горбунов А.Р. Дочерние предприятия, филиалы, холдинги / А.Р. Горбунов. – М. : Глобус, 2005. – 224 с.
6. Ованесов А. Особенности системы управления по целям в холдинговых компаниях / А. Ованесов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.intalev.ru/>.
7. Hope J. Beyond Budgeting: How Managers Can Break Free from the Annual Performance Trap / J. Hope., R. Fraser. – Boston: Harvard Business School Press, 2003. – 243 p.
8. Shim J.K. Budgeting Basics and Beyond / J.K. Shim, J.G. Siegel. – Hoboken, NJ : John Wiley & Sons, 2009. – 401 p.
9. Проблеми розвитку корпоративного податкового менеджменту : [монографія] / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, О.В. Грачов та ін. – Х. : ХНЕУ, 2010. – 495 с.
10. Поддєрьогін А.М. Корпоративне податкове планування у фінансовому управлінні підприємством / А.М. Поддєрьогін, В.К. Черненко // Фінанси України. – 2011. – № 4(185). – С. 47–54.
11. Блохин К.М. Технология формирования налогового бюджета организации / К.М. Блохин // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 5. – С. 74–84.
12. Грищенко А.В. Налоговая оптимизация в рамках закона / А.В. Грищенко // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2009. – № 2. – С. 18–22.

УДК 657.338

Мігай Н.Б.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економіки та організації виробництва**Первомайського політехнічного інституту**Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова***ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ З МЕТОЮ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ**

У статті розглянуто питання оцінки бізнесу в умовах макроекономічної нестабільності. Проаналізовано особливості застосування альтернативних підходів при оцінці бізнесу. Визначено орієнтири управлінського процесу для антикризових менеджерів. З метою антикризового управління запропоновано використовувати витратний підхід до оцінки бізнесу.

Ключові слова: оцінка вартості бізнесу, доходний підхід, витратний підхід, порівняльний підхід, антикризове управління.

Мігай Н.Б. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассмотрены вопросы оценки бизнеса в условиях макроэкономической нестабильности. Проведен анализ особенностей использования альтернативных подходов к оценке бизнеса. В целях антикризисного управления предложено использовать затратный подход оценки бизнеса. Определены ориентиры управленческого процесса для антикризисных менеджеров.

Ключевые слова: оценка стоимости бизнеса, доходный подход, затратный подход, сравнительный подход, антикризисное управление.

Migay N.B. FEATURES OF BUSINESS VALUATION FOR THE PURPOSES OF CRISIS-PROOF MANAGEMENT

The article deals with the issues of business valuation in the conditions of macroeconomic instability. The analysis characteristics of alternative approaches to business valuation are conducted. The benchmarks of the management process for crisis-proof managers are defined. The use of the cost approach in business valuation for the purposes crisis-proof management is proposed.

Keywords: business valuation, cost approach, comparative approach, income approach, crisis-proof management.

Постановка проблеми. Українська економіка сьогодні формує попит на вартісну оцінку бізнесу при здійсненні таких видів діяльності, як кредитування під заставу, купівля-продаж, приватизація, страхування майна, реструктуризація тощо. У сучасних умовах макроекономічної нестабільності керівники підприємств та менеджери все більше розуміють, що справедлива оцінка бізнесу спроможна не тільки допомогти власнику втримати конкурентні переваги на ринку, сформувати та розвивати ділові зв'язки з партнерами, державними органами, кредитними організаціями, а й може виступати в якості одного із найбільш дієвих інструментів системи антикризового управління та внесення необхідних корективів у процес розробки стратегії виходу підприємства із кризи. Оцінка бізнесу з метою антикризового управління має свої особливості, специфіку проведення та стає особливо актуальною в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблемам оцінки вартості бізнесу

приділяється значна увага. Про це свідчать роботи вітчизняних та зарубіжних авторів щодо обраної проблематики. Зокрема, питаннями дослідження можливостей застосування різних методів оцінки займалися зарубіжні вчені Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін [2], К. Мерсер, Т.У. Хармс [6], Ф. Модильяні та вітчизняні – Т. Єрофеева [1], П. Круш [3], О. Матюшенко, В. Хаустова [10], О. Шевчук [11] тощо. У рамках висвітлення проблем інвестиційної оцінки зазначена тематика висвітлюється у закордонних джерелах такими авторами, як Л. Крушвиц [4], Дж. О'Брайен, Л. Орлова, Р. Фатхутдинов. Вивченню проблем та особливостей оцінки вартості бізнесу в умовах кризи приділили свою увагу такі вчені, як Р.Л. Браун, П. Моросіні, У. Стеджер, Г. Мікерін, К. Ємельянова, А. Купрін, Н. Патрікі [7], Д. Попович [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні відбувається адаптація світових стандартів, підходів і методик оцінювання бізнесу до

конкретних умов розвитку вітчизняної економіки, формується та удосконалюється нормативно-правова база регулювання оціночної діяльності [8]. Практика сучасної оціночної діяльності в Україні свідчить, що питання застосування підходів для оцінки вартості бізнесу з метою антикризового управління ще недостатньо опрацьовані і є актуальними з огляду на останні події та особливості господарювання економічних суб'єктів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні особливостей застосування методів оцінки вартості бізнесу з метою антикризового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується низькою купівельною спроможністю населення, незадовільним фінансовим станом підприємств, зумовленим погіршенням ситуації як на національному ринку, так і неможливістю виходу на зовнішній ринок через високу собівартість та низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Більшу частину інвестиційних ресурсів вітчизняні підприємства отримують із власних джерел, а високі фінансові ризики призводять до погіршення фінансового стану та зниження їх ділової активності.

За останні роки різко збільшилась частка підприємств, що отримують збиток від проведення своєї господарської діяльності або опинилися на межі банкрутства. Так, якщо у 2013 р. частка підприємств, що отримали збиток за результатами діяльності становила 34,1% від загальної кількості підприємств, то вже у 2014 р. таких підприємств стало 48% [12].

Основним засобом виживання українських підприємств в умовах макроекономічної нестабільності є впровадження ефективних підходів антикризового управління.

Антикризове управління – це цілісна система взаємопов'язаних методів та прийомів управління підприємством, що спрямована на попередження або усунення кризових явищ, що несприятливі для бізнесу. Здійснюється антикризове управління через розробку та реалізацію на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер. Зазначена програма дозволяє усунути фінансові труднощі, а також зберегти та зміцнити ринкові позиції, використовуючи власні ресурси. Усі існуючі методи антикризового управління поділяють на дві групи залежно від результатів, які матиме підприємство у разі їх застосування:

- тактичні методи (санація, даунсайзинг, банкрутство) – спрямовані на швидке покращання фінансових результатів підприємства і подолання наслідків кризи;

- стратегічні методи (реінжиніринг, реструктуризація, регуляризація), результати застосування яких підприємство відчує не одразу, проте це змінює якість бізнесу, його конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість, інноваційність тощо.

З метою проведення ефективної антикризової політики антикризовий менеджер не тільки повинен визначити вартість кризового бізнесу, а й слідкувати за її подальшими змінами. Провівши оцінку ринкової вартості підприємства, можна досить чітко визначити, наскільки ефективно воно функціонує. Зокрема, позитивна динаміка ринкової вартості буде свідчити, що підприємство знаходиться на стадії зростання свого життєвого циклу, має місце розвиток виробництва та збільшення обсягів збуту продукції. Навпаки, зниження ринкової вартості може бути сигналом до погіршення фінансового стану чи навіть ймовірності банкрутства. Таким чином, прийняття управлінських рішень неможливе без інформації про вартість бізнесу.

Здійснення оцінки вартості бізнесу з метою антикризового управління передбачає наступні функції:

- оцінка виступає критерієм ефективності тих антикризових заходів, що застосовуються;
- оцінка може бути тією вихідною інформацією, яка дозволить прийняти певні рішення в процесі антикризового управління (при ліквідації підприємства, передачі в оренду, визначенні податкової бази чи вартості застави для отримання кредиту);
- оцінка орієнтує управлінський процес на досягнення цілей, що поставлені перед керівництвом підприємства.

На сьогодні найбільш поширеними та застосовуваними підходами до оцінки вартості бізнесу є дохідний, витратний та порівняльний. Кожен з них має свої переваги, недоліки та особливості застосування в тих чи інших умовах або для конкретно визначених об'єктів оцінки. Проте коли здійснюється оцінка бізнесу з метою антикризового управління, то

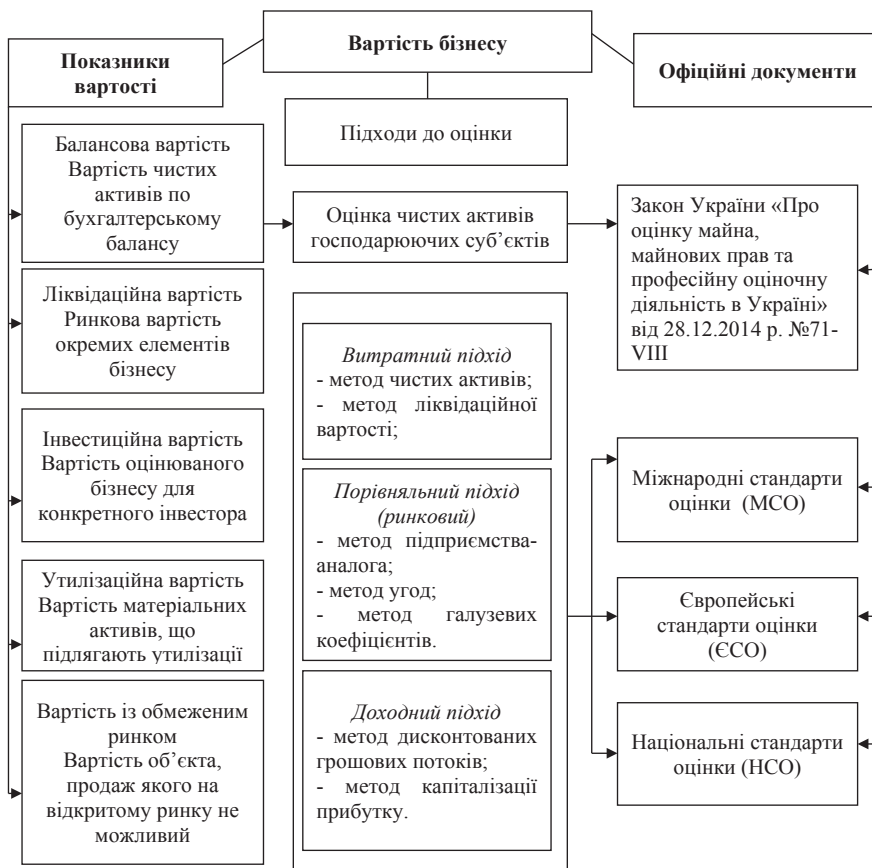


Рис. 1. Методи оцінки вартості бізнесу

можливими до застосування є ще й такі види оцінки вартості підприємства, як утилізаційна, інвестиційна та вартість із обмеженням ринком (рис. 1).

Дохідний підхід відображає принцип корисності та оснований на прогнозі очікуваних доходів, які бізнес здатен принести його власнику. Механізм управління вартістю бізнесу будується на припущенні, що вартість підприємства визначається його здатністю генерувати грошовий потік на протязі тривалого часу. А здатність підприємства генерувати грошовий потік та, відповідно, створювати вартість, визначається такими факторами, як довгострокове зростання та віддача від інвестованого капіталу.

Як правило, вартість діючого підприємства для цілей антикризового управління використовують у випадку, коли підприємство знаходиться на початковій стадії розвитку кризи, так як підприємство ще функціонує на ринку і приносить дохід. В умовах фінансової кризи спочатку необхідно проаналізувати звітність, виявити причини коливання фінансових показників, перевірити відповідність основних показників рентабельності, ліквідності та боргового навантаження середньогалузевим значенням, а тоді спрогнозувати грошові потоки [8].

Також дохідний підхід можна застосовувати при обґрунтуванні та виборі одного з варіантів програми реструктуризації.

Якщо ж підприємство змушене скорочувати виробництво, або вже здійснюється процедура спостереження чи фінансового оздоровлення, то використання доходного підходу дасть лише умовні результати, застосування яких з метою виходу із кризи не є доцільним.

У даному випадку краще застосовувати витратний підхід, оснований на методі визначення вартості активів, які, як правило, відображаються у витратах понесених на створення бізнесу та методі ліквідаційної вартості.

Витратний підхід є актуальним, оскільки дає можливість оцінити балансову вартість підприємства незалежно від прибутковості його діяльності. Хоча витратний підхід дає величину оцінки бізнесу як майнового комплексу, не відображаючи при цьому результатів його діяльності, поточного ринкового стану, перспектив розвитку та особливостей формування вартості бізнесу у кризових умовах.

У випадку коли підприємство знаходиться на заключній стадії процедури банкрутства, необхідно одразу розраховувати ліквідаційну вартість об'єкта.

Розрахунок передбачає:

- визначення виручки від продажу активів підприємства;
- розрахунок витрат на його ліквідацію.

Різниця між зазначеними складовими і являє собою ліквідаційну вартість об'єкта оцінки.

Спеціалісти з оціночної діяльності виокремлюють три складові ліквідаційної вартості:

- упорядкована – вартість, що розраховується при проведенні ліквідації в строки, достатні для отримання максимальної ціни за активи, що продаються. За оцінками експертів, для найменш ліквідного майна підприємства цей період складає близько більше двох років. Як правило, даний вид ліквідаційної вартості найбільш наближений до показника ринкової вартості та розраховується шляхом приведення майбутньої ціни продажу об'єкта оцінки до поточного моменту часу за вирахуванням витрат, пов'язаних із реалізацією майна за весь період експозиції;

- примусова – передбачає, що активи продаються настільки швидко, наскільки це можливо.

Даний вид оцінки застосовується спеціалістом з оціночної діяльності при реалізації майна підприємства в межах конкурсного провадження в процедурі банкрутства підприємства, при необхідності прийняття управлінського рішення щодо розробки плану погашення боргів у випадку загрози банкрутства підприємства, при терміновому продажі частини активів з метою підвищення фінансової незалежності підприємства тощо;

- ліквідаційна вартість припинення існування активів підприємства, яка передбачає не продаж активів підприємства, а списання чи знищення і будівництво на даному місці нового підприємства. При цьому вартість підприємства є від'ємною величиною, так як треба понести певні витрати на ліквідацію активів підприємства.

Варто зазначити, що при розрахунку ліквідаційної вартості виключається гудвіл та вартість інших матеріальних активів дорівнює нулю.

Ринковий, або порівняльний, підхід оснований на порівняльній оцінці підприємства, що оцінюється із аналогічними об'єктами. Перевагою даного підходу є те, що ціна тут визначається самим ринком. При цьому максимально враховується ринкова ситуація, стан підприємства, відображаються його фактично досягнуті результати.

Проте даний підхід має низку суттєвих недоліків, що обмежують його застосування в кризових умовах функціонування підприємства та економіки. Зокрема, при використанні ринкового підходу оцінки бізнесу обов'язковою умовою є наявність збалансованого і активного фінансового ринку, вимагає наявності доступної, достовірної та повної фінансово-економічної інформації, що може бути використана за базу порівняння в Україні. З огляду на те, що український фінансовий ринок є нестабільним та знаходиться на стадії формування, значна частка підприємств не розкривають у повному обсязі фінансові результати своєї діяльності, даний підхід для оцінки бізнесу з метою антикризового управління є непридатним.

Інвестиційна вартість бізнесу найчастіше використовується для обґрунтування інвестиційних проєктів та являє собою вартість об'єкта для інвестора. Вона визначається виходячи із його суб'єктивної думки та дає можливість покупцю прийняти більш раціональне та обґрунтоване рішення про купівлю чи продаж об'єкта. Такий вид оцінки проводять з метою зовнішнього управління, адже інвестор, купуючи об'єкт оцінки, знає, що купує не набір активів, а ті доходи, які це підприємство в майбутньому зможе йому принести. Він переслідує мету отримання прибутку від реалізації власних інвестицій у бізнес на більш високому або навіть і нижчому рівні, ніж складаються середні ринкові умови прибутковості. Також у реальності специфіка форми організації бізнесу чи його розмір можуть суттєво вплинути на вартість, наприклад, через різницю в оподаткуванні доходу в різних галузях, регіонах чи секторах бізнесу. Тому перед тим як проводити оцінку інвестиційної вартості об'єкта, необхідно обов'язково врахувати особливості галузі та специфіку діяльності підприємства, адже це суттєво впливає на оцінку вартості як критерій ефективності бізнесу.

Утилізаційна вартість – це вартість об'єкта власності, що розглядається як сукупна вартість матеріалів, що містяться в ньому без додаткового ремонту [9]. Вона може використовуватися для оцінки та визначення ціни реалізації повністю зношеного обладнання, але для оцінки вартості бізнесу,

який знаходиться у кризовому стані, використовуються спеціалістами з оціночної діяльності вкрай рідко.

Визначення вартості об'єкта з обмеженим ринком застосовується до об'єктів, продаж яких на відкритому ринку жорстко регулюється державою або потребує додаткових витрат порівняно із витратами, що необхідні для продажу товарів, які знаходяться у вільному обігу на ринку. Залежно від факторів вартості визначають вартість заміщення та вартість відтворення об'єкта оцінки.

Висновки. Таким чином, з усіх розглянутих підходів оцінки бізнесу з метою антикризового управління може бути використаний витратний підхід, за допомогою якого вартість діючого підприємства визначатиметься із використанням методу чистих активів та методу ліквідаційної вартості, залежно від того, на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство.

Оцінка вартості бізнесу є важливою для антикризового менеджера як вихідна інформація для прийняття рішень по відновленню підприємства, розробки плану дій та є чинником ефективності антикризових заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрофеева Т.А. Підходи до оцінювання вартості бізнесу: проблеми їх використання / Т.А. Єрофеева // Наукові записки. – 2007. – Т. 68. Економічні науки. – С. 25–30.
2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М. : Олимп-Бизнес, 2008 – 576 с.
3. Круш П.В. Управління вартістю підприємств / П.В. Круш, С.В. Поліщук // Маркетинг в Україні : зб. наук. праць. – 2003. – № 4. – С. 16–19.
4. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции / Л. Крушвиц. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.
5. Куприн А.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : [учебно-метод. пособ.] / А.А. Куприн, А.В. Буга. – СПб. : Астерион, 2012. – 246 с.
6. Мерсер К., Хармс Т.У. Интегрированная теория оценки бизнеса / К. Мерсер, Т.У. Хармс. – М. : Маросейка, 2008.
7. Патрікі Н.П. Методичні підходи до оцінювання вартості бізнесу / Н.П. Патрікі // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. праць ; відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – С. 163–170.
8. Попович Д.В. Особливості застосування основних підходів до оцінювання бізнесу в період кризи / Д.В. Попович // Науковий вісник ЛНТУ України. – 2015. – Вип. 25-1. – С. 338–344.
9. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса : [учеб. пособ.] / В.М. Рутгайзер. – М. : Маросейка, 2007. – 448 с.
10. Хаустова В.Є. Методологічні засади оцінки вартості підприємства / В.Є. Хаустова, О.І. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 57–76.
11. Шевчук О.В. Опційний метод оцінки бізнесу / О.В. Шевчук, А.В. Зименко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – 2008. – № 2(12). – С. 130–134.
12. Юрчишин В. Україна – від кризи до кризи / В. Юрчишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/upload/ukraine-vid_kryzy_doKryzy.pdf.

УДК 658.589(045)

Громова А.Є.

асистент кафедри фінансів

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Могилка О.Ю.

студентка

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено теоретичним основам розвитку інноваційної діяльності підприємств. Висвітлено основні фактори, які стримують інноваційні процеси в підприємстві. Визначено напрями активізації інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Ключові слова: інновації, фінансові ресурси підприємства, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційна сфера, інноваційна політика.

Громова А.Е., Могилка А.Ю. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена теоретическим основам развития инновационной деятельности предприятий. Раскрыты основные факторы, сдерживающие инновационные процессы в предпринимательстве. Определены направления активизации инновационного развития отечественных предприятий.

Ключевые слова: инновации, финансовые ресурсы предприятия, инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационная сфера, инновационная политика.

Gromova A.E., Mohylka O.U. INNOVATIVE ACTIVITY AS A PART OF SUCCESSFUL INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article is devoted to theoretical basics of innovation activity. The basic factors that hinder innovation processes in business. The directions of innovational development of domestic enterprises.

Keywords: innovation, financial resources of the enterprise, innovation, innovation development, innovation sphere, innovation policy.

Постановка проблеми. В умовах сучасного розвитку ринкових відносин і посилення конкуренції усе більшого значення для розвитку країни та для успішної фінансово-господарської діяльності підприємств набуває інноваційний розвиток, який передбачає використання технологій та створення принципово нової продукції. Інновації та інноваційна діяльність є необхідною складовою процесу забезпечення успішного, довготривалого та стійкого функціонування промислового підприємства, однією з фундаментальних складових ефективної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг.

У наш час потреба в активізації інноваційної діяльності, що розглядається як передумова економічного зростання, нагтовхується на безсистемність процесу впровадження інноваційної продукції, їх комплексного використання, недосконалість, а подекуди і відсутність формалізованого апарату прийняття управлінських рішень і оцінки їх наслідків, невизначеність економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами інноваційної діяльності у системі функціонування промислових підприємств займалися О.М. Алімов, В.П. Александрова, Л.К. Безчасний, П.Ю. Бельський, Є.І. Бойко, В.М. Геєць, О.Є. Кузьмін, О.О. Лапко, В.І. Павлов, С.М. Писаренко, Д.М. Черваньов, М.Г. Чумаченко та ін. У наукових працях даних науковців розглядаються питання створення, оцінки, реалізації інновацій у процесі використання фінансових ресурсів підприємства. Теоретичні та практичні засади інноваційної діяльності висвітлені у класичних працях Й. Шумпетера. Однак роль інноваційної діяльності в глобальному аспекті ще не до кінця вивчена, масштаби та рівень наукової розробки цього питання залишаються недостатніми, тому існує необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає в необхідності активізації інноваційної діяльності промислових підприємств України, визначенні напрямів підвищення їх інноваційної активності та розгляді економічних умов, проблем та перспектив інноваційного розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновації та інноваційна діяльність є необхідною складовою процесу забезпечення успішного, довготривалого та стійкого функціонування підприємства, однією з фундаментальних складових ефективної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг. Інновації у наш час – одне із найскладніших явищ, яке визначає економічне зростання, розвиток і стійкість фінансово-господарської діяльності промислового підприємства.

Інноваційна діяльність у загальному розумінні – це системний вид діяльності, спрямований на створення і реалізацію в суспільну практику інновацій. У результаті інноваційної діяльності народжуються нові ідеї, нові або вдосконалені продукти, технологічні процеси, з'являються нові форми організації та управління різними сферами економіки та її структур. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. конкретизує її узагальнене розуміння: інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг [1].

Інноваційна діяльність підприємства безпосередньо формується та здійснюється в умовах інноваційного

середовища, під яким пропонується розуміти визначену і сформовану систему факторів: політичних, правових, економічних, виробничо-технологічних, ринкових, соціокультурних, міжнародних, що забезпечує розвиток інноваційної діяльності підприємства.

Рівень розвитку підприємств значно залежить від придбання нових технологій, що забезпечують тривалу конкурентоспроможність продукції, високі економічні результати діяльності промислових підприємств. Потрібно зазначити, що не слід інвестувати кошти в ті проекти, що вже розроблені і використовуються в інших державах. Тому найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективне їх використання з метою підвищення ефективності роботи промислового підприємства в цілому [8, с. 135].

Безперечно, стан інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні не у найкращому стані. Багато експертів вважають, що головною причиною гальмування інноваційного розвитку є брак фінансових ресурсів, адже їх ефективне формування і використання забезпечує фінансову стійкість підприємств, запобігає їхньому банкрутству. Проте існує ряд інших, не менш важливих причин, таких як спад платоспроможного попиту на вітчизняну продукцію з боку держави та підприємницького сектору, непривабливість вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів через невміння держави фінансово грамотно спрямувати грошові потоки та інші економічні та політико-правові проблеми, тому підприємства змушені приділяти більше уваги проблемам, пов'язаним із формуванням і підвищенням ефективності використання фінансових ресурсів [2, с. 238].

Під час загального спаду виробництва, економічної і фінансової кризи основою української політики, на жаль, стає не стратегія розвитку, а стратегія виживання. Будь-які пропозиції щодо впровадження інновацій на підприємствах стикаються з проблемою забезпечення інноваційних процесів необхідним обсягом інвестиційних ресурсів. Тому більшість підприємств зберігає орієнтованість на застарілі технології, які не дають можливості розвитку конкурентоспроможності промислового підприємства [3, с. 145].

В Україні сьогодні інноваційна сфера знаходиться лише в стадії формування, тому детального аналізу потребує інфраструктура ринку інноваційного промислового підприємства. Постійна орієнтація на підвищення конкурентоздатності за рахунок поліпшення якості продукції, мінімізацію товарно-матеріальних ресурсів, гнучкість і мобільність технологічних процесів потребує від промислових підприємств запровадження нововведень, здійснення адаптованих до ринкових умов техніко-технологічних інноваційних перетворень.

Очевидним є те, що розв'язання питань, пов'язаних із активізацією інноваційної діяльності промислових підприємств, є однією із основних умов забезпечення успіху ринкових реформ. Інноваційна діяльність підприємств в Україні характеризується трьома відмінними чинниками:

- наявністю об'єктивних умов для розвитку, наявним значним науково-технічним потенціалом і наукоємними виробництвами;
- необхідністю подолати системну кризу;
- недостатнім законодавчим, нормативним забезпеченням і відсутністю джерел фінансування [4, с. 19].

З огляду на дану ситуацію українські промислові підприємства не поспішають підвищувати свою інноваційну активність, залишаючи її на низькому рівні. Підвищення активності залучення інвестицій

у промислові підприємства є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку промислових підприємств, оскільки це дозволяє не лише змінити характер виробничої діяльності, але й наповнити її новим значенням і практичним змістом.

Світовою практикою напрацьовано три типи стратегій інноваційного розвитку:

- стратегія перенесення (використання зарубіжного науково-технічного потенціалу та перенесення його досягнень на власну економіку);
- стратегія запозичення (освоєння виробництва високотехнологічної продукції, що вже вироблялася в інших країнах);
- стратегія нарощування (використання власного науково-технічного потенціалу) [7, с. 26].

Забезпечення успішного функціонування та стійкого розвитку підприємства потребує врахування особливостей виробництва продукції при плануванні їх діяльності, зокрема, при плануванні організаційно-технічного розвитку.

Слід зазначити, що за останні роки урядом було прийнято багато постанов та рішень, державних програм, спрямованих на підвищення інноваційної результативності підприємств, але більшість з них не вдалося реалізувати в повному обсязі в реальній економіці.

Значний вплив на розвиток інноваційного потенціалу підприємства здійснюють фактори ринкового середовища, найважливішим з яких є державна політика. Розглянемо слабкі ланки в розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств України (рис. 1) [5, с. 115].

Для того щоб підприємство могло бути конкурентоспроможним в області інноваційної діяльності, необхідно, щоб були створені організаційно-економічні передумови активізації підприємницької діяльності.

Також необхідно стимулювати інноваційну діяльність підприємства, а саме необхідними є: мотивація

працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції вчених, законодавчі зміни в галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів, зокрема, зниження податків для підприємств, які розвиваються, надання інноваційним підприємствам кредитів із зниженням процентної ставки, упровадження системи сертифікації і стандартів, що заохочує споживання інноваційних товарів, високоякісних товарів харчування, нових медичних та транспортних послуг, здійснення державного лобювання інтересів українських виробників інноваційної продукції на міжнародному рівні, інтеграція науково-технічного потенціалу України у світове господарство [6, с. 1–3].

Про ефективність реалізації інновацій свідчать не лише економічні результати. Інновації можуть змінювати й умови праці, зменшувати потребу в неповновлених ресурсах, створювати можливість виконання тих робіт, які досі були поза межами людських чи технічних можливостей, формувати нові напрями науково-технічного розвитку тощо.

Зарубіжний досвід та аналіз вітчизняної практики господарювання дають змогу стверджувати, що державна політика щодо активізації підприємницької діяльності має передбачати:

– створення економічних, правових і соціальних передумов, що забезпечували б розвиток ефективного бізнесу (прискорення виходу промислових підприємств з кризового стану, стабілізації економічної та політичної ситуації, швидке завершення реальної трансформації відносин власності, забезпечення державних гарантій свободи підприємництва);

– практичну реалізацію державної системи підтримки всіх напрямів підприємництва (завершення формування належної ринкової інфраструктури, реалізація системи фінансової підтримки підприємства, включаючи формування стартового капіталу, розробку і запровадження механізму надання пільг підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію, створення умов для зовнішньоекономічної діяльності, зпочаткування прогресивної системи підготовки кадрів для сучасного бізнесу, максимально можлива активізація малого підприємництва; запровадження прогресивного оподаткування прибутку від випуску застарілої і недосконалої продукції чи у випадку використання екологічно небезпечної технології).

Зазначені заходи дадуть змогу сформувати сприятливий інноваційний клімат промислових підприємств, задіяти всі необхідні механізми та стимули підвищення рівня залучення фінансових ресурсів.

Таким чином, ефективне функціонування інноваційної діяльності призведе до успішної інноваційної політики промислових підприємств.

Висновки. В умовах трансформаційної економіки вирішальною умовою розвитку та стабільності підприємств є ефективність їх інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність промислових підприємств стає тією рушійною силою, яка здатна забезпечити конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Основною умовою забезпечення економічного розвитку є ефективне використання інноваційних фінансових ресурсів підприємства. Використання сукупності інноваційних технологій у процесі розвитку економіки на будь-якому її рівні забезпечує перехід на якісно новий тип розвитку, який надає можливість забезпечити економічну стійкість та конкурентоспроможність.



Рис. 1. Слабкі ланки інноваційного потенціалу підприємств України

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-ГУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
2. Сенів Б.О. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності в Україні / Б.О. Сенів // Українська наука: минуле, сучасне і майбутнє. – 2011. – № 16. – С. 237–247.
3. Бондарчук М.К. Інноваційний розвиток підприємств як чинник економічного зростання держави / М.К. Бондарчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 142–147.
4. Войнаренко М.П. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки : [монографія] / М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.Г. Череп. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.
5. Омельчак Г.В. Концептуальні основи розвитку інноваційного потенціалу підприємств / Г.В. Омельчак // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – № 2. – С. 113–118.
6. Оніпко Т. Проблеми інноваційного розвитку підприємств України і політика держави щодо їх подолання / Т. Оніпко // ВІСТІ ЦССТУ. Діловий випуск. – 2011. – С. 1–3.
7. П'ятницька Г.І. Інноваційні стратегії в сучасних умовах господарювання: суть та наукові підходи до формування вибору / Г.І. П'ятницька // Проблеми науки. – 2011. – № 11. – С. 21–29.
8. Стиров М.М. Фінансові ресурси промислових підприємств: теорія, аналіз, управління / М.М. Стиров. – Сиктивкар, 2012. – 1654 с.

УДК 338.24

Момот В.М.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджмента**Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»***Гайдедей К.А.***студентка**Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»***ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**

В статье рассмотрен подход к определению инновационной привлекательности предприятий АПК. Приведено определение исследуемого понятия, рассмотрены качественные характеристики инновационной привлекательности предприятий АПК и на основе обобщения показателей, приводимых в литературе, предложен подход к интегральной оценке уровня инновационной привлекательности. Оценку предлагается производить с использованием экспертного метода, дающего возможность учитывать мнение авторитетных специалистов в сфере инвестиционного и инновационного менеджмента.

Ключевые слова: инновации, инновационная привлекательность, технологические инновации, анализ привлекательности АПК, инновационный потенциал.

Момот В.М., Гайдедей К.А. ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

У статті розглянуто підхід до визначення інноваційної привабливості підприємств АПК. Наведено визначення досліджуваного поняття, розглянуто якісні характеристики інноваційної привабливості підприємств АПК і на основі узагальнення показників, що приводяться в літературі, запропоновано підхід до інтегральної оцінки рівня інноваційної привабливості. Оцінку пропонується проводити з використанням експертного методу, що дає можливість урахувати думку авторитетних фахівців у сфері інвестиційного та інноваційного менеджменту.

Ключові слова: інновації, інноваційна привабливість, технологічні інновації, аналіз привабливості АПК, інноваційний потенціал.

Momot V.M., Gaidedei K.A. EVALUATION OF INNOVATIVE ATTRACTIVENESS OF AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article describes the approach to the definition of innovation attractiveness of agricultural enterprises. The definition of the concept under study, considered the qualitative characteristics of innovation and attractiveness of the agricultural enterprises on the basis of generalization of indicators cited in the literature, the approach to the integrated assessment of the level of innovative appeal. Assessment of the proposed performed using an expert method, which makes it possible to take into account the opinion of authoritative experts in the field of investment and innovation management.

Keywords: innovation, innovative attraction, technological innovation, the analysis attractiveness of AIC, innovation potential.

Постановка проблеми. Аналіз состояния АПК свидетельствует об острой необходимости перехода предприятий на инновационный путь развития, предусматривающий техническую и технологическую модернизацию на базе развития науки и распространения передовой практики, обеспечение масштабного использования инноваций. Условием эффективного развития инновационной деятельности является наличие инвестиций. Для аграрной сферы, в силу ее важности для экономики Украины, а также специфики организации воспроизводственных процессов в отрасли проблема повышения уровня инвестирования отрасли и повышения

ее экономической эффективности приобретает все большую актуальность.

Как правило, при исследовании способности предприятия привлечь инвестиции, оценивается ряд параметров, которые составляют его инновационную привлекательность. Проблема исследования инновационной привлекательности стала рассматриваться в литературе сравнительно недавно и связана с понятием и оценкой инвестиционной привлекательности предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Инновационная привлекательность рассматривается в большинстве литературных источников в рамках

инновационной политики предприятия. Проблемам инноваций и развитию инновационной деятельности посвящены многие работы зарубежных и отечественных ученых-экономистов, в частности, работы И.Т. Балабанова, Ю.П. Доценко, О.В. Желтковой, С.Д. Ильенковой, И.Г. Минервина, Ю.П. Морозова, А.И. Николаева, Ю.В. Первалова, А.И. Пригожина, Э.А. Уткина [1; 2; 4–7].

Ряд экономистов, рассматривая понятие инновационной привлекательности предприятия АПК, выделяет исследование только факторов природно-ресурсного потенциала предприятия или региона [2]. В работах таких ученых, как С.Е. Егорова, О.В. Рогозин, С.Н. Яшин, Т.М. Крюкова, рассмотрены методические подходы к оценке инновационный привлекательности предприятий [4–6].

В некоторых случаях оценка инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта сводится к оценке бизнеса, как до использования инвестиций, так и после реализации инвестиционного проекта. Все методы оценки сгруппированы в рамках трех подходов: имущественного (с точки зрения активов); сравнительного; доходного (с точки зрения «потока наличности»). Имущественный подход включает несколько так называемых балансовых методов: метод чистой балансовой стоимости материальных активов, метод чистой рыночной стоимости материальных активов, метод оценки стоимости воссоздания, метод оценки ликвидационной стоимости и др. Сравнительный подход, базирующийся на анализе рыночных данных или использовании для оценки компании-аналога, включает методы исследования рынка капитала, метод сделок (продаж) и метод отраслевых коэффициентов. Подход с точки зрения «потока наличности» (доходный подход) включает два основных метода: капитализации нормализованного дохода, дисконтирования будущих денежных потоков и их разновидности [8].

Таким образом, оценка сельскохозяйственных организаций предполагает использование и сравнение большого количества показателей измеряющихся в различных, зачастую сложно сопоставимых величинах, согласование между собой всех выбранных показателей. Возможность осуществления такой оценки с помощью одного комплексного интегрального показателя повысит достоверность и адекватность оценки.

Цель статьи заключается в разработке комплексного подхода к оценке инновационной привлекательности предприятий АПК.

Изложение основного материала исследования. Предлагаем под инновациями в АПК понимать систему мероприятий, связанных с внедрением результатов научно-технического прогресса, заключающихся в обновлении, совершенствовании или переориентации основных фондов, технологии или организации производственного процесса в АПК для улучшения качества продукции и(или) повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

Особый интерес представляют технологические инновации, а именно – обновление основных средств и разработка прогрессивных технологий производства, поскольку особенности функционирования предприятий АПК существенно зависят от качества сельскохозяйственной техники и технологий обработки и производства агропродукции. От того, способно ли предприятие внедрить инновации и получить от них отдачу, и зависит степень его инновационной привлекательности.

Под термином «инновационная привлекательность» будем понимать совокупность технических, финансовых, организационных, интеграционных, кадровых характеристик предприятия, оцениваемых потенциальным инвестором (собственником) для принятия решения о целесообразности вложения средств в финансирование конкретных инноваций.

Среди критериев, по которым потенциальные инвесторы могут выбирать объект для вложения средств в инновации, выделяются финансовое состояние и нематериальные активы, которые принадлежат предприятию (программные продукты, инновационные решения, новые технические средства, уникальные семена или сорта сельскохозяйственных культур, породы животных, химические средства, уникальные технологии производства, известность торговой марки предприятия АПК, налаженные связи с контрагентами, высокое качество земли, и пр.). Инвестора интересует прежде всего комплексный интегральный анализ этих характеристик. Это объясняется ограниченностью ресурсов. При инвестировании в инновационные технологии зачастую нет материальных ресурсов и времени для формирования новой инфраструктуры предприятия с целью налаживания недостаточно развитых составляющих.

Инновационный потенциал предприятия АПК можно представить в следующем виде (рис. 1):



Рис. 1. Инновационный потенциал предприятия АПК

Для сельских территорий особенно важно не только наличие тех или иных природных ресурсов, но и условия их взаимодействия, организация сельского хозяйства, которые неразрывно связаны с пространством обрабатываемой земли, с необходимостью постоянно перемещения техники, рабочей силы и готовой продукции. Особое значение здесь приобретает транспортный фактор, оказывающий не только влияние на издержки производства, но также являющийся своеобразным регулятором в использовании всех природных ресурсов территории, определяя их доступность и целесообразность освоения.

Не менее важное значение для развития имеют природно-климатические условия (ресурс тепла, количество осадков и т. п.), а также другие факторы природного ресурсного потенциала: почвенное плодородие, наличие водных ресурсов, строительных материалов.

Известно, что земля является здесь активным производственным фактором, выступая в качестве главного средства производства.

Важнейший компонент природно-ресурсного потенциала – агроклиматические ресурсы, которые являются одной из главных предпосылок жизнедеятельности культурных растений. Сельскохозяйственная оценка этих ресурсов основана на определении степени соответствия экологических требований сельскохозяйственных культур комплексу агроклиматических условий территории

В сельском хозяйстве каждый из указанных факторов строго специфичен, в совокупности же они составляют ресурсный потенциал отрасли. Эффективное использование каждого в отдельности определяет уровень использования ресурсного потенциала в целом.

Также для принятия решения о финансировании предприятия АПК инвестора интересует и финансовая, имущественная сторона предприятия. Это прежде всего рентабельность продаж продукции, коэффициент оборачиваемости совокупных активов, коэффициент автономии, коэффициент абсолютной ликвидности, фондотдача, производительность труда. Особое внимание следует уделять финансовой устойчивости, и рисковости предприятия АПК.

Также должны интересовать вопросы организации бизнес-процессов: продолжительность операционного цикла в днях, оборачиваемость материальных средств, процент брака продукции и т.д. Среди параметров, характеризующих работу с персоналом – количество квалифицированного персонала, текучесть кадров, степень удовлетворенности работников, наличие резервов кадров данного профиля в регионе, затраты на переобучение и повышение квалификации и пр. Работа с потребителями характеризуется параметрами: лояльность потребителей к торговой марке, удовлетворенность потребностей потребителей, прирост объема продаж продукции и т. д.

Принимая решение о вложении капитала в тот или иной инновационный объект в сфере АПК, инвестор рассматривает инновационную привлекательность комплексно. Ему необходимо учитывать обеспечение высокой привлекательности на всех этапах

реализации проекта – от выбора конкретного объекта до технических характеристик инновационного проекта. Отсюда очевидно, что инновационная привлекательность имеет комплексный характер и формируется с учетом принципа синергии. Поскольку для оценки перспектив инвестирования средств в инновации необходимо анализировать разные сферы деятельности сельскохозяйственного предприятия, предложено все показатели инновационной привлекательности предприятия АПК сводить к оценке отдельных блоков и последующей комплексной оценке всего предприятия.

В табл. 1 представлена предлагаемая структура оценки инновационной привлекательности предприятия АПК с распределением весомости показателей в группах по следующим блокам: почвенно-экологический компонент, ресурсно-технологический компонент, социально-экономический компонент, внешние и внутренние факторы. Каждый блок в соответствии со спецификой деятельности рассматриваемого предприятия может быть разбит на отдельные составляющие. Например, блок «социально-экономический компонент» может быть представлен оценкой состояния имущественной стороны предприятия, оценкой организации бизнес-процессов, оценкой работы с персоналом, оценкой работы с потребителями, оценкой инфраструктурных возможностей предприятия, оценкой уровня инновационной культуры.

В качестве одного из возможных вариантов количественной оценки предлагается пятибалльная шкала. Содержание оценок традиционное: 5 – очень хорошее состояние (сила организации); 4 – хорошее состояние; 3 – средний уровень, требующий опреде-

Таблица 1

Оценка состояния инновационного потенциала

№	Инновационный потенциал (блоки)	Весовые коэффициенты	Уровень состояния E					Взвешенная оценка
			Слабые стороны		Сильные стороны			
1. Почвенно-экологический компонент								
1)		K_{11}	1	2	3	4	5	$K_{11} \cdot E_{11}$
2)		K_{12}	1	2	3	4	5	$K_{12} \cdot E_{12}$
j)		K_{1j}						$K_{1j} \cdot E_{1j}$
Итоговая оценка состояния первого блока I_1		$\sum K_{1i}=1$	1	2	3	4	5	$I_1 = \sum K_{1i} \cdot E_{1i}$
2. Ресурсно-технологический компонент								
1)		K_{21}	1	2	3	4	5	$K_{21} \cdot E_{21}$
2)		K_{22}	1	2	3	4	5	$K_{22} \cdot E_{22}$
j)		K_{2j}						$K_{2j} \cdot E_{2j}$
Итоговая оценка состояния второго блока I_2		$\sum K_{2i}=1$	1	2	3	4	5	$I_2 = \sum K_{2i} \cdot E_{2i}$
3. Социально-экономический компонент								
1)		K_{31}	1	2	3	4	5	$K_{31} \cdot E_{31}$
2)		K_{32}	1	2	3	4	5	$K_{32} \cdot E_{32}$
j)		K_{3j}						$K_{3j} \cdot E_{3j}$
Итоговая оценка состояния третьего блока I_3		$\sum K_{3i}=1$	1	2	3	4	5	$I_3 = \sum K_{3i} \cdot E_{3i}$
4. Внешние и внутренние факторы								
1)		K_{41}	1	2	3	4	5	$K_{41} \cdot E_{41}$
2)		K_{42}	1	2	3	4	5	$K_{42} \cdot E_{42}$
j)		K_{4j}						$K_{4j} \cdot E_{4j}$
Итоговая оценка состояния четвертого блока I_4		$\sum K_{4i}=1$	1	2	3	4	5	$I_4 = \sum K_{4i} \cdot E_{4i}$
Итого по блокам								
1	Почвенно-экологический компонент	q_1	1	2	3	4	5	$q_1 \cdot I_1$
2	Ресурсно-технологический компонент	q_2	1	2	3	4	5	$q_2 \cdot I_2$
3	Социально-экономический компонент	q_3	1	2	3	4	5	$q_3 \cdot I_3$
4	Внешние и внутренние факторы	q_4	1	2	3	4	5	$q_4 \cdot I_4$
Итоговая оценка инновационного потенциала O		$\sum q_i=1$	1	2	3	4	5	$O = \sum q_i \cdot I_i$

ленных изменений; 2 – плохое состояние; 1 – очень плохое состояние (слабость организации). Оценку показателей, как правило, с помощью балльно-факторного метода дают эксперты – по результатам ознакомления с производственными мощностями, характеристиками земельных участков и сельскохозяйственных животных, квалификацией персонала.

По итоговой строке проставляются средние взвешенные оценки по блокам, а затем по итоговой строке общей оценки – средневзвешенные показатели в целом по предприятию.

Весомость показателей в группах по блокам назначается индивидуально исходя из особенностей предприятия отрасли и мнения эксперта. Необходимо, чтобы выполнялось соотношение $\sum q_i = 1$. Аналогично назначаются коэффициенты весомости блоков исходя из условия $\sum q_i = 1$.

В случае если отдельные показатели могут быть объективно оценены с помощью количественных показателей, например, финансовые показатели, необходимо разработать таблицу соответствия численных значений оценок E таблицы оценки состояния инновационного потенциала их объективно рассчитанным значениям на основе оценок показателей предприятий – лидеров отрасли.

Инновационная привлекательность является тем показателем, который позволяет потенциальному инвестору оценить степень готовности предприятия к внедрению инноваций и способность улучшить ситуацию на предприятии до такой степени, чтобы возместить затраты, связанные с реализацией инноваций.

Предложенный комплексный показатель инновационной привлекательности предприятия АПК может быть использован и для оценки величины роста инновационного потенциала. Величину показателя роста инновационного потенциала исследуемого предприятия можно определить по формуле:

$$\Delta ИП = \sum_{i=1}^n \left(\frac{O_i}{O_0} \right) \cdot B_i, \quad (1)$$

где $\Delta ИП$ – показатель роста инновационного потенциала, исследуемого за период времени t ;

O_i – оценка i -го показателя инновационного потенциала исследуемого объекта (в балах);

O_0 – оценка i -го показателя инновационного потенциала базы сравнения (в балах);

B_i – коэффициент весомости i -го показателя (в относительных величинах).

Посредством этой формулы можно рассчитать показатель прироста инновационного потенциала конкретного предприятия во времени.

При этом за базу сравнения принимают его инновационный потенциал за предыдущий период времени (год, 5 лет и т. д.). Используя показатель прироста инновационного потенциала, можно оценить интенсивность инновационного развития предприятия за выбранный период времени.

Также по этой формуле можно рассчитать показатель уровня инновационного потенциала одного предприятия относительно потенциала предприятия-конкурента.

Выводы. В работе рассмотрен метод оценки инновационного потенциала предприятия АПК. Используя предложенный метод, легко можно проводить оценку интенсивности инновационного развития предприятия и сравнивать инновационные потенциалы нескольких различных предприятий с целью выбора объекта инвестирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Васильківська К. Інвестиційна привабливість сільських територій / К. Васильківська // Вісник ЛНАУ. Економіка АПК. – 2009. – № 16(2). – С. 310–314.
2. Щабанов Т. Оценка ресурсного потенциала сельхозпредприятий / Т. Щабанов // АПК: экономика и управление. – 2003. – № 12. – С. 23–31.
3. Ізосімова Н. Конкуренентоспроможність України після кризи: десять сходинок вниз / Н. Ізосімова // Дзеркало тижня. – 2010. – № 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dt.ua/newspaper/articles/60610.
4. Яшин С.Н., Крюкова Т.М. Методика комплексной оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий на основе формирования системы экономических показателей / С.Н. Яшин, Т.М. Крюкова // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева. – 2010. – № 1(80). – С. 251–158.
5. Егорова С.Е. Стратегический анализ инновационного потенциала предприятия / С.Е. Егорова // Проблемы экономики. – 2013. – № 11. – С. 83–96.
6. Алтухов А.И. Инновационный путь развития сельского хозяйства как основа повышения его конкурентоспособности / А.И. Алтухов // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2008. – № 6. – Т. 15.
7. Печатнова А.П. Инновационное развитие сельского хозяйства: проблемы и перспективы / А.П. Печатнова // Молодой ученый. – 2014. – № 4. – С. 427–429.
8. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент : [учеб. пособ.] / М.Н. Крейнина. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 304 с.

УДК 338.465.2

Нищенко О.В.

*аспірант кафедри менеджменту сфери послуг
Київського національного університету технологій та дизайну***КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «АУТСОРСИНГ»**

Статтю присвячено теоретичному аналізу сутності поняття «аутсорсинг». Розглянуто ряд існуючих у теорії і практиці управління підприємством суміжних понять аутсорсингу, які покращують розуміння останнього. На базі праць вітчизняних і закордонних науковців досліджено підходи до визначення поняття «аутсорсинг» та запропоновано уточнене.

Ключові слова: аутсорсинг, бізнес-процес, аутсорсер, ауттаскінг, інсорсинг, косорсинг, краудсорсинг, аутстафінг, аутплейсмент, офшоринг, екстерналізація, кооперація, ноосорсинг.

Нищенко Е.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «АУТСОРСИНГ»

Статья посвящена теоретическому анализу сущности понятия «аутсорсинг». Рассмотрен ряд существующих в теории и практике управления предприятием смежных понятий аутсорсинга, которые улучшают понимание последнего. На базе работ отечественных и зарубежных ученых исследованы подходы к определению понятия «аутсорсинг» и предложено уточненное.

Ключевые слова: аутсорсинг, бизнес-процесс, аутсорсер, ауттаскинг, инсорсинг, косорсинг, краудсорсинг, аутстаффинг, аутплейсмент, офшоринг, экстернализация, кооперация, ноосорсинг.

Nyshenko O.V. CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF «OUTSOURCING»

The article is devoted to the theoretical analysis of the essence of the «outsourcing» concept. A number of concepts existing in theory and practice of business management that improve understanding of outsourcing have been reviewed. Based on the works of local and foreign scientists, the approaches to the definition of «outsourcing» have been studied and the specified definition has been proposed.

Keywords: outsourcing, business process, outsourcer, out-tasking, insourcing, cosourcing, crowdsourcing, outstaffing, outplacement, offshoring, externalization, cooperation, noosourcing.

Постановка проблеми. Умовою інтеграції України в європейський економічний простір є проведення ряду економічних реформ. Для їх успішної реалізації потрібні якісні зміни у різних сферах управління. Сьогодні формується нова соціально-економічна система, виникають нові вимоги до управління підприємством, що диктуються ринковими відносинами.

В останні роки широкого розповсюдження набуло управління діяльністю організації на основі аутсорсингу, ефективність використання якого підтверджено вже не одним закордонним підприємством. Питанням теорії і практики аутсорсингу було присвячено багато праць переважно закордонних вчених. В Україні дослідженню даного питання присвячено лише поодинокі праці, проте й вони не мають системного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дефініція поняття «аутсорсинг» стала предметом дослідження багатьох науковців сучасності, зокрема: Микола О.І. [1], Молоткової Н.В. і Сахарова І.С. [2], Сайфієвої С.М. і Бикадорова М.А. [3], Новікова С.М. [4], Анікіна Б.А. і Рудої І.Л. [5], Календжяна С.О. [6], Андерсона Е. і Трінкла Б. [8], Капралової О. і Бучина С. [9], Кушнірова В.Б. [10], Хейвуда Дж.Б. [11], Полякова В.В. і Щеніна Р.К. [12], Брава Ж. і Морган Р. [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Усі вищевказані дослідники намагалися виявити сутність і надати об'єктивне економічне визначення поняттю «аутсорсинг». Але, незважаючи на значну кількість публікацій, сьогодні відсутнє визначення усіма визначення аутсорсингу. Велика кількість підходів викликає необхідність глибокого аналізу, узагальнення, уточнення та доповнення існуючих напрацювань у відповідності до економічних реалій сьогодення.

Мета статті полягає у розвитку понятійно-категоріального апарату теорії аутсорсингу шляхом дослідження та систематизації наукових підходів, в уточненні дефініції «аутсорсинг».

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «аутсорсинг» (outsourcing) має англійське похо-

дження і дослівно переводиться як «використання зовнішнього джерела/ресурсу». В українській бізнес-мові використовується без перекладу і передбачає передачу непрофільних бізнес-процесів підприємства на виконання сторонній організації. У країнах з ринковою економікою термін офіційно почав використовуватися у 1989 р.

Досить широкий огляд існуючих дефініцій аутсорсингу можна знайти у працях Микола О.І. [1], Анікіна Б.А. і Рудої І.Л. [5]. У роботі автора їх дослідження набули подальшого розвитку, у табл. 1 наведено існуючі сьогодні визначення поняття «аутсорсинг» та їх угруповання за трьома основними підходами.

Отже, в економічній літературі можна зустріти визначення аутсорсингу як фактору підвищення конкурентоспроможності; складової частини стратегічного управління підприємством; юридичного факту; бізнес-формату партнерських відносин; процесу передачі непрофільних бізнес-процесів третій особі тощо.

Кожне з наведених визначень розкриває сутність аутсорсингу як економічної категорії тільки з однієї сторони багатогранності цього поняття. На основі проведеного дослідження запропоновано авторське удосконалення поняття: аутсорсинг – це делегування непрофільних бізнес-процесів/функцій, а також відповідальності за їх виконання організації, яка спеціалізується на конкретному виді робіт, має штат висококваліфікованих кадрів та володіє вузькоспеціалізованими новітніми знаннями; надає підприємству можливість створювати унікальні конкурентні переваги за рахунок зосередження на профільному виді діяльності; бізнес-відносини регулюються на основі укладеного договору підряду.

Відповідно до сформульованого визначення, предметом аутсорсингу є бізнес-процеси/функції, які передаються на виконання зовнішній організації; суб'єктом виступає зовнішня організація, що спеціалізується на певному виді робіт (аутсорсер), об'єкт – відносини, які виникають між аутсорсером і підпри-

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «аутсорсинг»

Джерело	Аутсорсинг – це ...
Підхід з позиції визначення аутсорсингу як фактору підвищення конкурентоспроможності	
Микало О.І. [1, с. 114]	інструмент посилення конкурентоспроможності підприємства за рахунок концентрації на ключових, виходячи з ринкових умов, для підприємства компетенціях, функціях та/або бізнес-процесах.
Молоткова Н.В., Сахаров І.С. [2, с. 3]	одне з рішень виявленої проблеми з позиції забезпечення конкурентоздатності підприємства в сучасних умовах.
Підхід з позиції визначення аутсорсингу як складової частини стратегічного управління підприємством	
Сайфієва С.М., Бикадоров М.А. [3]	частина управлінської стратегії організації, яка застосовується при передачі робіт і послуг сторонньому виконавцю і оснований на двох тісно взаємопов'язаних елементах: розподілі праці і управлінських функцій.
Новіков Є.М. [4]	стратегія управління, яка дозволяє оптимізувати функціонування підприємства за рахунок зосередження діяльності на головному напрямку, основній діяльності підприємства.
Анікін Б.А., Руда І.Л. [5, с. 14]	виконання окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських, та ін.) або бізнес-процесів (організаційних, фінансово-економічних, виробничо-технологічних, маркетингових) зовнішньою організацією, що володіє необхідними для цього ресурсами, на основі довгострокових відносин.
Календжян С.О. [6]	сучасна форма ведення підприємницької діяльності, заснована на передачі на тривалий термін іншій організації (аутсорсеру), виходячи зі стратегії розвитку підприємства-замовника, частини управлінських функцій і при необхідності відповідних ресурсів, якщо аутсорсер може ефективно виконати ці функції, і використовувати передані ресурси в інтересах замовника.
Підхід з позиції визначення аутсорсингу як юридичного факту	
КВЕД ДК 009:2010 [7]	угода, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема, частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбирання персоналу, допоміжні функції.
Андерсон Е., Трінкл Б. [8, с. 39]	оплата роботи, яка зроблена за вас; фактично укладання договору підряду.
Підхід з позиції визначення аутсорсингу як бізнес-формату партнерських відносин	
Капралова О., Бучин С. [9]	форма господарських взаємовідносин між замовником і виконавцем, при яких замовник концентрується на ключових видах діяльності, передає другорядні, але функціонально необхідні бізнес-процеси і відповідальність за їх виконання професійному виконавцю на довгостроковій контрактній основі з метою підвищення якості, зниження витрат, часу виконання цих процесів і отримання конкурентних переваг.
Кущніров В.Б. [10]	форма взаємодії, при якій «зовнішнє» підприємство (продаючи замовнику свої товари (послуги)) включається в «управлінські контури» замовника як її функціональний підрозділ, залишаючись при цьому юридично та організаційно незалежним.
Хейвуд Дж.Б. [11, с. 40]	передавання внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємства і всіх пов'язаних із ним активів в організацію постачальника послуг, що пропонує надати певну послугу на протязі визначеного часу за домовленою ціною.
Поляков В.В., Щенін Р.К. [12, с. 290]	залучення так званої третьої сторони для вирішення проблем організації у взаємовідносинах із зовнішнім середовищем, а також внутрішніх проблем, пов'язаних з реалізацією конкретних бізнес-процесів або використанням наукоємних технологій, наприклад інформаційних.
Бравар Ж.-Л., Морган Р. [13]	обумовлене договором використання матеріальних засобів, майна і знань третьої особи з гарантованим рівнем їх якості, гнучкості і цінності вартісних критеріїв та оцінок для надання послуг, які раніше надавалися внутрішніми силами компанії, з можливим переходом існуючого персоналу до постачальника послуг та/або трансформацією/оновленням процесів та технологій, підтримуючих бізнес.
Підхід з позиції визначення аутсорсингу як процесу передачі непрофільних бізнес-процесів з метою економії коштів	
Михайлов Д.М. [14]	передача сторонньому підряднику деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу організації.
Ноздріна Л.В., Ящук В.І., Полотай О.І. [15, с. 304]	передача неосновних функцій підприємства і всіх пов'язаних з ними активів в управління професійному підряднику (аутсорсеру).
Айвазян З.С. [16, с. 25]	передавання певних допоміжних функцій третій особі, яка спеціалізується в певній галузі.
Суслов І.В. [17]	передача традиційних неключових функцій організації (таких, наприклад, як бухгалтерський облік або рекламна діяльність для промислового підприємства) зовнішнім виконавцям – аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим фахівцям сторонньої фірми; відмова від власного бізнес-процесу та придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу в іншій, спеціалізованій організації.
Дафт Р.Л. [18, с. 835]	передача відповідним посередникам певних внутрішніх операцій, що дозволяє майже миттєво отримати значну економію і підвищити якість продукції.
Кудрявцева О.І. [19]	передача локальних проектів на виконання сторонній організації.
«Вікіпедія» – свободная енциклопедия [20]	передача організацією на основі договору певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншої компанії, що спеціалізується у відповідній галузі.
«Вікіпедія» – вільна енциклопедия [21]	передача компанії частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду.
Загородній А.Г. [22, с. 87]	передавання частини функцій з обслуговування діяльності підприємства стороннім підрядникам чи постачальникам за умови гарантування ними відповідного рівня якості та ефективності їх виконання на основі трансформації чи оновлення бізнес-процесів і технологій та з можливістю переходу частини персоналу підприємства до постачальника (аутсорсера).

Єфимова С., Пешкова Т., Кониш Н., Ритік С. [23]	Рішення, прийняте безпосередньо керівником підприємства та безпосередньо пов'язане з організаційними питаннями, про передачу будь-яких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу підприємства сторонньому підряднику.
Івлєв А.Г. [24]	організаційне рішення, яке полягає в розподілі функцій бізнес-системи відповідно до принципу: «залишаю собі тільки те, що можу зробити краще інших, передаю аутсорсеру те, що він робить краще за інших».
Компанія «Staff Service» [25]	вирішення завдань аутсорсером на більш високому рівні з гарантіями професійної відповідальності та економією ресурсів компанії-замовника.
Гусаков В.Г., Дерева Е.І. [26, с. 42]	використання спеціалізованої зовнішньої організації для обробки банківських та інших фінансових розрахункових документів при здійсненні комерційних операцій у великій фірмі, промислового гіганті.
Інше	
Платонова О.Д. [27, с. 4]	методологія адаптації управління організацією до умов ринку, що дозволяє входити в новий бізнес, використовуючи всі наявні можливості зовнішнього середовища, а в окремих випадках і ресурси конкурентів.
Bloomberg Financial Glossary [28, с. 457]	придбання значної кількості проміжних компонентів у зовнішніх постачальників.

Джерело: узагальнено автором

емством-замовником унаслідок укладання договору підяду. Метою застосування аутсорсингу є отримання конкурентних переваг шляхом зосередження уваги на основну виді діяльності.

У сучасній теорії і практиці бізнесу поряд з терміном «аутсорсинг» використовується ряд понять, які є аналогічними або конкретизують його напрямки, тому для кращого розуміння аутсорсингу пропонуємо розглянути кожне з них окремо.

Ауттаскінг (англ. out – зовнішній і task – завдання) – передача зовнішній організації відповідальності за виконання кола завдань, управління певною технологією, надання конкретної послуги. Відміна від аутсорсингу полягає у меншому масштабі, завдання розподіляються між малими фірмами [29, с. 37].

Інсорсинг – традиційна орієнтація у ресурсному забезпеченні промислового підприємства, що передбачає створення послуги (з придбання товару чи послуги) за рахунок власних коштів та інших ресурсів підприємства [30, с. 8].

Косорсинг (англ. cosourcing – змішане використання зовнішнього і внутрішнього джерела/ресурсу) – це спільне виконання бізнес-функцій як внутрішнім персоналом компанії, так і ресурсами ззовні [31].

Краудсорсинг (англ. crowd – натовп, група людей і sourcing – використання ресурсів) – це технологія, яка об'єднує нові мережеві інноваційні технології, нові підходи у методології вирішення комплексних задач з використанням інтелектуального потенціалу і знання великої кількості людей з розподілом процесу на складові частини [32].

Аутстафінг (від англ. outstaffing – вивід персоналу за штат) – це використання «зовнішнього» або «позиченого» персоналу (персоналу зовнішньої організації) для рішення проблеми кадрового забезпечення і інтеграції інтелектуального потенціалу [5, с. 288].

Аутплейсмент (англ. out – зовнішній і placement – призначення на посаду) – це напрямок рекрутмента, який включає рекрутингові, консалтингові послуги і технології, які дозволяють працевлаштувати персонал що звільняють у визначені терміни на обумовлених умовах [33, с. 113].

Офшоринг – розміщення організацією частини своєї виробничої діяльності за кордоном [34].

Екстерналізація – процес розширення міжнародної діяльності організації шляхом використання конкурентних переваг партнерів на зарубіжних ринках [35, с. 6].

Кооперування (кооперація) – це встановлення самостійними підприємствами (галузями) прямих

довгострокових виробничих зв'язків з метою спільного виробництва якого-небудь товару. Аутсорсинг з цієї позиції – одна із форм внутрішньогалузевої виробничої кооперації [5, с. 24].

Субконтрактинг – це одна або декілька операцій по розробці або виробництві товарів (наданню послуг), яку підприємство, назване контактором (замовник), довіряє підприємству, названому субконтрактором (підрядник) [36, с. 274].

Договір підяду – це угода, за якою одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу [37].

ОДМ-контракт (англ. original device manufacturing) – вид співпраці двох організацій, при якому одне підприємство замовляє іншому розробку і виробництво певного товару, а потім реалізує його під своєю торговою маркою [38].

Ноосорсинг (грец. noos – розум і sourcing – використання ресурсів) – це передача функцій, пов'язаних з виробництвом знань (зокрема, проведення експертизи), мережевому суспільству, об'єднуючого професіоналів та експертів [39].

Ніешоринг – це передача бізнес-процесів підприємства на обслуговування у сусідню країну, яка у більшості випадків межує із країною клієнта; замовник і виконавець розраховують скористатися декількома перевагами близькості – географічною, економічною, політичною тощо.

Блендсорсинг – передбачає залучення до співпраці партнерів, які можуть надати цілий спектр послуг; мають у країні клієнта філії, співпраця відбувається як у середині країни, так і за її межами [40, с. 105].

Висновки. Таким чином, питання розвитку теорії аутсорсингу є, безумовно, актуальними, про що свідчать численні наукові праці. Наукова новизна представлена авторським уточненням визначення поняття «аутсорсинг», оригінальність якого полягає в тому, що кінцевим результатом аутсорсингу є формування конкурентних переваг за рахунок зосередження зусиль на основній діяльності та реалізації непрофільних бізнес-процесів на найвищому професійному рівні.

Представлені результати дослідження покращують розуміння сутності аутсорсингу і створюють підґрунтя для подальших розробок, перспективою розвитку яких є розширення теоретико-методичних засад управління підприємством на основі аутсорсингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Микало О.І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О.І. Микало // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 8. – С. 111–115.
- Молоткова Н.В., Сахаров И.С. Качество услуг ИТ-аутсорсинга : организационно-технологические решения : [учеб. пособ.] / Н.В. Молоткова, И.С. Сахаров. – Тамбов : Тамб. гос. техн. ун-т, 2008. – 92 с.
- Сайфиева С.Н., Быкадоров М.А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга / С.Н. Сайфиева, М.А. Быкадоров // Журнал экономической теории. – 2006. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ipr-ras.ru/articles/sajf-bik06-7-a.pdf>.
- Новиков Е.М. Развитие ИТ-аутсорсинга в России / Е.М. Новиков // Труды МГТА : электронный журнал. – 2012. – № 1(21) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.e-magazine.meli.ru/vipusk21.htm>.
- Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : [учеб. пособ.] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
- Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность)» / С.О. Календжян ; Академия народного хозяйства при Президенте Российской Федерации. – Москва, 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dissertat.com/content/autsorsing-i-delegirovanie-polnomochii-v-deyatelnosti-kompanii>.
- Классификатор видов экономической деятельности КВЕД ДК 009:2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dkpr.gov.ua/info/842.htm>.
- Андерсон Э., Тринкл Б. Аутсорсинг в продажах / Э. Андерсон, Б. Тринкл ; пер. с англ. – М. : Добрая книга, 2006. – 416 с.
- Капралова О., Бучин С. Самое понятное определение аутсорсинга / О. Капралова, С. Бучин [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.e-xecutive.ru/blog/bpo/8990.php>.
- Кушников В.Б. Аутсорсинг – что за зверь такой? / В.Б. Кушников // Производство, бизнес, кооперация. – 2007. – № 2(47) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.valve-industry.ru/pdf_site/47/47_proizv_kushnikov_outsoring.pdf.
- Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 176 с.
- Мировая экономика и международный бизнес : [учебник] / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина ; 5-е изд., стер. – М. : КРОНУС, 2008. – 688 с.
- Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг: розуміння, планування і використання успішних аутсорсингових відносин / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган ; пер. з англ. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
- Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса : [учеб. пособ.] / Д.М. Михайлов. – М. : КНОРУС, 2006. – 256 с.
- Управління проектами : [підручник] / Л.В. Ноздріна, В.І. Ящук, О.І. Полотай ; за заг. ред. Л.В. Ноздріної. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.
- Айвазян З.С. Бизнес на «пустом месте» / З.С. Айвазян // Финансист. – 2002. – № 4. – С. 25.
- Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я) / Отв. ред. В.И. Суслов ; 2-е изд., доп. – Новосибирск : Сибирское научное издательство, 2008. – 224 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/994/page/3>.
- Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; пер. с англ. ; 6-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 864 с.
- Кудрявцева Е.И. Аутсорсинг – опасность или возможность / Е.И. Кудрявцева // Бизнес сегодня. – 2006. – № 8(68) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ago-consult.ru/publications.htm/outsourcing>.
- «Википедия» – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/Аутсорсинг>.
- «Вікіпедія» – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Аутсорсинг>.
- Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 87–97.
- Аутсорсинг / С. Ефимова, Т. Пешкова, Н. Коник, С. Рытик [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bookz.ru/authors/svetlana-efimova/autsorsi_550/1-autsorsi_550.html.
- Ивлев А.Г. Аутсорсинг организационного развития / А.Г. Ивлев // Роль аналитика в управлении компанией : 3-я ежегодная конференция ИКФ «АЛПТ», 28 июня 2002 г. : статьи и тезисы докладов. – Москва, 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m74/15.htm>.
- Сайт компанії Staff Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.staffservice.com.ua/rus/articles/931.htm>.
- Гусаков В.Г., Дереза Е.И. Аграрная экономика: термины и понятия : энцикл. справ. / В.Г. Гусаков, Е.И. Дереза. – Минск : Беларус. наука, 2008 – 576 с.
- Платонова Е.Д. Аутсорсинг в системе предпринимательства. Спецкурс : [учеб. пособ.] / Е.Д. Платонова. – М. : Синергия, 2006. – 50 с.
- Bloomberg Financial Glossary [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.isotranslations.com/resources/Bloomberg%20Financial%20Glossary.pdf>.
- Райзберг Б.А. Современный социоэкономический словарь / Б.А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 629 с.
- Дюрягин В.С. Маркетинговый подход к ресурсному обеспечению развития промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В.С. Дюрягин. – Волгоград, 2006. – 24 с.
- Переход на МСФО: инсорсинг, аутсорсинг и косорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://amsfo.com.ua/perexod-na-msfo-insorsing-autsorsing-i-kosorsing/>.
- Рогова А.В. Краудсорсинг как инструмент социально-экономического развития региона / А.В. Рогова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10531>.
- Долженкова Ю.В. Аутплейсмент как инструмент антикризисного управления / Ю.В. Долженкова // Вестник Омского университета. – 2011. – № 3. – С. 112–118.
- Терминологический справочник по ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vavt.ru/wto/wto/Offshoring>.
- Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : [навч. посіб.] / Д.Г. Лук'яненко – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
- Скрынник А.Л. Субконтрактинг как форма повышения эффективности комплексного освоения угольных месторождений (на примере Кемеровской области) / А.Л. Скрынник // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2007. – № 8. – С. 273–277.
- Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – 356 с.
- Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/ODM>.
- Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1840645>.
- Маркович І.Б. Трансформація промисловості в системі глобальних викликів: організаційно-мережові зміни та конкурентно-інноваційні виміри : [монографія] / І.Б. Маркович. – Т. : Астон, 2012. – 256 с.

УДК 656.7:658

Ноженко С.В.

аспірант кафедри економіки та управління національним господарством
Одеського національного економічного університету

СЦЕНАРНЕ ПЛАНУВАННЯ ПРИ УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто питання застосування сценарного планування при управлінні розвитком підприємств олійно-жирової галузі. Визначено підходи до організаційно-економічних положень сценарного планування та окреслено основні переваги зазначеного інструменту. Запропоновано варіанти перспективного розвитку підприємств, розроблені на основі положень сценарного планування.

Ключові слова: сценарне планування, розвиток, управління, аналіз, баланс, прогноз, олійно-жирові підприємства.

Ноженко С.В. СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ НА МАСЛОЖИРОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассматриваются вопросы применения сценарного планирования при управлении развитием предприятий масло-жировой отрасли. Определены подходы к организационно-экономическим положениям сценарного планирования и очерчены основные преимущества указанного инструмента. Предложены варианты перспективного развития предприятий, разработанные на основе положений сценарного планирования.

Ключевые слова: сценарное планирование, развитие, управление, анализ, баланс, прогноз, масложировые предприятия.

Nozhenko S.V. STSENARNOE PLANNING OF DEVELOPMENT CONTROL IN ENTERPRISE OILSEED INDUSTRY

The paper deals with the development of scenario planning oilseed industry in Ukraine. Approaches to organizational and economic situation of scenario planning. It outlines the main advantages of this tool. The variants of long-term development of enterprises, based on the provisions of scenario planning.

Keywords: scenario planning, development, control, analysis, balance, forecast, oilseed industry.

Постановка проблеми. Сценарне планування дозволяє розпізнавати потенціал майбутнього розвитку підприємств, що допускає впровадження інноваційних заходів та корегувати господарську діяльність, удосконалюючи тим самим процеси управління на виробництві. Завдяки сценаріям розробляються варіативні перспективні підходи до підвищення конкурентоспроможності та побудови далекосяжних планів. Формування декількох сценаріїв дозволяє розглянути картину майбутнього функціонування та означити перспективи розвитку підприємства. Тому реалізація даного підходу надзвичайно важлива при прийнятті управлінських рішень різного характеру та спрямування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми сценарного планування активно займаються як вітчизняні, так і закордонні науковці. Так, американські дослідники стояли у витоків стратегічного менеджменту і сценарного планування (Р. Акофф, І. Ансофф, В. Берк, Г. Вагнер, Дж. Вудворт, Д. Джонсон, Г. Мінцберг, М. Портер та ін.); західноєвропейські науковці розробляли методологічні підходи до формування стратегічного планування й менеджменту (Д. Аакер, В. Говіндараджан, Б. Карлоф, А. Ротенберг, А.Дж. Стрікленд та ін.); над питаннями методологічних підходів використання прогнозування в управлінні активно працюють вітчизняні вчені (О. Вишнеvsька, В. Воронкова, О. Древаль, Е. Зінь, В. Карпов, М. Кизим, В. Москалюк, В. Орлов, М. Свіницька, М. Турченук, Л. Швайка та ін.). Розгляд теоретико-методологічних положень використання сценарного підходу при прогнозуванні соціально-економічних процесів останнім часом упроваджують як закордонні, так і вітчизняні фахівці (Л. Абалкін, С. Браун, Р. Буд, А. Вінер, Л. Ганн, Ю. Гауземайер, Х. Гешка, Н. Гласс, І. Дятловська, А. Зібе, Е. Ойхман, Е. Попов, Б. Тейлор, Д. Хана, Б. Хогвуд, В. Цигічко, А. Шеер, О. Шлаке, С.А. Юдічкій та ін.). Але питання впровадження розроблених теоретичних напрацювань та їх наслідки для розвитку підприємств окремих галузей залиша-

ються відкритими і вимагають подальшого опрацювання.

Мета статті полягає у визначенні особливостей застосування сценарного планування для управління розвитком певних підприємств, а саме – олійно-жирових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання методу сценаріїв сприяє організації взаємодії кількісного та якісного підходів для інтегрування інноваційних заходів при вдосконаленні роботи на підприємствах вітчизняного виробництва. Метод сценаріїв дозволяє передбачати альтернативні варіанти розвитку прогнозованого явища при зміні факторів, що на нього впливають. При його застосуванні зазвичай використовуються як експертні (якісні), так і аналітичні (кількісні) методи. Особливе місце займають методи моделювання, що базуються на положеннях сценарного підходу і дозволяють проводити багатоваріантний ситуаційний аналіз економічної системи.

Сценарне планування націлено на складання набору сценаріїв, які покривають певний спектр можливостей функціонування підприємств. Зрозуміло, що охопити весь спектр можливостей підприємств нереально, тому планувальник сценаріїв бажає врахувати їх максимально. Діючи таким чином, на відміну від лінійного прогнозування, найдоцільнішим у процесі сценарного планування є підготовка до майбутніх подій з урахуванням наступу ймовірних випадків. Більш того, сценарне планування дозволяє планувальнику підготуватись до несподіванок і оцінити економічні ризики [1, с. 161].

М. Портер визначає його як «внутрішньо несуперечливий погляд на те, чим може обернутися майбутнє» (1985 р.), П. Шварц – «інструмент упорядкування наявних уявлень про можливі умови діяльності в майбутньому, в яких прийняте рішення виявиться правильним» (1991 р.); Д. Рінгланд – «елемент стратегічного планування, який заснований на способах і технологіях управління невизначеностями майбутнього» (1998 р.); П. Шумейкер – «раціональ-

Таблиця 1

Індекси харчової продукції у 2010–2015 рр., % до відповідного періоду попереднього року [2]

Виробництво продукції	Роки					
	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*	2015**
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	107,5	106,9	104,4	110,5	100,5	97,9
Перероблення риби, ракоподібних і молюсків	102,4	91,3	112,6	105,1	98,7	65,4
Перероблення фруктів і овочів	90,8	112,9	105,4	99,8	102,9	80,2
Виробництво олії та тваринних жирів	105,0	104,7	110,4	92,6	121,5	81,5
Виробництво молочних продуктів	97,1	94,1	104,0	100,5	100,1	90,7
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості	96,8	101,4	103,4	96,7	100,6	91,4
Виробництво хліба, хлібобулочних виробів	103,4	100,2	100,0	96,5	89,5	85,2
Виробництво інших харчових продуктів	117,2	118,1	93,6	85,5	110,8	79,3

Примітка: * – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополь; ** – 2015 р. (з січня по жовтень) й без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

ний метод подання ймовірних варіантів майбутнього, в яких можуть реалізуватися ухвалені організацією рішення» (1995 р.).

Сценарій доречно розглядати як динамічну просторово-часову структуру, що складається з подій, які пов'язані одна з одною великою кількістю цілей (мінімум три вихідні мети). Сценарій дозволяє зняти невизначеність, що притаманна прогнозуванню, завдяки побудові конкретних планів із залученням певних параметрів, які базуються на реальних ситуаційних завданнях.

Найбільш вагомим для України є виявлення перспектив розвитку агропромислового комплексу як у цілому, так і його окремих галузей. Тісно пов'язана із АПК харчова промисловість. Не останню роль на зовнішньому ринку вже багато років займає Україна з реалізації олійно-жирової продукції. У подальших дослідженнях були використані показники розвитку підприємств саме цієї галузі.

Одним з можливих напрямків підвищення ефективності є зменшення різного роду витрат для підприємств олійно-жирової галузі, а саме матеріальних і трудових. Проведення відповідної оцінки базується на кількісній залежності показників результатів діяльності від зменшення різного роду витрат. У результаті аналізу даних про фінансовий стан підприємств олійно-жирової промисловості за останні п'ять років були визначені основні показники, що лягли в основу оцінки ефективності. Аналіз індексів харчової продукції доводить про хвилеподібний характер виробництва харчових продуктів. Найбільш чітко така тенденція простежується у 2013 р., коли всі види виробництва, за виключенням молочної продукції, були зменшені. Показники останнього року хоча й подані з січня по жовтень, указують на невисокі значення й, можливо, не зможуть вийти навіть на рівень 2013 р. (табл. 1).

Наступним шляхом була виявлена кількісна залежність показників результатів діяльності від різних варіантів зменшення витрат.

У результаті аналізу даних балансу були сформовані два види показників: галузеві коефіцієнти витрат (табл. 2) та матриця прямих витрат.

Таблиця 2

Галузеві коефіцієнти витрат

1	2	3	4	5	6	7	8
0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2

Дана матриця характеризує витрати галузей промисловості на одиницю продукції кожного напрямку (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця прямих витрат

1	2	3	4	5	6	7	8
54,4	68,2	13,4	22,7	42,1	38,8	40,1	48,2

Аналіз матриці прямих витрат, побудований для восьми видів виробництва продукції, показав відсоток витрат продукції виробництва харчових продуктів у всіх матеріальних витратах кожної галузі. Ці показники залежать від необхідності капіталоукладень та оновлення технічного обладнання. Якщо зменшити втрати в харчовій промисловості, то зменшиться вартість його продукції й зменшаться витрати по всім напрямкам. Визначені завдання являють собою аналіз чутливості результату економічної діяльності до змін параметрів споживання, які можуть коливатись з певних причин. Такі міркування виступили передумовою виділення факторів, які можуть впливати на коефіцієнти прямих витрат, якими можуть бути: інноваційна технологія, втрати при виробництві продукції, цінові зміни та інфляція, купівельна спроможність тощо.

Для подальшої роботи були виділені три напрями, що пов'язані із втратами, а саме: втрати сировини і матеріалів; втрати робочого часу; нераціональне використання машин та обладнання. При використанні моделі аналізу з метою імітації різних варіантів впливу витрат на виробничі процеси були побудовані декілька груп сценаріїв.

Перша група сценаріїв припускала однакове відносне збільшення всіх коефіцієнтів матеріальних витрат, що обумовлено втратами. Поряд з експертними оцінками були використані матриці балансів різних часових періодів. При цьому при зменшенні витрат матеріальні витрати були б менші фактичних у різних сценаріях, відповідно, на 3, 5, 7, 9, 11%, оскільки в цьому випадку всі коефіцієнти зменшуються на однаковий відсоток і серія розрахунків може бути проведена аналітично. Збільшення кінцевого продукту (k) розраховується за формулою:

$$k = pM_0/Y_0,$$

де p – відсоток, на який зменшуються матеріальні витрати;

M_0 – фактичні сумарні матеріальні витрати;

Y_0 – фактична величина сумарного кінцевого продукту.

Виходячи з існуючих умовиводів, доречно зазначити, що відбувається наступна закономірність: на скільки відсотків при зменшенні витрат зменшуються коефіцієнти прямих витрат, на стільки відсотків збільшується величина кінцевого продукту. Це зрос-

тання визначає величину недоотриманого внаслідок припустимих втрат сумарного кінцевого продукту. По п'яти сценаріям розраховані зміни при виробництві харчової продукції. Результати розрахунків даної групи подано в табл. 4.

Таблиця 4
Збільшення виробництва харчової продукції, що обумовлені скороченням втрат

Сценарій зменшення втрат	Зменшення матеріальних втрат, %	Зростання виробництва харчової продукції, %
1	3	1,3
2	5	2,9
3	7	5,6
4	9	11,0
5	11	15,2

Друга група сценаріїв була розроблена виходячи із наявності змін при зменшенні ресурсоемності виробництва (табл. 5).

Таблиця 5
Збільшення виробництва харчової продукції, що обумовлені скороченням втрат

Сценарій зменшення втрат	Зменшення матеріальних втрат, %	Зростання виробництва харчової продукції, %
6	3	3,2
7	5	5,8
8	7	12,3
9	9	20,6
10	11	31,2

Таким чином, проведені розрахунки дозволяють зробити висновок про значущість впливу виробничих факторів на результати діяльності як у харчовій промисловості, так і за окремими її напрямками.

Розглянемо практичне застосування сценарного методу для оцінки інвестиційного проекту і проекту у сфері управління розвитком підприємство N, основними видами діяльності якого є виробництво олійно-жирової продукції.

Підприємство засновано в 2000 р., а наприкінці 2015 р. прийнято рішення про стратегічне розширення виробництва шляхом придбання нового обладнання (олійний прес), потужністю 300 т на добу.

Крім того, для запуску даного проекту необхідно формування початкових оборотних коштів, необхідних для забезпечення роботи нового обладнання (очисні машини) протягом першого місяця

(ця величина залежить від кон'юнктури цін на сировину).

З метою забезпечення коректності порівнянь усі параметри проекту при різних варіантах його реалізації (за винятком цінових) приймаються однаковими. Відповідні розрахунки наведено в табл. 6. Оцінимо ефективність проекту. Початкові розрахунки ефективності проекту, здійснені до прийняття на підприємстві N рішення про придбання пресу, базувалися на наступних вихідних даних, прийнятих за станом на 2015 р.:

ціна сировини становить 10 тис. грн. за т;

ціна олії – 13 тис. грн./т;

дисконтування здійснюється за ставкою рефінансування (13% річних).

Плановий чистий грошовий потік проекту склав 15 501,2 тис. грн. при первісних витратах 145 тис. грн. Проект, безумовно, можна віднести до числа високорентабельних і ефективних.

Ключовим фактором проекту, що надає значний вплив на управлінський показник ефективності, є зміна ціни на вироблену в рамках проекту продукцію.

Розглянемо можливі сценарії розвитку ситуації, обумовленої впливом даного чинника. Імовірність ситуації залежить від її характеристики (песимістична, найбільш імовірна чи оптимістична).

Сценарій 1: Зниження ціни продукції на 20%, тоді найбільш імовірна реалізація продукції буде дорівнює: $P = 0,2$.

Сценарій 2: Ціна продукції не змінюється й, відповідно, $P = 0,5$.

Сценарій 3: Збільшення ціни продукції на 20%, тоді $P = 0,3$.

За кожним з описаних сценаріїв визначаємо NPV. Розрахунки проводились із застосуванням табличної системи Microsoft Excel. Крім цього, було визначено ризикованість ситуації при застосуванні кожного із запропонованих сценаріїв розвитку (табл. 7).

Результати розрахунків свідчать про доречність упровадження першого із запропонованих сценаріїв та обрання найбільш оптимальної стратегічної поведінки для перспективного розвитку підприємства.

Метою проведених розрахунків виступає перевірка змістовності базових сценаріїв розвитку і уточнення вихідних значень змінних обраних параметрів, що дозволяє побудувати план розвитку підприємства.

Висновки. Таким чином, проблема ефективного реалізації сценарного підходу залежить у повній мірі від поставленої мети, обраних інструментів та параметрів і спрямована на рішення оптимальних задач

Таблиця 7

Результати розрахунків проекту за трьома сценаріями

Характеристика ситуації	Можливий доход, грн.	Імовірність настання ситуації	Результати, грн.
Сценарій 1			
Песимістична	255375,2	0,2	171160,36
Найбільш імовірна	151213,7	0,6	
Оптимістична	146785,5	0,2	
Сценарій 2			
Песимістична	286253,4	0,25	195779,93
Найбільш імовірна	172001,1	0,5	
Оптимістична	152864,1	0,25	
Сценарій 3			
Песимістична	322560,2	0,35	215842,65
Найбільш імовірна	167870,0	0,30	
Оптимістична	150244,5	0,35	

прогнозування. Поряд з цим планування націлено на складання набору сценаріїв, які покривають певний спектр можливостей функціонування підприємств, і дозволяє домогтися значних результатів при складанні бізнес-планів та побудові прогнозів.

Проведене дослідження свідчить про те, що в перспективі повсюдне використання інновацій значно розширює економічні можливості підприємств харчової промисловості, дозволяє підвищувати їх економічну та екологічну ефективність, досягати зниження матеріально-грошових витрат на одиницю

продукції, а також ресурсоемності продукції і підвищувати її конкурентоспроможність, що дуже важливо в умовах членства України у СОТ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балджи М.Д. Застосування сценарного підходу для проведення прогнозних досліджень на підприємствах / М.Д. Балджи // Науковий вісник Ужгородського університету : зб. наук. праць. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 2(46). – С. 161–165.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 658:061.5+055

Олексин І.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри комерційної діяльності і підприємництва
Львівської комерційної академії

Олексин С.М.
аспірант
Львівської комерційної академії

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ У ЗАКУПІВЕЛЬНО-ЗБУТОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто окремі аспекти управління бізнес-процесами у закупівельно-збутовій діяльності підприємств торгівлі. Уточнено ознаки класифікації бізнес-процесів за базовими категоріями для підприємств торгівлі. Наведено структуру бізнес-процесів для закупівельно-збутової діяльності з пріоритетним виокремленням основних та допоміжних, а також подальшим їх поділом на підпроцеси. Запропоновано способи опису бізнес-процесів у термінах операційних систем, які включають підсистеми забезпечення, планування та контролю, а також переробну підсистему.

Ключові слова: бізнес-процеси, закупівельна діяльність, логістика, оптова торгівля, система, товар, торговельне підприємство, управління.

Олексин И.И., Олексин С.М. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В ЗАКУПочно-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

В статье рассмотрены отдельные аспекты управления бизнес-процессами в закупочно-сбытовой деятельности предприятий торговли. Уточнены признаки классификации бизнес-процессов по базовым категориям для предприятий торговли. Представлена структура бизнес-процессов для закупочно-сбытовой деятельности с приоритетным выделением основных и вспомогательных, а также последующим их разделением на подпроцессы. Предложены способы описания бизнес-процессов в терминах операционных систем, которые включают подсистемы обеспечения, планирования и контроля, а также перерабатывающую подсистему.

Ключевые слова: бизнес-процессы, закупочная деятельность, сбытовая деятельность, логистика, оптовая торговля, система, товар, торговое предприятие, управление.

Oleksyn I.I., Oleksyn S.M. BUSINESS PROCESS MANAGEMENT IN THE PROCUREMENT AND MARKETING ACTIVITIES SALES ENTERPRISES

The article contains discusses some aspects of business process management in the harvesting and sale of commercial establishments. Specified features of the classification of business processes in the basic categories for trade. The structure of business processes for purchasing and marketing activities with priority form the main and auxiliary, and subsequent division into sub processes. Ways of describing business processes in terms of operating systems, including subsystem support, planning and control and processing subsystem.

Keywords: business processes, purchase activities, sales management, logistics, wholesales, system, product, commercial enterprise, management.

Постановка проблеми. Особливе місце в існуючій структурі національного господарства займає оптова торгівля – одна із форм товарного обігу, за посередництвом котрої здійснюються господарські зв'язки між суб'єктами комерційної діяльності. Оптова торгівля за своєю економічною суттю виступає як продаж товарів усередині, у межах сфери товарного обігу, а за матеріальним змістом – як додаткові виробничі операції з доведення товарів від виробників до роздрібних підприємств та інших оптових покупців товарів. Реформування внутрішньої торгівлі країни, постійні зміни у зовнішньому середовищі комер-

ційних відносин та зростання конкуренції на ринках збуту зумовлюють необхідність пошуку принципово нових механізмів управління бізнес-процесами, зокрема комерційними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні питанням розробки стратегії та інноваційних проєктів управління бізнес-процесами підприємств присвячено значну кількість наукових праць та економічних досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: Б. Андерсен [1], О. Ареф'єва [2], К. Безгін [10], О. Виноградова [7], А. Котлик [3], Т. Лепейко [3], Т. Луцька [2], М. Портер [6], М. Робсон [8],

М. Хаммер [9], А. Шеєр [10], Л. Шемаєва [11] та ін. Кожен із авторів розставляє свої акценти на класифікацію бізнес-процесів, особливості реалізації бізнес-проектів, проектів реінжинірингу, проте недостатньо дослідженими і суперечливими залишаються питання управління бізнес-процесами та напрями їх запровадження в закупівельно-збутову діяльність оптових підприємств.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій стосовно управління бізнес-процесами підприємств торгівлі у закупівельно-збутовій діяльності, а також у виборі найбільш прийнятної моделі бізнес-процесу на основі управління матеріальними потоками закупівельно-збутової логістики.

Вклад основного матеріалу дослідження. Форми та характер внутрішньої торгівлі визначаються способом виробництва. Оптова торгівля не є простим посередником між виробництвом і роздрібними торговельними підприємствами, вона виступає активним організатором як по відношенню до виробництва, так і до роздрібно торгівлі.

Відповідно до представлених даних Державним комітетом статистики, загальний оборот підприємств оптової торгівлі за 2010–2011 рр. мав чітко виражену тенденцію до зростання, темп приросту за цей період склав 124,8%. Протягом 2012–2013 рр. спостерігається незначний спад даного показника, а саме на 1,3%. Падіння оптового товарообороту є характерним для 2014 р., а саме на 10,8% у порівнянні з 2011 р. (рис. 1). У структурі оптового товарообороту питома вага продажу продовольчих товарів становить на 2014 р. становила 19,7% та непродовольчих товарів – 80,3%. Питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва становила 48,5% та мала тенденцію до скорочення на 18,0% протягом періоду, що аналізується.

Таке падіння та деформована структура оптового товарообороту зумовлені впливом наступних чинників, серед яких: перехід частки функцій із оптових операцій безпосередньо промисловим підприємствам та підприємствам роздрібно торгівлі, скорочення майже вдвічі складських площ оптових торгових і торгово-закупівельних баз, подрібнення структури паралельно зі стрімким зростанням кількості суб'єктів оптової торгівлі при одночасному скороченні чисельності оптових торговельних підприємств державної форми власності. Наведені статистичні дані свідчать про необхідність підвищення якості керування підприємств оптової торгівлі за рахунок формування горизонтальних зв'язків між їх структурними підрозділами, упровадження інформаційних технологій, посилення ролі людського фактору і тим самим підвищення ефективності бізнес-планування соціально-економічних та торгово-технологічних процесів підприємства.

Процеси, що протікають усередині підприємства, – це послідовні функціональні ланцюги, які

взаємопов'язані між собою та від яких безпосередньо залежить загальний стан усієї корпоративної системи [7, с. 12]. Використання процесного підходу в управлінні оптовим підприємством передбачає більш глибоке розуміння поняття бізнес-процесів. У широкому розумінні під бізнес-процесом розуміють «структуровану послідовність дій по виконанню відповідного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності» [1, с. 93]. Деякі автори розглядають бізнес-процес як множину внутрішніх видів діяльності по створенню продукції, необхідної клієнту, вартість, довговічність, сервіс та якість якої задовольняє споживача.

Ураховуючи існуючі наукові погляди, вважаємо, що управління бізнес-процесами у закупівельно-збутовій діяльності слід розглядати як інтегрування ключових логістичних операцій, які розпочинаються від кінцевого покупця та охоплюють усіх поставальників товарів, послуг та інформації, при цьому додаючи цінність для суб'єктів даного процесу. Це дозволило сформулювати ключові аспекти управління бізнес-процесами під час проведення закупівельно-збутової діяльності та виявити позитивний ефект для учасників. При даному підході акцент доцільно здійснювати на таких бізнес-процесах, як управління попитом, закупівлями, матеріальними потоками, прибутком та взаємовідносинами із споживачами (рис. 2).

Отже, кожне торговельне підприємство в залежності від ринкової скерованості комерційної діяль-

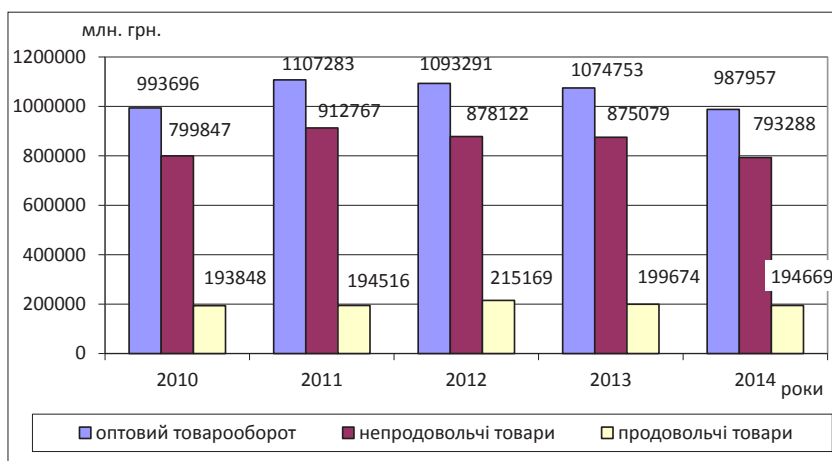


Рис. 1. Динаміка та структура оптового товарообороту підприємств торгівлі України за 2010–2014 рр. [5]



Рис. 2. Ключові аспекти управління бізнес-процесами у закупівельно-збутовій діяльності

ності, асортиментної політики, спеціалізації, форм та методів оптового продажу, розміру складських площ тощо має притаманний тільки йому набір бізнес-процесів.

Ураховуючи концепцію М. Портера, який у складі ланцюжка створення (нароцування) цінності виділив первинні та підтримуючі (допоміжні) види діяльності [6, с. 110], та наукові розробки інших вчених [2; 3; 8–11], вважаємо за доцільне здійснювати поділ бізнес-процесів для підприємств торгівлі на основні й допоміжні.

Погоджуємось із поглядами науковців, котрі вважають за необхідне виокремлювати серед допоміжних бізнес-процесів обслуговуючі, управління та розвитку, із наступним їх поділом на підпроцеси (рис. 3). Це дає підставу констатувати, що складовою частиною основного бізнес-процесу «Закупівля» є наступні ключові підпроцеси:

1) аналіз і визначення потреби закупівель (вид або якість потрібних товарів; кількість необхідних товарів; час, коли вони будуть потрібні; можливість постачальників, у яких товари можуть бути придбані; необхідні площі потрібних складських приміщень; затрати на закупівлю);

2) визначення методу закупівель;

3) вибір постачальника (отримання та оцінка пропозицій на основі конкурсних торгів або тендерів, а також письмових перемовин між постачальником і покупцем);

4) формулювання основних вимог до вибору постачальника (вартість закупівлі, в яку входять: а) ціна товарів; б) вартість, яка не має грошового вираження, тобто імідж підприємства, його соціальна значимість і т. д.; якість обслуговування яка включає: а) якість товарів або послуги; б) надійність обслуговування);

5) формування правових основ закупівля (позиція та прийняття пропозиції; фінансові умови; право на укладання договору; законність; структура договору; оплата поставок);

6) реалізація умов договору (комплекс робіт із відвантажування, транспортування, приймання-здавання товарно-матеріальних цінностей, які є предметом конкретного договору, їх оприбуткуванням, спостереження за кількістю, якістю та термінами поставок; розміщуванням на складі та документальним оформленням відповідних операцій).

Стосовно основного бізнес-процесу «Збут», доцільно розрізняти наступні підпроцеси: 1) вибір оптимальної форми розподілу товарів (визначення рівня каналу та його довжини; формування традиційного каналу розподілу або вертикально інтегрованого каналу); 2) визначення кількості посередників (на основі обраної системи розподілу: інтенсивний, ексклюзивний та селективний розподіл); 3) розміщення розподільчих центрів на логістичному полігоні (тобто побудова мережі складських об'єктів); 4) планування процесу реалізації; 5) отримання і обробка замовлень; 6) упакування, комплектування, виконання інших операцій, які передують відвантаженню; 7) організація управління системами доставки вантажів (відвантажування, доставка, контроль транспортування); 8) післяреалізаційне обслуговування.

Таким чином, необхідно продумати, наскільки широкими або вузькими повинні бути описи бізнес-процесів для оптового підприємства, так як у результаті його аналізу виявляються межі, споживачі та постачальники по кожному бізнес-процесу, а також інтерфейси між ними.

У науковій літературі виділяють два способи опису бізнес-процесів:

1) пов'язаний із уявленням процесів як алгоритмів виконання робіт, застосовують за умови регламентації діяльності;

2) пов'язаний із описом процесу як потоку об'єктів (потокові моделі), застосовують у рамках розгляду окремих завдань закупівельно-збутової діяльності підприємства та його структурних підрозділів у формі «вхід – вихід».

Закупівельно-збутова діяльність як сукупність взаємопов'язаних бізнес-підпроцесів може бути описана в термінах операційних систем. Із точки зору алгоритмів виконання робіт операційна система складається із трьох підсистем: переробної підсистеми, підсистеми забезпечення, а також підсистеми планування та контролю [4].

Переробна підсистема безпосередньо виконує збутову роботу, перетворюючи сигнали ринку про платоспроможний попит (вхід системи) у необхідні на ринку товари та послуги (вихід системи). Вона виконує операції товарного завантаження складів, приймання за кількістю та якістю товарів, організації його збереження та підготовки до споживання, товаропросування, допродажного та післяпродажного обслуговування.

Підсистема забезпечення створює матеріально-речові, фінансові та трудові умови для нормального функціонування переробної підсистеми. Вона охоплює торговельне забезпечення збуту за замовленнями споживачів, матеріально-технічне забезпечення збутової діяльності до створення

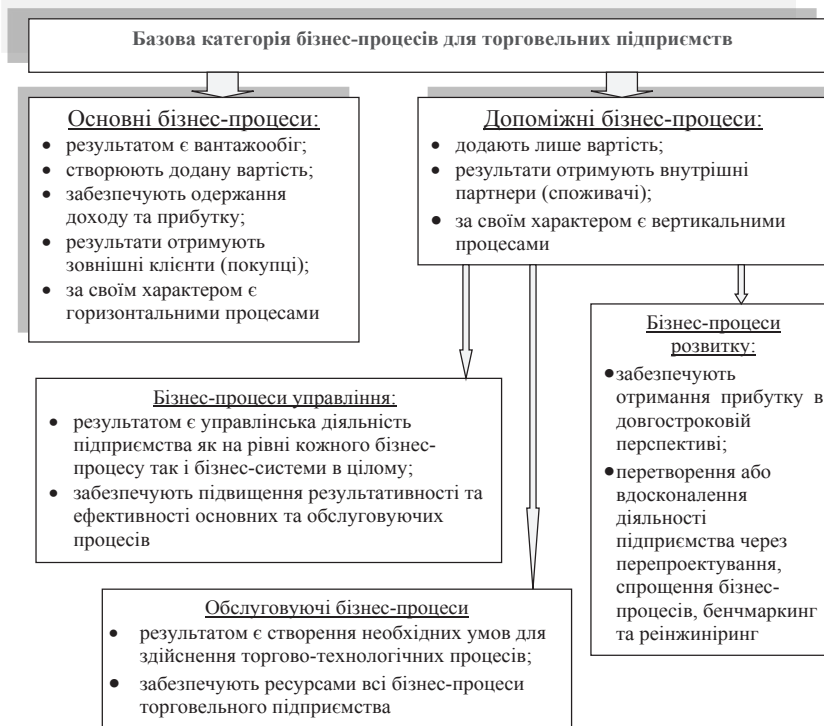


Рис. 3. Ознаки класифікації бізнес-процесів за базовими категоріями

складів, транспортних, торговельних, інших комунікацій, фінансове забезпечення реалізації товарів (до фінансування рекламних кампаній), кадрове забезпечення збутових служб оптового підприємства (до професійного навчання торговельного персоналу).

Підсистема планування та контролю (керуюча підсистема) в кібернетичній моделі закупівельно-збутової діяльності розробляє плани, завдання, прогнози тощо для інших керованих підсистем, отримує інформацію про їх реагування на управлінський вплив (зворотний зв'язок) та вносить корективи у поведінку учасників збутової діяльності відповідно до обраних завдань та мети. У практичній логістиці застосовуються наступні системи управління розподілом товарів: JiT (Just in Time), SDR (Social Drawing Rights), SCM (Supply Chain Management), метод швидкого реагування (Quick Response Method), SCM (Supply Chain Management), APS (Advanced Planning and Scheduling), SFA (Sales Force Automation), EC (Electronic Commerce), PDM (Product Data Management), CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) тощо. Уважаємо, що для більш ефективного управління бізнес-процесами у закупівельно-збутовій діяльності перевагу слід віддавати системі JiT та системі SDR.

Висновки. Отже, багатогранність бізнес-процесів висуває перед закупівельно-збутовою діяльністю проблему визначення пріоритетів їх вирішення, що можна успішно виконати за наявності критерію оптимальності чи цільової функції. Із урахуванням концептуальних основ логістики цільовою функцією закупівель та збуту є максимізація прибутку торговельного підприємства за повного задоволення попиту споживачів. Унаслідок чого вважаємо, що оптимізація управління бізнес-процесами у закупівельно-збутовій діяльності дозволить:

- визначити оптимальну послідовність виконуваних логістичних операцій, що призведе до скорочення тривалості циклу постачання та продажу товарів, а також до прискорення вантажообігу;

- оптимізувати використання ресурсів за рахунок рівномірності надходження та використання коштів, що призведе до мінімізації витрат обігу;

- розробити раціональні схеми взаємодії з партнерами на основі інтеграції бізнес-процесів, що прискорить виконання цільової функції.

Тому однією з ключових проблем, що потребує негайного рішення, є перепроєктування структури бізнес-процесів підприємств торгівлі на основі запровадження системи управління розподілом товарів, що є перспективним напрямком подальших досліджень зазначеної проблематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; пер с англ. С.В. Ариничева ; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М. : Стандарты и качество, 2003. – 272 с.
2. Ареф'єва О.В. Бизнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентоспроможність : [монографія] / О.В. Ареф'єва, Т.В. Луцька ; Європейський ун-т. – К. : Європейський ун-т, 2009. – 96 с.
3. Лепейко Т.І. Реінжиніринг бізнес-процесів : [навч.-практ. посіб. у схемах і табл.] / Т.І. Лепейко, А.В. Котлик ; Харківський національний економічний ун-т. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 80 с.
4. Міщук І.П. Оцінювання ефективності системи логістики підприємства торгівлі / І.П. Міщук // Міжнародний науковий журнал. Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 102–110.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Портер М.Э. Конкуренция : [учеб. пособ.] / М.Э. Портер ; пер. с англ. ; ред. Я.В. Заболоцкого. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
7. Виноградова О.В. Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 / О.В. Виноградова ; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 40 с.
8. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 214 с.
9. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; пер. с англ. – СПб., 1997. – 332 с.
10. Шеер А.В. Бизнес-процессы: основные понятия, теория, методы / А.В. Шеер ; пер. с англ. Н.А. Михайловой ; науч. ред. и предисл. М.С. Каменовой, А.И. Громова ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Вест-Мета Технология, 1999. – 152 с.
11. Шемаєва Л.Г. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві : [монографія] / Л.Г. Шемаєва, К.С. Безгін [та ін.]. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 240 с.

УДК 336.64

Омельченко Л.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Приазовського державного технічного університету***Піскульова І.В.***аспірант кафедри фінансів і банківської справи
Приазовського державного технічного університету*

СТРАТЕГІЧНІ КАРТИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті приділено увагу розробці та впровадженню стратегічних карт як важливого елемента управління оборотними активами підприємств. Розглянуто проблемні питання, пов'язані із походженням карт. Дослідження проілюстроване стратегічною картою корпоративного рівня для підприємств, що входять до складу групи «Метінвест».

Ключові слова: збалансована система показників, система управління оборотними активами, стратегічні карти, група «Метінвест», програмний продукт Business Studio.

Омельченко Л.С., Пискульова И.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КАРТЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье уделено внимание разработке и внедрению стратегических карт как важного элемента управления оборотными активами предприятий. Рассмотрены проблемные вопросы, связанные с происхождением карт. Исследование проиллюстрировано стратегической картой корпоративного уровня для предприятий, входящих в состав группы «Метинвест».

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, система управления оборотными активами, стратегические карты, группа «Метинвест», программный продукт Business Studio.

Omelchenko L.S., Piskuleva I.V. STRATEGY MAPS IN SYSTEM OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF INDUSTRIAL COMPANIES

The article focuses on the development and implementation of strategy maps as an important element of current assets of management of companies. Considered problems connected with the origin of the cards. The study illustrates the strategic map for enterprise-level companies in the group «Metinvest».

Keywords: Balanced Scorecard, system of management of current assets, strategy maps, the group «Metinvest», software Business Studio.

Постановка проблеми. Сучасні перетворення в національній економіці зумовлюють використання підприємствами нових способів та інструментів управління задля забезпечення росту конкурентоспроможності на ринках збуту готової продукції. У цьому контексті стратегічне управління виступає в ролі основного фактору забезпечення адаптації підприємства до дії зовнішніх чинників та стабільності його функціонування. Серед інструментів упровадження стратегічного управління підприємством особливе місце належить системі збалансованих показників, що дозволяє втілювати бачення менеджменту підприємства у реалії господарської діяльності за допомогою встановлення тісних взаємозв'язків між стратегією, оперативною діяльністю та вартісними факторами, що знаходять вираження у стратегічних картах підприємства різних рівнів. Наведені функціональні особливості збалансованої системи показників зумовлюють актуальність її використання в управлінні оборотного складовою майнового комплексу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання стратегічних карт на вітчизняних підприємствах висвітлено у роботах зарубіжних (Т. Morisawa [1], П.Р. Нівен [2]) та низки сучасних науковців – А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко [3], Л.М. Малярець, О.В. Ачкасової [4], Є.О. Мініної [5], О.Г. Макачук [6], С.І. Андрусенко, О.С.Бугайчук [7], О.А. Лаговської [8], Ю.М. Мельник, О.С. Савченко [9], О.О. Маслак, К.О. Дорошкевич [10; 11], І.М. Ягнюк [12], А.І. Біляр [13], Н.В. Сабліної, К.Б. Кузенко [14] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість науко-

вих праць, присвячених стратегічному управлінню та системі збалансованих показників зокрема, існують різні погляди щодо економічної природи стратегічних карт. Деякі з науковців вважають, що вони лише «доповнюються системою показників як системою звітності підприємства» [11, с. 63]. Окрім цього, проблемним питанням є недостатнє тлумачення інтерпретації збалансованої системи показників у площині управління оборотними активами.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності стратегічних карт та розробці їх у контексті управління оборотними активами на прикладі міжнародної вертикально інтегрованої компанії «Метінвест».

Виклад основного матеріалу дослідження. Збалансована система показників як управлінська система стратегічного розвитку підприємств активно застосовується вітчизняними та зарубіжними підприємствами різних галузей економіки. Її ключовим поняттям є «баланс», який у контексті системи має трійстий характер: баланс між фінансовими та нефінансовими показниками діяльності підприємства, між компонентами зовнішнього та внутрішнього середовища, баланс інтересів працівників з глобальними цілями підприємства [4, с. 130]. Останній вид балансу реалізується у процесі каскадування, що передбачає побудову збалансованої системи показників (ЗСП) для структурних підрозділів і різних рівнів організаційної ієрархії підприємства. Каскадування ЗСП дозволяє підвищити якість стратегічного управління на всіх організаційних рівнях за допомогою передачі цілей та стратегічних заходів на нижчі організаційні рівні, які згодом адаптують стратегічні цілі, показники та цільові значення у межах ЗСП

підрозділів та відділів. При цьому кожен підрозділ включає у власну ЗСП тільки ті цілі та показники, на яке він здійснює вплив. Найнижчий рівень транслювання корпоративної стратегії – це індивідуальний план співробітника. Цей план орієнтований на досягнення конкретних реальних результатів трудової діяльності, а не на дії щодо її удосконалення.

Стратегічні цілі та їх графічна інтерпретація мають бути досить чіткими та досяжними для задаваної організаційної одиниці, оскільки саме вони, а не показники забезпечують реалізацію головної ідеї стратегії, що веде до сталих конкурентних переваг. У свою чергу, коректний вибір фінансових та нефінансових показників оцінки досягнення цілей дозволить відобразити стан досліджуваних процесів та економічних відносин, а стратегічні заходи – внести потрібні коректування або заохочення у разі досягнення певного рівня результату. Кожен із заходів такого коректування не є абстрактним – він має строки, бюджет та коло відповідальних осіб.

Наглядна інтерпретація конкретизації та зв'язування стратегічних цілей різних рівнів причинно-наслідковими зв'язками являє собою побудову стратегічної карти. О.О. Маслак та К.О. Дорошкевич так розкривають зміст стратегічних карт: «Це візуальне подання стратегії організації, а також процесів і систем, необхідних для її втілення. Вона показує працівникам, як їх робота пов'язана із цілями всієї організації» [10, с. 63]. І.М. Ягнюк акцентує увагу на ресурсному потенціалі розвитку підприємства і бачить призначення стратегічних карт в ефективному способі документування та контролю, що забезпечує найшвидше досягнення поставлених цілей, реалізацію місії підприємства та ефективне використання ресурсів [12, с. 244–245]. Не менш важливе значення стратегічних карт і для забезпечення конкурентоспроможності підприємства: за словами А.І. Біляра, «стратегічні карти озброюють підприємство розумінням логіки ведення бізнесу в довгостроковому аспекті, необхідним для формування його унікальної компетенції та досягнення успіху на ринку» [13, с. 86].

Наведені бачення стратегічних карт не мають протиріч та складають цілісний масив ознак їх цільового призначення. Але існує інше проблемне питання. У ході дослідження були виявлені розбіжності у розумінні походження стратегічних карт, а саме – визнанні їх складовою частиною управління підприємством у рамках збалансованої системи показників (табл. 1).

На думку авторів статті, доцільніше використовувати стратегічні карти саме в контексті збалансованої системи показників.

ної системи показників. По-перше, це створює передумови для комплексного управління стратегічними змінами на підприємстві поряд із системою оперативного реагування на дію факторів зовнішнього середовища. По-друге, засновує фундамент для створення унікальної схеми делегування цілей та завдань «згори донизу» та назад завдяки можливостям програмної підтримки системи ЗСП.

Тим не менш, незалежно від того, яку концепцію походження стратегічних карт підтримує автор, вони є універсальним та наглядним інструментом управління стратегічним розвитком підприємства. Згідно із А.І. Біляра, стратегічні карти мають наступні принципи побудови [13, с. 85]:

- урівноваженні дії протилежних сил – короткострокових фінансових результатів та довгострокових цілей, спрямованих на стійке зростання прибутку;
- орієнтованості на відповідність пропозиції та відповідної споживчої вартості;
- зосередження на декількох бізнес-процесах, що суттєво впливають на споживчу вартість та є важливими для підвищення ефективності функціонування підприємства;
- визнанні людського, інформаційного та організаційного капіталу як невід'ємних компонентів упровадження стратегії.

Спіраючись на перераховані характерні риси стратегічних карт та особливості менеджменту в області оборотних активів міжнародної вертикально інтегрованої компанії «Метінвест», маємо наступну стратегічну карту узагальненого типу (рис. 1). Генеральною ціллю підприємства, що входить до складу «Метінвесту», згідно із запропонованою картою, є зростання його прибутку. Дана ціль відповідає загальному стратегічному баченню менеджменту, яке прагне зробити «Метінвест» провідним інтегрованим виробником сталі в Європі, що буде демонструвати стаке зростання та прибуток незалежно від фази економічного циклу. Генеральна стратегія має транслювання у три ключові стратегічні цілі [15]:

- забезпечення сталих конкурентних переваг у виробництві сталі;
- зміцнення позицій на стратегічних ринках;
- досягнення рівня найкращих практик ведення бізнесу.

Виходячи з цього, можна представити наступні послідовності цілей стратегічної карти з управління оборотними активами:

Таблиця 2

Стратегічні цілі відділів постачання, маркетингу та збуту підприємств, що входять до складу групи «Метінвест»

Таблиця 1
Особливості поглядів науковців щодо визначення походження стратегічних карт

Розгляд стратегічних карт як частини збалансованої системи показників	Виділення стратегічних карт у самостійний елемент візуальної інтерпретації стратегії підприємства
А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко [3], Л.М. Малярець, О.В. Ачкасова [4], Є.О. Мініна [5], О.Г. Макачук [6], С.І. Андрусенко, О.С. Бугайчук [7], О.А. Лаговська [8], Ю.М. Мельник, О.С. Савченко [9], Т. Morisawa [1]	П.Р. Нівен [2], О.О. Маслак [10], К.О. Дорошкевич [11]

Цілі відділу постачання	Цілі відділу маркетингу та збуту
- облік потенціальних фінансових джерел покриття потреби у матеріально-технічних ресурсах; - узгодження умов та термінів поставок матеріальних ресурсів; - підвищення ефективності логістики постачання ресурсів; - удосконалення ведення складського обліку товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ); - підвищення контролю якості ТМЦ	- вивчення змін зовнішнього середовища, які мають суттєвий вплив на функціонування підприємства; - скорочення витрат на збут готової продукції; - збереження та розширення клієнтської бази; - збільшення обсягу продажів готової продукції на внутрішньому та регіональному ринках; - удосконалення системи розрахунків із контрагентами; - підвищення кваліфікації працівників; - покращання організації рекламної діяльності

1) підвищення інноваційної спрямованості підприємства – удосконалення тривалості операційного циклу – підвищення конкурентоспроможності продукції – зростання фінансової стійкості підприємства – зростання прибутку;

2) скорочення ресурсоемності та енергоемності виробництва – оптимізація обсягу та структури оборотних активів – якісний та своєчасний випуск готової продукції, замовлень – дотримання балансу інтересів підприємства та клієнтів; збереження та розширення клієнтської бази – оптимізація фінансування оборотних активів – зростання прибутку.

Кожній зазначеній цілі відповідає один або декілька показників, що відображає характер та ступінь її вираження.

Подальшим рівнем каскадування стратегії є рівень окремих відділів підприємства. Оскільки на процес управління оборотними активами найбільший вплив надає саме робота відділів постачання (тендерів), а також маркетингу та збуту, їх адаптовані та конкретизовані цілі мають наступний вигляд (табл. 2).

Перераховані цілі повинні знайти відображення у власних ЗСП працівників підприємства, які узгоджуються із ЗСП підприємства. Розроблені ЗСП за участю начальника відділу імплементуються у індивідуальний план працівника. Цей документ є орієнтованим на досягнення реальних результатів на робочому місці та є відправною точкою щоденних конкретних дій [16].

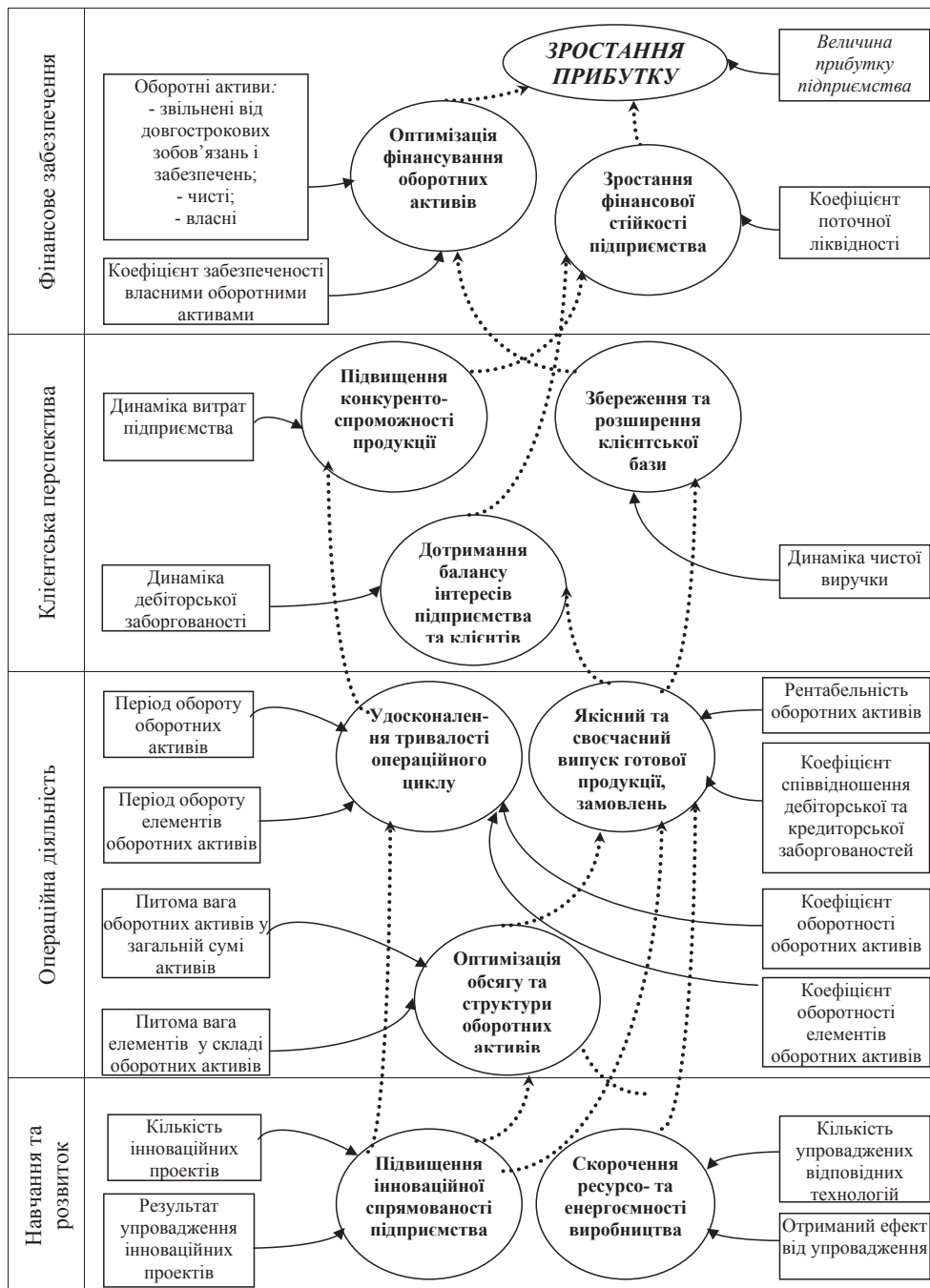


Рис. 1. Стратегічна карта управління оборотними активами на рівні підприємства

Треба особливо підкреслити, що основною проблемою підприємств є не складання ієрархії цілей різного рівня, а автоматизація забезпечення ЗСП актуальними даними та підтримка її у робочому стані. Для вирішення подібних проблем упровадження та використання ЗСП існують системи бізнес-моделювання Business Studio, ARIS, Microsoft Office Business ScoreCard Manager та ін. Найбільш вживаним програмним продуктом у країнах СНД є Business Studio, перша версія якого вийшла у 2004 р. та у подальшому доповнювалася модулями із підтримкою BSC, імітаційного моделювання, контролінгу бізнес-процесів на основі даних IT-систем.

Висновки. Таким чином, збалансована система показників є важливим інструментом стратегічного управління підприємством, що може бути використана для вирішення завдань, пов'язаних із формуванням та використанням оборотних активів промислових підприємств. У ході проведеного дослідження була обґрунтована приналежність стратегічних карт до збалансованої системи показників, що дало змогу розробити таку карту для підприємств міжнародної вертикально інтегрованої компанії «Метінвест» із подальшим каскадуванням за рівнями корпоративної ієрархії. У подальшому вважаємо потрібним більш детально дослідити процес каскадування на рівні окремих відділів конкретних підприємств та індивідуальних завдань співробітників із розкриттям ролі мотивації у функціонуванні системи збалансованих показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Toru Morisawa. Building performance measurement Systems with the Balanced Scorecard Approach [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nri.com/global/opinion/papers/2002/pdf/np200245.pdf>.
2. Нивен П. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций / П. Нивен ; пер. с англ. под ред. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336 с.
3. Пилипенко А.А., Ярошенко І.В. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників : [монографія] / А.А. Пилипенко., І.В. Ярошенко. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 152 с.
4. Малярець Л.М. Збалансована система показників як інструмент визначення стратегії підприємства в умовах кризи : [монографія] / Л.М. Малярець, О.В. Ачкасова. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 304 с.
5. Мініна Є.О. Застосування системи збалансованих показників для стратегічного управління підприємством / Є.О. Мініна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – Т. 1. – С. 43–45.
6. Макарчук О.Г. Теоретичні та практичні аспекти застосування методу системи збалансованих показників / О.Г. Макарчук // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2012. – Вип. 3(13). – С. 107–114.
7. Андрусенко С.І., Бугайчук О.С. Рахункова карта збалансованих показників для управління підприємством автосервісу / С.І. Андрусенко, О.С. Бугайчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://izdn.ntu.edu.ua/ukraine/nir/public/andrusenko/17.htm>.
8. Лаговська О.А. Система збалансованих показників як інструмент управління вартістю підприємства: шляхи застосування / О.А. Лаговська // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 2(17). – С. 186–196.
9. Мельник Ю.М. Проблеми застосування збалансованої системи показників
10. на вітчизняних підприємствах / Ю.М. Мельник, О.С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 192–203.
11. Маслак О.О. Оцінювання ефективності використання стратегічних карт машинобудівних підприємств / О.О. Маслак, К.О. Дорошкевич // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 63–69.
12. Дорошкевич К.О. До питання використання стратегічних карт на підприємствах / К.О. Дорошкевич // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2011. – № 714. – С. 63–68.
13. Ягнюк І.М. Застосування стратегічних карт в управлінні ресурсним потенціалом розвитку підприємства / І.М. Ягнюк // Наука й економіка. – 2013. – Вип. 4(2). – С. 243–246.
14. Біляр А.І. Стратегічні карти як інструмент реалізації стратегії / А.І. Біляр // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7(1). – С. 83–91.
15. Сабліна Н.В. Формування стратегічних карт у рамках реалізації процесу управління фінансовою безпекою підприємства / Н.В. Сабліна, К.Б. Кузенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2013/4_0/326_331.pdf.
16. Офіційний сайт «Метінвесту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.metinvestholding.com>.
17. Разработка сбалансированной системы показателей (методика) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mymanager.com.ua/bp/bs/overview/docs/bs_bsc.pdf.

УДК 658.511:339.37

Орлик І.О.

аспірант

Львівської комерційної академії

Васильців Т.Г.

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри «Фінанси і кредит»

Львівської комерційної академії

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті проаналізовано стан інноваційного розвитку, узагальнено та обґрунтовано напрями, механізми та засоби підвищення інноваційної діяльності в торгівлі в Україні, зокрема, на прикладі продажу керамічної плитки та сантехніки. Проведено оцінювання інноваційно-інвестиційної діяльності та рівня інвестиційного забезпечення розвитку роздрібних торговельних підприємств. Проаналізовано можливості мінімізації невизначеності в процесах і результатах інвестування в інноваційну діяльність торговельних підприємств з продажу керамічної плитки та сантехніки.

Ключові слова: інноваційна діяльність, підприємства роздрібною торгівлі, інноваційний розвиток, торговельні підприємства з продажу керамічної плитки та сантехніки, інвестиційно-інноваційні проекти, етап активізації інноваційного розвитку.

Орлик И.А., Васильцев Т.Г. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В статье проанализировано состояние инновационного развития, обобщены и обоснованы направления, механизмы и средства повышения инновационной деятельности в торговле в Украине, в частности, на примере продажи керамической плитки и сантехники. Проведена оценка инновационно-инвестиционной деятельности и уровня инвестиционного обеспечения развития розничных торговых предприятий. Проанализированы возможности минимизации неопределенности в процессах и результатах инвестирования в инновационную деятельность торговых предприятий по продаже керамической плитки и сантехники.

Ключевые слова: инновационная деятельность, предприятия розничной торговли, инновационное развитие, торговые предприятия по продаже керамической плитки и сантехники, инвестиционно-инновационные проекты, этап активизации инновационного развития.

Orlyk I.A., Vasylytsiv T.H. HOW TO INCREASE EFFICIENCY INVESTMENT SUPPORT INNOVATION RETAILERS

The article analyzes the state innovation development, summarized and reasonable directions, mechanisms and means to enhance innovation in trade in Ukraine, particularly in the case of sale of ceramic tiles and sanitary ware. Estimation innovation and investment and the investment to ensure the development of retail trade enterprises. The possibilities to minimize uncertainty in the processes and results of investment in innovation activities of trading companies with sales of ceramic tiles and sanitary ware.

Keywords: innovation, retailers, innovative development, commercial enterprises with sales of ceramic tiles and sanitary equipment, investment and innovation projects, promotion of innovative development stage.

Постановка проблеми. У зв'язку з важливістю розвитку інноваційної складової роздрібною торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки особливої актуальності набуває пошук нових форм інвестиційного забезпечення такої діяльності. Так, ефективне формування фінансово-інвестиційного потенціалу дозволяє вирішити безпосередні завдання достатньої фінансової підтримки впровадження інноваційних розробок, а також додаткові орієнтири, пов'язані з прийнятною фінансово-економічною ефективністю реалізації інноваційних операцій, зменшення комерційних ризиків створення і впровадження інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трактатування поняття та ролі інновацій та інноваційного розвитку торговельних підприємств знайшло своє висвітлення в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як С. Ілляшенко [1], В. Зянько [2], В. Никифоренко [4], І. Підкамінний [5], А. Тофанчук [7], Ю. Шипуліна [9], Й. Шумпетер [10] та ін. Зокрема, у працях даних авторів розглядається питання визначення сутності інноваційної діяльності підприємств, її негативні аспекти та напрями їх подолання.

Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні шляхів підвищення ефективності інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У цілому перехід до інноваційної стратегії функціонування і розвитку передбачає докорінні зміни в діяльності суб'єктів господарювання, орієнтовані на досягнення довгострокових конкурентних переваг від інвестиційно-інноваційної діяльності. При цьому головними перешкодами імплементації інноваційних процесів здебільшого є недостатність інвестиційних ресурсів та вільних фінансових засобів, відсутність доступів до суб'єктів інвестиційної інфраструктури та інституційних інвесторів інноваційної діяльності.

Відзначимо, що формування інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки має стратегічний і довгостроковий характер, у значній мірі залежить від чинників зовнішнього середовища підприємства, хоча ініціювання таких бізнес-ідей відбувається в його структурних підрозділах, передбачає постійний пошук можливих джерел формування інвестиційного капіталу на інноваційні цілі [4].

Так, серед внутрішніх джерел інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності головну роль відіграє прибуток, що залишається в розпорядженні суб'єкта господарювання після сплати податків і інших обов'язкових платежів, а також реінвестований прибуток від продажу частини майна. Частину отриманого чистого прибутку об'єктивно доцільно

спрямувати на капітальні вкладення інноваційного характеру та створення власних інвестиційних фондів розвитку [7].

Важливою складовою внутрішніх джерел інвестування інноваційної діяльності роздрібних торговельних підприємств є амортизаційні відрахування, розмір яких залежить від особливостей управління основними засобами і застосованою політикою амортизації. Ураховуючи необхідність безперервного оновлення активної частини основних засобів, підприємства із роздрібною продажу керамічної плитки та сантехніки часто використовують прискорену амортизацію з метою формування накопичень для подальшого інвестування в інноваційну діяльність – важливу умову стабільності функціонування та забезпечення конкурентоспроможності. Натомість нерівномірне оновлення та накопичення зносу основних засобів порушує стабільність фінансово-економічних результатів через внутрішній борг та інвестування коштів у майбутні періоди. Власне, ці побоювання є однією з причин недостатнього використання підприємствами потенціалу амортизації, що призводить до накопичення зносу основних засобів та нераціонального використання цього джерела інвестиційних ресурсів. Амортизація залишається й важливим внутрішнім джерелом податкового та економічного стимулювання інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі [9].

Інші з внутрішніх джерел формування інвестиційного забезпечення реалізації інноваційних проектів підприємствами із роздрібною продажу керамічної плитки та сантехніки стосуються, до прикладу, страхових відшкодувань та імобілізації оборотних активів. Страхування та імобілізація власних інвестиційних джерел здатні інтенсифікувати використання фінансового капіталу в інноваційних цілях, формування спеціальних фондів інвестиційно-інноваційного розвитку, покращити фінансову дисципліну та оптимізувати структуру джерел фінансування реалізації інноваційних проектів.

До внутрішніх джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств з продажу керамічної плитки та сантехніки в роздріб слід віднести й приріст окремих видів поточної заборгованості, зокрема, з оплати праці, бюджетом та позабюджетними фондами, за страхування та іншої внутрішньої кредиторської заборгованості. Але зрозуміло, що використання цих джерел інвестиційних коштів зумовлене збільшенням поточних зобов'язань підприємств за розрахунками чи непокритим збитком [5].

Окрім внутрішніх джерел, підприємствам із продажу керамічної плитки та сантехніки для інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності слід використовувати зовнішні, передусім банківські та бюджетні кредити, фінанси недержавних інвестиційних інституцій (лізинг, селенг, факторинг, форфейтинг), пайові, безоплатні та благодійні внески, гранти.

Серед зовнішніх джерел інвестування інноваційної (зокрема, довгострокової та ризикової) діяльності найбільш доцільно застосовувати довгострокові кредити банків та інших кредитних установ. Але складність доступу до таких інвестицій підтверджується високою вартістю обслуговування процентів за кредитами, слабкістю можливостей вітчизняного банківського кредитування. Не сприяє формуванню та ефективному використанню інвестиційного й фінансово-ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі відсутність прямих бюджетних кредитів та інвестиційних подат-

кових позик. Так, останніми роками існує виражена тенденція до зменшення обсягу державних інвестицій у реалізацію інноваційних проектів суб'єктів системи роздрібною торгівлі, а поодинокі практики не мають достатнього поширення та не опираються на підтримку інвестиційної інфраструктури [3].

Уважаємо, що перспективною формою залучення позикових інвестиційних роздрібних торговельних підприємств у цілях інноваційної діяльності є позабалансове кредитування недержавними інвестиційними фондами. Так, в умовах дефіциту інвестиційних ресурсів доцільно запроваджувати практику проведення лізингових операцій, що дозволить підвищити ефективність капіталовкладень в осучаснення торговельно-технологічного процесу та інноваційну модернізацію об'єктів торгівлі. Також актуальним є започаткування селенгової діяльності, що передбачає підвищення активності використання і оновлення необоротних активів та зовнішнього міжгалузевого партнерства, інвестиційно-інноваційного співробітництва [2].

Беручи до уваги те, що на вітчизняному ринку керамічної плитки та сантехніки переважають товари, виготовлені не на території України, роздрібним підприємствам слід запровадити форфейтингові операції, що дозволить мінімізувати валютні та кредитні ризики, поліпшити ліквідність інвестицій, зменшити рівень трансакційних витрат та полегшити доступ до ринку інновацій та їх фінансування. Більше того, завдяки таким операціям стає можливим залучення кредитів іноземних інвестиційних інституцій, створення спільних венчурних підприємств, використання потенціалу іноземних фондів прямого інвестування та інструментів інвестиційного лізингу при імпорті торговельного обладнання.

Усе більший вплив на формування інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності роздрібних торговельних підприємств мають пайові, безоплатні та благодійні внески, інвестиційні гранти. Так, актуальним є впровадження системи пайової участі персоналу в реінвестуванні прибутку, створення спільних з зовнішніми і внутрішніми суб'єктами фондів інноваційного розвитку, участь у підготовці і реалізації державно-приватних інвестиційних проектів з покращання інноваційної інфраструктури, започаткування діяльності кредитних спілок із залученням коштів підприємств і населення. Також важливо налагодити співпрацю з неурядовими організаціями та інститутами, які надають гранти і кредити на інноваційні цілі. Залучення коштів з таких джерел дозволяє оптимізувати структуру капіталу та інвестицій, використовувати механізми сіндичного кредитування, залучити банківські об'єднання до кредитування портфеля інноваційних проектів, використовувати можливості залучення фінансових ресурсів інститутів інвестиційного ринку, розширити сферу використання механізмів лізингового фінансування [6].

Особливістю сучасної концепції інвестиційного забезпечення умов для інноваційної діяльності у вітчизняній роздрібною торгівлі є те, що ефективність інноваційних процесів залежить не тільки від того, наскільки ефективна фінансово-економічна діяльність господарюючого суб'єкта, а від того, як налагоджене довгострокове співробітництво між учасниками ринкового середовища. Так, перспективним напрямом інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку роздрібних торговельних підприємств з продажу керамічної плитки та сантехніки може стати договірне об'єднання ресурсів підприємств,

що представляють різні стадії єдиного інвестиційно-інноваційного процесу. Йдеться про ініціювання створення та розширення участі у виробничо-торговельному регіональному інноваційному кластері. Уважаємо, що заради досягнення вищого фінансово-економічного результату, посилення коопераційних форм співробітництва, забезпечення вертикально-горизонтальної інтеграції, упровадження торгово-технологічних інновацій, диверсифікації форм і форматів торгівлі кластерна модель є одним з найбільш ефективних напрямів інвестиційної підтримки інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Ураховуючи, що інституційно-правові та фінансово-економічні механізми інвестиційно-інноваційної діяльності тісно взаємопов'язані, їх поєднання в рамках кластеру може бути представлене створенням, упровадженням і комерціалізацією всіх видів інновацій.

Звернімо увагу і на те, що створення інтегрованих інструментів партнерства й інвестиційно-інноваційного співробітництва на наступних етапах інтегрування та інформатизації передбачає перетворення суб'єктів господарювання на конкурентоспроможні комплекси динамічного інноваційного розвитку. Але управління їх діяльністю потребує необхідного інтелектуально-кадрового забезпечення, упровадження сучасних технічних засобів управління [1].

Створення локальних інтегрованих структур (кластерів) сприяє кращій реалізації цілей інноваційної діяльності та пошуку і налагоджуванню взаємозв'язків між учасниками спільної, у тому числі інноваційної, діяльності. Підвищення ефективності інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності потребує пошуку та впровадження нових організаційних форм залучення інвестицій, зокрема, створення стратегічних альянсів, спільної діяльності у складі фінансово-промислових груп, залучення кредитних ресурсів комерційних банків та інших фінансових інвесторів.

Важливою є участь підприємств роздрібною торгівлі у підготовці та реалізації спільно з державними і відомчими структурами інвестиційних проектів у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій. Завдяки державній інвестиційній підтримці суб'єкти господарювання мають можливість реалізувати інвестиційні програми, у тому числі в роздрібній торгівлі. Крім того, це дозволить підприємствам сформувати позитивний імідж соціально відповідальної організації та надійну ділову репутацію у інвестиційному середовищі [7].

Водночас для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності та зростання ділової активності в цілому актуально створити на засадах державно-приватного партнерства спільні фонди фінансування ресурсного забезпечення, які будуть лобювати інтереси господарюючого суб'єкта при реалізації бюджетних програм інвестиційного розвитку. Важливо передбачити й участь роздрібних торговельних під-

приємств у розвитку маркетингової інфраструктури цільового ринкового сегменту.

Висновки. Отже, важливим чинником підвищення ефективності інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі виступають процеси залучення агенцій регіонального розвитку та організацій транскордонного співробітництва для реалізації комплексу організаційно-економічних заходів, спрямованих на покращання інвестиційного клімату в обраному ринковому сегменті. Відповідно, це забезпечить підприємствам-інвесторам інформаційно-консультаційну підтримку щодо започаткування та реалізації інноваційних проектів, пошуку джерел інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку, осучаснення бізнес-процесів. У такому разі інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності підприємств з продажу керамічної плитки та сантехніки в роздріб слід пов'язати упровадженням комплексу заходів щодо спрощення доступу до існуючих вітчизняних, міжнародних кредитних та інвестиційних ресурсів через залучення до участі у міжнародних конференціях, спеціалізованих симпозиумах, семінарах і конкурсах за участю іноземних та вітчизняних організацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ілляшенко С.М. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : [монографія] / За ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : Папірус, 2010. – 621 с.
2. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : [монографія] / За ред. В.В. Зянько. – Вінниця : Універсум, 2008. – 397 с.
3. Найдюк В.С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В.С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 251–263.
4. Никифорова В.Г. Інноваційний розвиток підприємств у контексті технологічного оновлення економіки / В.Г. Никифорова, В.О. Кравченко // Вісник соціально-економічних досліджень ; Одеський національний економічний університет ; ред. З.М. Щербак. – 2013. – Вип. 2(49). – Ч. 1. – С. 48–53.
5. Підкаміньний І.М. Інноваційний розвиток підприємств роздрібною торгівлі / І.М. Підкаміньний, І.О. Совершенна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 156–159.
6. Семенова Н.В. Совершенствование организационно-экономического механизма обеспечения инновационного развития предприятий розничной торговли : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н.В. Семенова. – Ульяновск, 2012. – 20 с.
7. Тофанчук А.Т. Соціально-економічні особливості інноваційного процесу / А.Т. Тофанчук, М.В. Колесник // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць (економічні науки). – К. : НАУ, 2010. – Вип. 26. – С. 61–68.
8. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : [монографія] / Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, Г.Л. Піратовський [та ін.] ; за ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 334 с.
9. Шипуліна Ю.С. Розвиток теоретико-методологічних засад переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку / Ю.С. Шипуліна, С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 1. – № 4. – С. 103–112.

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.51

Лащак В.В.
доктор економічних наук, доцент,
Буковинський університет

Крушницький Р.М.
аспірант
Буковинського університету

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ПІДҐРУНТЯ ТА ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

В Україні розвиток національної економіки та, зокрема, електроенергетики гальмується через відсутність інвестицій, які залучити в енергоринок та в цілому в економіку важко у зв'язку з військовою ситуацією в Україні та недосконалістю нормативно-правового забезпечення. Реаліями сьогодення є те, що постійні зміни до Податкового кодексу, яких з початку його прийняття було внесено понад 120, вносять зміни в оподаткування, міняючи «правила гри». Нестабільність законодавства з питань оподаткування в Україні пояснюється не змінами в економічному середовищі країни, а скоріше недосконалістю науково-аналітичного супроводу нормотворення.

Ключові слова: енергоринок, електроенергетика, податки, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, екологічний податок, рентна плата.

Лащак В.В., Крушницький Р.М. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОСНОВАНИЕ И ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В Украине развитие национальной экономики и, в частности, электроэнергетики тормозится по причине отсутствия инвестиций, которые привлечь в энергорынок и в целом в экономику трудно в связи с военной ситуацией в Украине и несовершенством нормативно-правового обеспечения. Реалиями сегодняшнего дня являются постоянные изменения в Налоговом кодексе, которых с момента его принятия было внесено более 120, вносят изменения в налогообложение, меняя «правила игры». Нестабильность законодательства по вопросам налогообложения в Украине объясняется не изменениями в экономической среде страны, а скорее несовершенством научно-аналитического сопровождения нормотворчества.

Ключевые слова: энергорынок, электроэнергетика, налоги, налог на прибыль предприятий, налог на добавленную стоимость, экологический налог, рентная плата.

Laschak V.V., Krushnytskyi R.M. REGULATORY SUPPORT AND THE IMPACT OF TAXATION ON PRICING IN THE ELECTRICITY SECTOR

In Ukraine, the development of the national economy and in particular the electricity is hampered due to the lack of investments in the energy market to attract them and to the economy as a whole is difficult due to the military situation in Ukraine and the imperfection of regulatory support. Today's realities are permanent changes to the Tax Code, which since its decision was made in excess of 120, they make changes in the taxation of changing the «rules of the game». Instability in legislation on taxation in Ukraine is not explained by changes in the economic environment in Ukraine, but rather the imperfection of scientific and analytical support of norm creation.

Keywords: energy market, electricity, taxes, corporate income tax, value added tax, environmental tax, rent payment.

Постановка проблеми. У період глобалізації економічних трансформацій перед державою гостро постає проблема застосування адекватних податкових механізмів, орієнтованих на розвиток конкурентної економіки, зокрема, електроенергетичної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки питанням застосування зарубіжного досвіду при побудові вітчизняної системи оподаткування приділялася значна увага відомих науковців. Роль державного регулювання в діяльності електроенергетики та її вплив на соціально-економічну сферу суспільства розглядали в своїх публікаціях В. Варнавський [1], Н. Байков [2], Г. Безмельніцина [2], А. Єрхов [3], Г. Груба [4]

На жаль, нині в нашій країні ефективність роботи податкової служби в напрямку стимулювання розвитку конкурентної економіки бажає бути кращою.

Мета статті полягає в аналізі нормативно-правового підґрунтя та впливу держави за допомогою податкових механізмів на ціноутворення в електро-

енергетичній галузі, визначенні тенденцій та порівнянні зі світовим досвідом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Електроенергетика – одна з базових галузей економіки України, забезпечення надійного та сталого функціонування цієї галузі є передумовою енергетичної незалежності держави та виходу із скрутного економічного становища. За останні роки наша держава, яка експортувала електричну енергію, почала її закупляти в інших держав.

Матеріали Міжнародного енергетичного агентства, Єврокомісії, Міністерства енергетики США, наукові публікації економістів свідчать про те, що одним із найбільш зручних і ефективних джерел енергії залишається електроенергія. Прогнозується, що на період до 2020 р. середньорічний темп приросту електроенергії світового споживання буде на рівні 2,6%, в розвинених країнах такий приріст може становити 1,7%, а в країнах з економікою, що розвивається, у тому числі в Україні, – 4,2% [5 с. 171].

В Україні на сьогодні не створено умов для приросту споживання електроенергії, галузь фактично перебуває у стані технічної деградації через дефіцит капіталовкладень. Розвиток національної електроенергетики гальмується через відсутність інвестицій, які залучити в енергоринок та в цілому в економіку важко у зв'язку з військовою ситуацією в Україні та недосконалістю нормативно-правового забезпечення функціонування галузі і податкової політики.

Розглянемо проблему в економічній площині. Так, характеризуючи податкове законодавство в Україні, яким регулюється оподаткування електроенергетичної галузі, потрібно відзначити значний податковий тиск на підприємства даної сфери матеріального виробництва. Таке податкове навантаження не дозволяло і не дозволяє формувати власні фінансові ресурси підприємств, достатні для розширеного відтворення їх виробничих фондів. Скористаємось методом порівняльно-історичного аналізу для дослідження еволюції реформування електроенергетичного сектору в історичній ретроспективі.

Реформування електроенергетики України як галузі на засадах ринкової економіки розпочалося на початку 90-х років минулого століття. Вітчизняними експертами на основі міжнародного досвіду була запропонована модель ринку електроенергії, що значною мірою наслідувала так званий «пул електроенергії Уельсу та Англії». Фактично реформування електроенергетики почалося з 1994 р., і першим кроком стало створення Національної комісії регулювання електроенергетики України (далі – НКРЕ) як незалежного органу регулювання в електроенергетичній галузі. Законодавчо головними завданнями НКРЕ було визначено:

- ліцензування та регулювання діяльності суб'єктів природних монополій;
- забезпечення проведення цінової і тарифної політики;
- захист прав споживачів;
- упровадження правил користування електричною енергією.

Національна комісія регулювання електроенергетики України стала одним із перших органів економічного регулювання електроенергетики, створених у країнах Європи після Великої Британії та Угорщини [6].

В основі електроенергетики країни є об'єднана енергетична система (ОЕС) України, яка здійснює централізоване електрозабезпечення внутрішніх споживачів, взаємодіє з енергосистемами суміжних держав, забезпечує експорт, імпорт і транзит елек-

троенергії. До її структури входять енергогенеруючі потужності та розподільчі мережі регіонів України, які сполучені між собою системними лініями електропередач. Централізоване державне підприємство ДП НЕК «Укренерго» здійснює оперативно-технологічне управління ОЕС, управління режимами енергосистеми, а також забезпечення надійності й умов паралельної роботи з енергосистемами інших країн.

Реструктуризація галузі відбулася в 1996 р., у результаті була відокремлена діяльність з виробництва, передачі, розподілу та постачання електроенергії. Цього року почав функціонувати Оптовий ринок електроенергії України (далі – ОРЕ), який упорядкував систему здійснення операцій купівлі-продажу електричної енергії. Він функціонував у період 1998–2001 рр. за схемою ринку «єдиного покупця». У цей період робота ОРЕ характеризувалася нестабільністю, що було пов'язано насамперед із проблемами неплатежів і накопиченою заборгованістю за відпущеною електроенергією, схема ринку ОРЕ подана на рис. 1.

Неефективність роботи ОРЕ зумовила необхідність переходу від моделі «єдиного покупця» до моделі ринку, орієнтованого на потреби споживачів електроенергії. Кабміном у 2002 р. була ухвалена Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України. Концепція передбачала поетапний перехід до моделі повномасштабного конкурентного ринку електроенергії, який передбачав формування ринку двосторонніх контрактів, балансуючого ринку для забезпечення попиту і пропозиції на позаконтрактні обсяги електроенергії та ринку додаткових послуг.

Переформатована модель ОРЕ передбачає принцип справедливої конкуренції, але фактично відсутні рівні права і можливості між виробниками електричної енергії та її постачальниками. У більшості виробників відсутня можливість вільно вибирати джерела ресурсів та їхніх постачальників, споживачів і розпоряджатися отриманими доходами, зокрема, теплові електростанції вимушені купувати газ лише у компанії НАК «Нафтогаз України». Необхідно констатувати, що дана модель орієнтована на високий рівень втрат електричної енергії в мережах, що належать енергопостачальникам, і високий рівень паливної складової у тарифі на електричну енергію енергогенеруючих компаній ТЕС. При існуючій моделі ДП «Енергоринок» постійно змінює розподіл коштів, порушуючи встановлений алгоритм. У функціонуючому ОРЕ виникли проблеми, зокрема, в частині адміністративного втручання в роботу учасників ринку та в процесі здійснення експорту, імпорту та транзиту електроенергії. ОРЕ, по своїй суті, виступає монополістом у процесі купівлі-продажу електричної енергії. З цього приводу необхідно зазначити, що в 2004 р. відбулося відхилення від курсу лібералізації вітчизняного ринку електроенергії. Було створено державного монополіста – НАК «Енергетична компанія України» (НАК «ЕКУ»), що централізовано об'єднала активи генеруючих і дистрибуційних енергопідприємств. Деструктивні зміни були спровоковані утворенням вертикально інтегрованої структури, яка монополізувала різнопрофільні та водночас взаємозалежні види діяльності в електроенергетичній сфері.

Розглянемо більш детально існуючий законодавчий базис для ціноутворення. Нормативно-правове підґрунтя регуляторного процесу тарифування має ряд недосконалостей, зокрема, системою не передбачено встановлення норми прибутку в тарифі



Рис. 1. Схема ринку електроенергії України

Джерело: узагальнено автором

на електроенергію і послуг з її передачі та постачання. Необхідно відмітити, що створена в Україні модель енергоринку дещо відрізняється від загальноприйнятої моделі «пулу», оскільки у конкурентному сегменті ринку – на ринку цінових заявок – працюють лише генеруючі компанії ТЕС. В той час як тарифи для АЕС, ТЕЦ, ГЕС, ВЕС та когенераційних і парогазових установок регулюються НКРЕ. Основною проблемою є те що при системі ціноутворення для виробників електроенергії, яка використовується в Україні, собівартість електроенергії, виробленої тепловими електростанціями, значно вища, ніж собівартість електроенергії, виробленої ГЕС та АЕС. За таких умов справедлива конкуренція між тепловою, ядерною та гідрогенерацією неможлива [6].

Для більшої наочності правового поля, в якому працює галузь, згрупуємо нормативно-правове забезпечення електроенергетики за напрямками регулювання (табл. 1).

Нормативно-правове регулювання електроенергетики на сьогодні є несистемним, не має закону, який встановлював би єдині засади та підходи до регулювання відносин у цій сфері. Безсистемне організаційне та нормативно-правове регулювання в стратегічній галузі економіки може призвести до негативних наслідків. Навіть таких крайніх, як перебої у постачанні електроенергії та зниження надійності роботи енергетичної системи України.

Зокрема, електроенергетична галузь керується окремим Законом України «Про електроенергетику»

№ 575/97-ВР від 16.10.1997 р. (зі змінами і доповненнями), в ядерній енергетиці – Законом України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» № 39/95-ВР від 08.02.1995 р. (зі змінами і доповненнями). До більшості положень зазначених законів прийнято численні підзаконні акти різних органів влади, у цілому по галузі електроенергетики кількість підзаконних актів перевищує 400 [7]. Безсистемність законодавства і часті зміни до нормативно-правових актів негативно впливають на діяльність підприємств електроенергетики, що знижує привабливість даного сектору для інвесторів.

Не кращим є становище і споживачів, незважаючи на те, що згідно зі статтею 5 «Державна політика в електроенергетиці» Закону України «Про електроенергетику», одним із основних принципів державної політики у сфері електроенергетики є забезпечення захисту прав та інтересів споживачів енергії. Проте статтею не визначено конкретні вимоги щодо забезпечення прав побутових споживачів на постачання їм електричної енергії певної якості за прозорими і обґрунтованими цінами. Тому права споживачів енергоносіїв, навіть тих, хто регулярно сплачує їхню вартість, незахищені. А самі споживачі не мають реальних можливостей впливу на постачальників, які не виконують умов договору. Особливо це стосується обґрунтованості цін на електроенергію, адже прозорість цін на неї є необхідною передумовою становлення та чіткого функціонування внутрішнього енергетичного ринку.

Таблиця 1

Нормативно-правові основи регламентування електроенергетичної галузі

Сфера регламентування	Нормативно-правові акти
Регламентация механізмів ліцензування учасників оптового ринку електроенергії	Закони України «Про електроенергетику», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», «Про природні монополії», укази Президента України щодо повноважень Національної комісії регулювання електроенергетики та Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України щодо порядку проведення ліцензування певних видів діяльності, а також постанови НКРЕ щодо умов і правил ліцензування та здійснення ліцензійної діяльності в електроенергетиці
Засади та обмеження в ціноутворенні	Закони України «Про ціни та ціноутворення», «Про електроенергетику», «Про захист економічної конкуренції», «Про природні монополії», укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, нормативно-правові акти НКРЕ стосовно ціноутворення на оптовому ринку електроенергії у частині механізму формування оптових цін і формування роздрібних цін (та їх складових) для кінцевих споживачів, визначення прогнозованої оптової ринкової ціни на електричну енергію, встановлення тарифів для енергогенеруючих компаній, тарифів на електроенергію на послуги енергопостачальних компаній, затвердження тарифу для підприємства, яке здійснює централізоване диспетчерське управління та передачу електроенергії високовольтними мережами, кошторису для оптового постачальника електроенергії, а також стосовно процедурних питань діяльності НКРЕ при здійсненні нею повноважень у відносинах на оптовому ринку електроенергії
Державне управління та контроль	Конституція України, закони України «Про електроенергетику», «Про захист прав споживачів», «Про природні монополії», «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист економічної конкуренції», а також укази Президента України щодо визначення компетенції, повноважень та структури державних органів, нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України щодо визначення повноважень державних органів у процесі врегулювання правовідносин між учасниками оптового ринку електричної енергії України та між суб'єктами електроенергетики і споживачами
Регулювання на рівні оптового ринку електроенергії	Закони України «Про електроенергетику», «Про захист економічної конкуренції», «Про природні монополії», укази Президента України щодо ринкових перетворень в електроенергетиці, нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України щодо державного нагляду в електроенергетиці, створення інфраструктури оптового ринку електроенергії України, застосування санкцій щодо порушення законодавства про електроенергію, актів міністерств та відомств, у тому числі постанови НКРЕ щодо затвердження засад ціноутворення, порядку розподілу коштів між членами оптового ринку електричної енергії України
Здійснення експортно-імпорتنних операцій з електроенергією	Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Митний тариф України», «Митний кодекс України», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», «Про міжнародний комерційний арбітраж», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», «Про правонаступництво України», «Про дію міжнародних договорів на території України»
Оподаткування	Податковий кодекс України, Митний кодекс України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, інструктивно-нормативні документи Фіскальної служби України щодо оподаткування в електроенергетиці

Джерело: узагальнено і складено автором

Законодавство України, яким регламентується ціноутворення, складається з Конституції України, Закону України «Про ціни і ціноутворення» та інших нормативно-правових актів, що видаються Кабінетом Міністрів України. Зокрема, Постанови від 25 грудня 1996 р. № 1548 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» а також Постанови від 22 лютого 1995 р. № 135 «Про Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних утворень». Необхідно відмітити, що на сьогодні вказані постанови є чинними, в той час як орган, на який покладено функції контролю – Державну інспекцію з контролю за цінами, – ліквідовано. Існує ряд інших законодавчих колізій. Так, відповідно до статті 17 Закону України «Про електроенергетику», тарифи на передачу і постачання електричної енергії місцевими (локальними) електромережами, на електричну енергію, вироблену на теплоелектроцентралях, які входять до складу енергопостачальників, для потреб споживачів території здійснення ліцензованої діяльності, на електричну енергію, вироблену на вітрових електростанціях, регулюються НКРЕ України, що суперечить Конституції України. Також не враховано позицію Конституційного Суду України щодо розмежування повноважень Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, інших органів виконавчої влади у сфері формування та реалізації цінової політики. Згідно з цією правовою позицією, Верховна Рада України на виконання пункту 5 частини першої статті 85 Конституції України повинна визначити засади внутрішньої і зовнішньої політики, у тому числі цінової як однієї із складових внутрішньої економічної і соціальної політики держави. У той час як нині Кабінет Міністрів України забезпечує проведення цінової політики, що означає реалізацію Урядом визначених парламентом повноважень у сфері встановлення і застосування цін і тарифів.

Ураховуючи вищевказані проблеми та перспективи нашої держави щодо членства в Європейському Союзі, необхідно врахувати помилки та більше уваги приділити імплементації законодавства України до законодавства ЄС. Імплементация законодавчого поля є міжнародним зобов'язанням, що передбачено Угодою про партнерство і співробітництво між Україною та європейським співтовариством (далі – УПС) від 14 червня 1994 р. На виконання ст. 51 п. 1 УПС 18 березня 2004 р. Верховною Радою України прийнято Закон «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу», згідно з яким Україна зобов'язується наближувати чинне та майбутнє законодавство до законодавства Співтовариства у пріоритетних сферах. Що стосується законодавства у сфері енергетики, то воно повинно сприяти створенню конкурентних енергетичних ринків України, інтегрованих до європейських. Створення таких ринків базується на забезпеченні надійності постачання енергоносіїв і розширенні конкуренції на основі принципів свободи руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили з урахуванням забезпечення охорони навколишнього середовища та цивільного захисту у сфері техногенної безпеки [7].

Механізм державного регулювання в галузі енергетики реалізується через такий важливий канал, як податкове регулювання. Питання оподаткування регламентується, крім спеціальних законів, ще й

нормативно-правовими актами непрямої дії. До прийняття Податкового кодексу України правове регулювання процесу оподаткування суб'єктів господарської діяльності, у тому числі електроенергетики, регламентувалось більш ніж десятьма законами України про різні податки і трьома декретами Кабінету Міністрів. Окрім того, існували постанови Кабінету Міністрів України щодо справляння податків, надання пільг, нормативно-правові акти Державної податкової адміністрації України, інших центральних органів виконавчої влади. На сьогодні оподаткування галузі електроенергетики здійснюється на загальних підставах згідно з Податковим кодексом України, але існує ряд особливостей, на які необхідно звернути увагу.

Особливість оподаткування основного виробника електроенергії – АЕС, полягає в наступному:

– п. 3 ст. 153 Податкового кодексу України передбачено звільнення від оподаткування прибутку Чорнобильську АЕС на період підготовки до зняття і зняття з експлуатації енергоблоків з метою перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему, дана пільга діє в податковому законодавстві з 13.01.1999 р. Метою даної пільги є перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну зону. Передбачається проведення комплексу заходів з вилучення ядерного палива з установки, для забезпечення відповідної безпеки населення та довкілля, але у випадку якщо прибуток Чорнобильської АЕС використовується не на фінансування робіт з підготовки до зняття і зняття Чорнобильської АЕС з експлуатації, а на інші цілі, то він оподатковується на загальних підставах;

– п. 4 ст. 153 передбачено звільнення від оподаткування прибутку підприємств, отриманого за рахунок міжнародної технічної допомоги або за рахунок коштів, які передбачені в державному бюджеті як внесок України до Чорнобильського фонду «Укриття» для реалізації міжнародної програми та з питань європейської інтеграції. Однією із умов є необхідність обов'язкової реєстрації у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, міжнародної технічної допомоги. А право на пільгове оподаткування мають платники податків – виконавці робіт, послуг за контрактом, що укладається з реципієнтом (особа, що отримує платежі або субсидії) або з резидентом чи нерезидентом, що уклав контракт з реципієнтом. Зазначений факт підтверджується відповідною довідкою, яка видається в трьох примірниках Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, один примірник залишається в Міністерстві, один – подається до органів Державної податкової служби України і один – залишається у суб'єкта [8].

Що стосується особливостей оподаткування ТЕС і ТЕЦ, які також є провідними виробниками електроенергії, то вони пов'язані з використанням у виробництві паливно-енергетичних ресурсів. Згідно з пп. 3 п. 8 ст. 138 ПКУ, підприємства, які здійснюють виробництво електричної та теплової енергії (відповідно до одержаних ліцензій), використовуючи при цьому вугілля та/або мазут, до прямих матеріальних витрат включають не вартість витраченого у звітному періоді вугілля (мазуту), а суму його резерву запасу, який створюється для безперервного постачання електричної та теплової енергії споживачам. А в кінці звітнього року здійснюється коригування собівартості реалізованих послуг з постачання електричної (теплової) енергії на різницю між витраченим паливом та його резервом у бік зменшення або збільшення собівартості, але не менше фактич-

ної вартості придбаного протягом поточного місяця палива (вугілля, мазуту). Також можна прослідкувати певну відсутність регуляторного ефекту в пп. 4 п. 8 ст. 138 даного Кодексу, де передбачено, що платники податків – ліцензіати з передачі та/або постачання електричної та/або теплової енергії у звітному податковому періоді до собівартості реалізації електричної та/або теплової енергії, надання послуг з передачі та/або постачання електричної та/або теплової енергії включають фактично понесені в такому звітному періоді витрати з придбання електричної та/або теплової енергії. Адже цим пунктом не передбачено жодних обмежень стосовно собівартості, а також відсутні посилання на дотримання норм витрачання ресурсів для їх виробництва.

Для виробників і постачальників електричної енергії важливо застосувати однакові підходи до формування собівартості та складу витрат подвійного призначення, оскільки вони прямо пропорційно впливають на формування ціни продукції та відповідно прибутку, але п. 8 ст. 138 передбачено віднесення до собівартості витрат, що пов'язані з витратами на придбання електричної енергії (включаючи реактивну), і визначено їх як інші прямі витрати. Постачальники електроенергії можуть відносити до собівартості її понаднормативні втрати згідно п. 3 ст. 140, що, у свою чергу, призводить до зменшення сплати податку на прибуток, а також не виконує функцію стимулятора енергозбереження в країні.

В оподаткуванні ГЕС і ГАЕС, згідно з п. 3 ст. 325 ПКУ, передбачено пільгову ставку збору за спеціальне використання води для потреб гідроенергетики, яка становить 5,24 грн. за 10 000 куб. м води. Розмір зазначеного збору застосовується, виходячи з фактичних обсягів води, пропущеної через турбіни гідроелектростанцій.

Незважаючи на певний прогрес, електроенергетична галузь перебуває на стадії технічної необхідності в переобладнанні, що, звісно, потребує суттєвих капітальних вкладень. Тому не зовсім зрозумілою є відміна п. 8 ст. 154, яким передбачалось звільнення від оподаткування прибутку підприємств у межах фактичних витрат, передбачених інвестиційними програмами, які затверджені НКРЕ, на капітальні вкладення з будівництва (реконструкції, модернізації) міждержавних, магістральних і розподільчих (локальних) електричних мереж, електричних станцій, теплоелектроцентралей, так як зважаючи на сучасний технічний стан енергооб'єктів, можна стверджувати, що ця пільга дуже важлива. Звісно, що проблема відсутності дієвого механізму контролю вивільнених коштів існувала, але її можливо було вирішити не методом повного анулювання пільгового оподаткування а шляхом контролю в режимі «реального часу». Також не зовсім зрозумілою є відміна пільгового оподаткування відновлювальних джерел енергії, адже Україна має незначний досвід у даній галузі. Ураховуючи світові тенденції та системний підхід інтегрованого суспільства, до якого прагне наша держава, відміна п. 15 підрозділу 4 Перехідних положень, яким передбачалось до 1 січня 2020 р. звільнення від оподаткування прибутку виробників у даній галузі, є нелогічною.

Що стосується оподаткування податком на додану вартість, то згідно п. 16 ст. 197, звільняються від оподаткування операції із увезення на митну територію України:

- устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії, енергозберігаючого обладнання і матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управ-

ління витратами паливно-енергетичних ресурсів, обладнання та матеріалів для виробництва альтернативних видів палива або для виробництва енергії з відновлюваних джерел енергії;

- матеріалів, устаткування, комплектуючих, що використовуються для виробництва:

- устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії;

- матеріалів, сировини, устаткування та комплектуючих, які будуть використовуватися у виробництві альтернативних видів палива або виробництві енергії з відновлюваних джерел енергії;

- енергозберігаючого обладнання і матеріалів, виробів, експлуатація яких забезпечує економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів;

- засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів.

Операції із увезення на митну територію України зазначених у цьому пункті товарів звільняються від оподаткування, якщо дані товари застосовуються платником податку для власного виробництва та якщо ідентичні товари з аналогічними якісними показниками не виробляються в Україні. Перелік таких товарів із зазначенням кодів УКТ ЗЕД встановлюється Кабінетом Міністрів України. У разі порушення вимог щодо цільового використання таких товарів платник податку зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання за результатами податкового періоду, на який припадає таке порушення, на суму податку на додану вартість, що мала бути сплачена із зазначених операцій у момент увезення таких товарів, а також сплатити пеню, нараховану на таку суму податку, виходячи із 120% облікової ставки Національного банку України, що діяла на день сплати податкового зобов'язання, та за період із дня ввезення таких товарів до дня збільшення податкового зобов'язання.

Підрозділ 3 Перехідних положень передбачає, що суб'єкти господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, схвалені відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», тимчасово, з 1 січня 2013 р. до 31 грудня 2022 р. включно, при ввезенні у митному режимі імпорту на митну територію України устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що звільняються від оподаткування звізним митом у порядку, визначеному підпунктом 10 пункту 4 розділу XXI «Прикінцеві та перехідні положення» Митного кодексу України, за умови оформлення митної декларації, можуть за власним бажанням видавати контролюючому органу (а контролюючий орган зобов'язаний прийняти) податковий вексель на суму податкового зобов'язання з податку на додану вартість, визначену в такій митній декларації.

Пільги, які передбачались ст. 276 по обчисленню податку за земельні ділянки, надані для розміщення об'єктів енергетики, які виробляють електричну енергію з відновлюваних джерел енергії відмінені згідно із Законом України від 28.12.2014 р. № 71-VIII. Даним законодавчим актом відмінено збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну і теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками. Передбачено екологічний податок, який сплачується з обсягів електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій).

Питання державного регулювання в діяльності електроенергетики завжди було в полі зору науковців. Зокрема, В. Варнавський вважає, що головним змістом реформування енергетики в сучасних умовах є перетворення в механізми функціонування та формування нового інституціонального середовища, заснованого на партнерських відносинах держави з приватним бізнесом [1]. У своїх працях А. Ерхов досліджує становлення та історичний розвиток галузі електроенергетики в країнах Скандинавії та пропонує його застосовувати для економіки України. Концептуально новим методом державного управління стратегічним розвитком ПЕК країни приділяє увагу Г. Груба, який визначає важливу роль перебудови електроенергетичної галузі України на ринкових засадах із вдосконалим механізмом державного управління розвитку цього стратегічно важливого сектору економіки. Його висновки полягають у наступному:

- здійснення наукових досліджень у сфері державного управління при відповідному кадровому забезпеченні дозволить керівникам ПЕК приймати науково обґрунтовані управлінські рішення;

- необхідно враховувати вплив факторів формування внутрішнього, зовнішнього середовища галузі, безпосередньо корегованого владою;

- механізм державного управління стратегічним розвитком ПЕК доцільно базувати на конкретних і послідовних кроках щодо запровадження ринкових відносин у галузі з запровадженням персональної відповідальності посадовців за реалізацію стратегії розвитку галузі;

- у процесі запровадження державної політики, спрямованої на енергозабезпечення країни, методи державного управління повинні відповідати зростаючим потребам суспільства в енергоносіях з урахуванням специфічних особливостей розвитку галузі, стану як внутрішнього, так і зовнішнього ринку енергоносіїв;

- зазначені прийоми державного управління побудовані на використанні адміністративних та економічних інструментів з урахуванням важелів ціноутворення, оподаткування, фінансування та кредитування, інвестування та амортизаційних відрахувань [9].

Ураховуючи напрацювання науковців, узагальнюючи викладене, необхідно відмітити, що з точки зору соціальної орієнтації держави особливу роль в економічному розвитку відіграє цінова стабільність. Вона безпосередньо пов'язана з інфляційними явищами, які є наслідком дії таких факторів, як податкове навантаження на суб'єктів економічної діяльності, монополізм та монопольна поведінка, обсяги виробництва товарів і послуг, обсяги бюджетних видатків, державних дотацій, збалансованості бюджету тощо. З метою утримання цінової стабільності в умовах дії цінового механізму ринкової саморегуляції ціни об'єктивно необхідні суспільні (державні) та інституційні механізми у вигляді державного регулювання у сфері енергетики.

Висновки. Загалом, законодавство України потребує розробки нормативно-правових документів, що будуть регламентувати роботу всієї галузі та визначати чітку відповідальність кожної сторони за виконання своїх функцій. Необхідно згрупувати та регламентувати правові, економічні та організаційні засади діяльності в електроенергетиці з метою ефективного функціонування даної галузі, що вплине на стабілізацію економіки України в цілому. Необхідно не вносити певні зміни до нормативно-правових актів, а створити комплекс організаційно-правових

засад розвитку і функціонування електроенергетики на принципах поєднання ринкових відносин і державного управління, у тому числі регулювання, з метою забезпечення стабільного економічного, соціального розвитку, національної енергетичної безпеки України. Такий комплексний підхід повинен урахувати вимоги часу щодо імплементації законодавства України до європейського законодавства.

Що стосується оподаткування то з прийняттям Податкового кодексу вдалось:

- упорядкувати зміну основних положень базових законів з оподаткування;

- стратегічно планувати і прогнозувати господарську діяльність, принаймні, у межах бюджетного року;

- упорядкувати механізм надання пільг та джерел їх фінансування;

- упорядкувати амортизаційну політику;

- визначити компетенцію місцевих органів влади при встановленні ставок місцевих податків і зборів.

Проте Податковий кодекс України не вирішив усіх проблем, про що свідчать численні зміни, які були прийняті з моменту його затвердження. До основних недоліків порядку оподаткування підприємств електроенергетичної галузі необхідно віднести:

- неоднозначність визначення і розуміння юрисдикції та компетенції органів державної податкової служби;

- законодавчі суперечності у визначенні порядку проведення перевірок цими органами;

- недосконалість механізму оскарження рішень податкових органів, у тому числі й при зверненні до господарського суду;

- неоднозначність трактування деяких норм податкового законодавства стосовно довгострокового будівництва об'єктів електроенергетики;

- неврахування специфіки проведення розрахунків за електроенергію на оптовому ринку електричної енергії України, зокрема, відсутність законодавчо визначеної обов'язковості страхування платіжних ризиків;

- відсутність стимулів для виробників електричної енергії на основі відновлювальних джерел.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варнавський В. Реформирование мировой экономики / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 5. – С. 25–32.
2. Байков Н. Мировое потребление и производство первичных энергоресурсов / Н. Байков, Г. Безмельницина // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 5. – С. 44–52.
3. Ерхов А.Г. Экономика скандинавских стран: рыночные реформы в электроэнергетике : [монография] / А.Г. Ерхов. – Донецк : Юго-Восток Лтд, 2008. – 340 с.
4. Груба Г.І. Державне управління стратегічним розвитком електроенергетики : дис. ... канд. екон. наук : спец 25.00.02 / Г.І. Груба. – Харків, 2005. – 214 с.
5. Тищенко О.М. Формування стратегічних напрямків розвитку електроенергетики регіонів України / О.М. Тищенко, Н.Б. Петрова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – № 24. – С. 170–178
6. Кальченко В.М. Реформування ринку електричної енергії України – перехід до ринку двосторонніх договорів і балансуєного ринку / В.М. Кальченко // Матеріали науково-практичної конференції (Київ, 29.09.2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.nerc.gov.ua.
7. Енергетична стратегія України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>.
9. Груба Г.І. Концептуальні підходи щодо розвитку механізму державного управління стратегічним розвитком електроенер-

гетики України / Г.І. Груба // Актуальні проблеми державного управління : зб. наукових праць : у 2-х ч. – Х. : Магістр, 2005. – № 2(24). – Ч. 1. – С. 128–134.

УДК 339.133.017

Маловичко С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ПРОСУВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ПЕРСОНІФІКОВАНИХ ПРОДУКТІВ НА РИНОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розкрито систему просування індивідуальних персоналізованих продуктів на ринок електронної торгівлі України. Детерміновано фактори, які впливають на просування індивідуальних персоналізованих продуктів на ринок електронної торгівлі України (антрепренерські, конс'юмеричні). Визначено місце стратегії просування індивідуальних персоналізованих продуктів у загальній стратегії підприємства. Узагальнено основні проблеми реалізації стратегії просування індивідуальних персоналізованих продуктів на ринок електронної торгівлі.

Ключові слова: торгівля, комунікації, просування, стратегія, ринок електронної торгівлі, індивідуальні персоналізовані продукти.

Маловичко С.В. ПРОДВИЖЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПЕРСОНИФИЦИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ НА РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

В статье раскрыта система продвижения индивидуальных персонализированных продуктов на рынок электронной торговли Украины. Детерминированы факторы, которые влияют на продвижение индивидуальных персонализированных продуктов на рынок электронной торговли Украины (антрепренерские, консьюмерические). Определено место стратегии продвижения индивидуальных персонализированных продуктов в общей стратегии предприятия. Обобщены основные проблемы реализации стратегии продвижения индивидуальных персонализированных продуктов на рынок электронной торговли.

Ключевые слова: торговля, коммуникации, продвижение, стратегия, рынок электронной торговли, индивидуальные персонализированные продукты.

Malovychko S.V. PROMOTION OF THE INDIVIDUAL PERSONALIZED PRODUCTS TO THE MARKET OF E-COMMERCE

The article is dedicated to the system of promotion of the individual personalized products to the market of E-commerce of Ukraine. Factors that influence promotion of the individual personalized products to the market of E-commerce of Ukraine (entrepreneurial, consumeric) are determined. The place of strategy for promotion of the individual personalized products in general strategy of enterprise is determined. The basic problems of applying the strategy for promotion of the individual personalized products to the market of E-commerce are generalized.

Keywords: trade, communications, promotion, strategy, market of E-commerce, individual personalized products.

Постановка проблеми. Зміни, що відбуваються в роздрібній торгівлі, чинять дисипативний вплив на економіку, «...за дуже короткий період змінилася система цінностей і спосіб життя споживачів, динамічно міняються переваги і смаки, акценти перемістилися з функціональних властивостей матеріальних продуктів на якість послуг...» [1, с. 238]. Ці зміни позначаються на прерогативах споживачів при виборі продуктів харчування. Перспективним ритейл-сектором у теперішній час стає ринок індивідуальних персоналізованих продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану та перспектив розвитку ринку електронної торгівлі України займалися такі вчені, як Космарова Н.А. [2], Сеїтібраїмов А.Д. [2], Стрій Л.О. [3], Голубева А.К. [3], Лебеденко М.С. [4] та ін. Дослідженню загальних питань просування та комунікацій у маркетинговій діяльності присвячено роботи багатьох науковців, серед яких цікавими є праці Яна В. [5], Ониськіва В.О. [6], Прокусиної О.А., Малахової Н.Л. [7], Афоніної К.В. [8], Котлера Ф. [9], Сагера Л.Ю. [10], Охрименко Г.В. [11], Лаврової Ю.В. [12], Романова А.А. [13] та ін. Стратегічний підхід до розуміння просування товарів на ринок висвітлений в роботах Романовича В.К. [14],

Тишевської-Шапошник О.В. [15], Кузьменко Т.О. [16], Ганзи І. та Мартояна А. [17], Примак Т.О. та Костюченко А.М. [18], Біловодської О.А. та Карпіщенко М.Ю. [19], Ястремської О.М. та Поклонської Л.С. [20], Балабанової Л.В. [21], Божкової В.В. [22], Лочан С.А., та Федюнина Д.В. [23].

Однак фрагментарно дослідженими залишилися питання особливостей просування товарів на ринок електронної торгівлі, зокрема, просування індивідуальних персоналізованих продуктів.

Мета статті полягає у розкритті сутності просування індивідуальних персоналізованих продуктів на ринок електронної торгівлі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізацію цілей підприємства, функціонуючого на споживчому ринку, забезпечує політика маркетингових комунікацій, або просування. На даний час у літературі з маркетингу застосовують два синонімічних терміна: «комунікація» та «просування». Найбільш глибоке та обґрунтоване пояснення цієї тотожності представлено Яном В. Віктором у роботі «Просування. Система комунікації між підприємцями та ринком» [5]. Автором виділено два підходи до розуміння цих зв'язків – обмежений та розгорнутий (рис. 1).

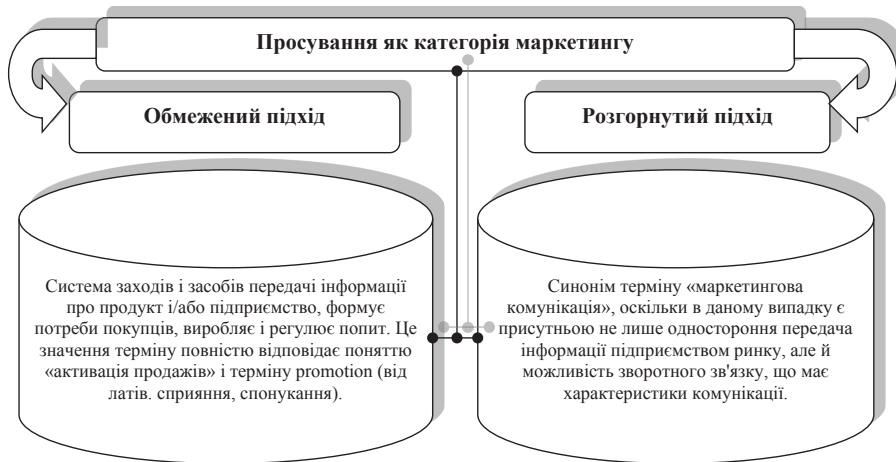


Рис. 1. Поліморфність термінів «промування» та «комунікації»

Джерело: розроблено автором на основі [24, с. 653; 5, с. 61; 6, с. 104; 7, с. 46]

Промування у вузькому значенні визначає комплекс певних дій та засобів, за допомогою яких підприємство передає на ринок всю необхідну інформацію про власний товар, формуючи таким чином споживчі потреби на ринку. Відомий німецький науковець у

сфері маркетингу Мефферт Г. вузьку форму промування товарів називає так званим «гучномовцем», за допомогою якого підприємства повідомляють про той чи інший товар та сприяють продажу своєї продукції [4, с. 104]. У даному випадку термін «промування» має зв'язок із латинськими термінами *promotio* та *promovere*, які означають співдію та підтримку [3, с. 61].

У широкому значенні поняття «промування» трактується синонімічно терміну «комунікація».

Поняття комунікація походить від термінів *communicare*, *communicatio* та *communitas*, що означає обмін, контакт, розмову, домовленість, передачу думок, а також бути у зв'язку з ким-небудь тощо. Комунікація є важкою, багаторівневою категорією, теоретичний аналіз якої необхідно проводити на основі різних наук [24, с. 653].

З позиції системного підходу система промування індивідуальних персоналізованих продуктів на споживчий ринок може включати сукупність таких елементів, як: цілі, принципи, елементи, завдання та функції (табл. 1).

Промування індивідуальних персоналізованих продуктів – це переконання потенційних споживачів (покупців) у корисності та прибутковості таких товарів та методів їх реалізації, починаючи з інноваційної ідеї.

Комплекс маркетингових комунікацій на ринку індивідуальних персоналізованих продуктів має той самий набір інструментів, як і на ринку інших товарів і послуг, однак цікавим є дослідження факторів, що впливають на їх промування на споживчий ринок України, що було нами дихотомічно розділено на дві групи – антрепренерські, тобто ті, що мають відношення до діяльності підприємства, та конс'юмеричні, тобто ті, що діють з боку споживача (рис. 2).

Актуальність дослідження стратегії промування індивідуальних персоналізованих продуктів на ринок електронної торгівлі України обумовлена такими причинами: низький рівень інформаційно-комунікаційного супроводу розробки персоналізованих продуктів, їх виробництва та збуту; розбіжність в очікуваннях споживачів; некоординованість дій підприємства та посередників на шляху товару від виробника до кінцевого споживача тощо.

На думку Лаврової Ю.В., стратегія промування ототожнюється із «...сукупністю дій та заходів на плановій основі для результативного впливу на споживача». Стратегія промування зазвичай передбачає такі заходи: формування попиту; дизайн системи промування; розробка маркетингової логістики; визначення форм реалізації товару; стимулювання збуту [12].

Романов А.А. розглядає стратегію маркетингових комунікацій з точки зору процесного підходу та підкреслює, що вона «... визначає повідомлення або послідовність повідомлень і дій, які повинні бути реалізовані конкретної цільової аудиторії за допомогою оптимального комунікаційного набору» [13, с. 262].

В якості програми засобів маркетингових комунікацій, яку формують для підвищення конку-

Таблиця 1
Система промування індивідуальних персоналізованих продуктів на ринок електронної торгівлі України

Цілі	Проактивні – стимулювання ринку збуту, отримання прибутку, формування попиту. Реактивні – формування позитивного ставлення до компанії, підвищення довіри і лояльності у споживачів.
Принципи	Принцип послідовності; - Принцип зваженого підходу; - Принцип обліку; - Принцип синергізму; - Принцип системності [10, с. 134]; - Принцип оперативності (використанням як спеціально запланованих, так і незапланованих заходів для оптимізації стратегічних комунікацій) [8]; Принцип персоналізації (побудова персональних відносин на основі правильної міжособистісної комунікації з кожним окремим клієнтом, потребує розробки спеціальних проектів і відповідного технічного оснащення) [8].
Елементи	Реклама, стимулювання збуту, особистий продаж, PR, прямий маркетинг [3, с. 212], Publisity.
Завдання	- Інформування покупців про товари і послуги; - Скорочення часу, який витрачають продавці для відповіді на основні запитання про товари та послуги; - Формування переваг покупців і підтримка прихильності до марочних товарів і підприємства; - Забезпечення впізнавання марочних товарів підприємства; - Приваблювання нових покупців і стимулювання покупки постійних покупців; - Підтримання сприятливого образу та атмосфери підприємства [16, с. 174].
Функції	Забезпечення постійної наявності організації та товару (послуги) на ринку, формування іміджу [3, с. 204]; інформаційна [17, с. 22; 3, с. 204]; переконуюча; конкуруюча; дослідна; управлінська; партнерська [3, с. 205].

Джерело: розроблено автором на основі [3, с. 204, 212; 6, с. 105; 15; 8; 16, с. 174; 9, с. 486–487; 10, с. 134; 17, с. 22]

рентоспроможності підприємства, розглядають комунікаційну стратегію Ястремська О.М., Поклонська Л.С. [20, с.74].

Комунікаційна стратегія є концептуально встановленим у технології світоглядним наміром і його дієвим здійсненням відносно розробки змісту комунікаційного процесу, тобто вибір того або іншого комунікативного простору, того або іншого середовища комунікації, того або іншого типу взаємодії, того або іншого місця породження значення і тим самим одного або декількох дискурсивних вимірювань, щодо яких будується дискурс комунікації [21, с. 68].

Особливість маркетингової комунікаційної стратегії полягає в тому, що вона єдина серед інших функціональних стратегій і зв'язковою ланкою з контактними аудиторіями, а отже, повинна: інтегрувати задум ділових стратегій підприємства та оперативність його функціональних стратегій; швидко реагувати на «сигнали» зовнішнього середовища; узгоджувати інтереси підприємства і його контактних аудиторій [22, с. 161–162].

Отже, стратегію просування індивідуальних персоналізованих продуктів можна розглядати як систему інструментів, технологій і заходів, що спрямовані на потенційних покупців, основною метою якої є донесення інформації про індивідуальні персоналізовані продукти до свідомості покупців.

Місце стратегії просування індивідуальних персоналізованих продуктів у загальній стратегії підприємства показано на рис. 3. Очевидним є той факт, що стратегія просування індивідуальних персоналізованих продуктів повинна бути узгоджена із загальними маркетинговими стратегіями, корпоративною стратегією та бізнес-стратегіями підприємства.

Серед основних проблем реалізації стратегії просування індивідуальних персоналізованих продуктів на ринок електронної торгівлі України на підприємствах можна виділити [15; 18; 10]:

- нерозуміння значення застосування комунікаційних стратегій у процесі розвитку та просуванні індивідуальних персоналізованих продуктів;
- суперечності між різними функціональними підрозділами підприємства;
- нечісленість рекламних і PR-агентств, які в змозі розробити ефективні комунікаційні повідомлення стосовно індивідуальних персоналізованих продуктів у зв'язку з відсутністю кадрів відповідної компетентності, переслідуванням своїх меркантильних інтересів;
- відсутність загальної корпоративної політики та неувага до деталей, які створюють враження споживача від фірми;
- обмеженість зв'язків з громадськістю за невеликого маркетингового бюджету;
- труднощі в отриманні зворотного зв'язку із споживачем тощо.

Висновки. Керівництво сучасних підприємств не може не застосовувати стратегічний підхід в управлінні, адже саме розробка та реалізація стратегії просування індивідуальних персоналізованих продуктів допоможуть досягнути встановлених цілей на ринку електронної торгівлі.



Рис. 2. Фактори, які впливають на просування індивідуальних персоналізованих продуктів на ринок електронної торгівлі України

Джерело: розроблено автором на основі [11, с. 51–52; 18, с. 588; 17, с. 24; 19, с. 231]

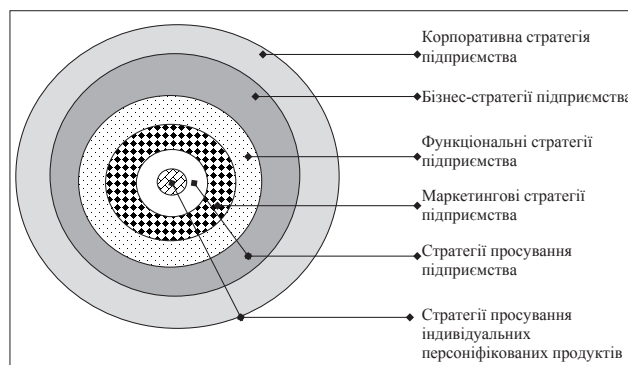


Рис. 3. Місце стратегії просування індивідуальних персоналізованих продуктів у загальній стратегії підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [23]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Романович В.К. Маркетинговая стратегия стимулирования продвижения товаров на рынок / В.К. Романович // Сервис в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 238–245.
2. Космарова Н.А., Сеїтібраїмов А.Д. Поисковая система и несовершенная конкуренция на электронном рынке / Н.А. Космарова, А.Д. Сеїтібраїмов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 111–114.
3. Стрій Л.О. Маркетинг XXI століття. Концептуальні зміни та тенденції розвитку: [монографія] / Л.О. Стрій; за наук. ред. проф. А.К. Голубева. – Одеса: ВМВ, 2010. – 320 с.
4. Лебеденко М.С. Основні поняття та моделі електронного бізнесу / М.С. Лебеденко // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3836>.
5. Виктор Ян В. Продвижение. Система коммуникации между предпринимателями и рынком / Ян В. Виктор; пер. с пол. – Х.: Гуманитарный Центр, 2003. – С. 480.
6. Ониськів В.О. Просування нового товару на ринок / О.В. Ониськин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т.4. – С. 103–106.
7. Прокусина О.А., Малахова Н.Л. Исследование понятийно-терминологического аппарата дефиниций «продвижение» и «коммуникации» / О.А. Прокусина, Н.Л. Малахова // Молодий вчений. – 2014. – № 1(04). – С. 44–47.
8. Афонина К.В. Исследование и оценка интегрированных мар-

- кетингових комунікацій : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.30 «Экономика предпринимательства» / К.В. Афонина ; Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – СПб., 1999. – 16 с.
9. Маркетинговий менеджмент : підручник / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко [та ін.]. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.
 10. Сагер Л.Ю. Аналіз теоретичних основ внутрішніх комунікацій як необхідної умови ефективного управління підприємством / Л.Ю. Сагер // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 128–136.
 11. Охрименко Г.В. Використання VTL-реклами та інтегрованих маркетингових комунікацій в рекламній стратегії просування товару на ринок / Г.В. Охрименко // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. – 2009. – № 23. – С. 48–52.
 12. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті / Ю.В. Лаврова. – Х. : ХНАДУ, 2012. – 227 с.
 13. Романов А.А. Маркетинговые коммуникации / А.А. Романов, А.В. Панько. – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.
 14. Романович В.К. Маркетинговая стратегия стимулирования продвижения товаров на рынок / В.К. Романович // Сервис в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 238–245.
 15. Тишевська-Шапошник О.В. Комунікативні стратегії як основа розвитку туристичної діяльності / О.В. Тишевська-Шапошник // Вісник Харківської державної академії культури. – 2012. – № 35. – С. 180–187.
 16. Кузьменко Т.О. Маркетингові стратегії у сфері рекламної діяльності підприємства / Т.О. Кузьменко // Економіка та підприємство : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів ; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2011. – Вип. 26. – С.170–178.
 17. Ганза І., Мартоян А. Маркетингові стратегії та фактори впливу при просуванні високотехнологічної продукції на ринку / І. Ганза, А. Мартоян // Економіка. – 2014. – № 1(127). – С. 22–26.
 18. Примак Т.О., Костюченко А.М. Маркетингові аспекти просування послуг / Т.О. Примак, А.М. Костюченко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 633: Логістика. – С. 585–589.
 19. Біловодська О.А. Карпіщенко М.Ю. Науково-методичний підхід до вибору стратегії просування на ринок екологічних інновацій / О.А. Біловодська, М.Ю. Карпіщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 230–241.
 20. Ястремська О.М., Поклонська Л.С. Рекламна стратегія: теоретичні положення та класифікація / О.М. Ястремська, Л.С. Поклонська // Економіка розвитку. – 2015. – № 2(74). – С. 70–78.
 21. Балабанова Л.В. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями : [монографія] / Л.В. Балабанова, О.В. Крутушкіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 179 с.
 22. Божкова В.В. Стратегічне планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств: дис. ... док. экон. наук : спец. 08.00.04 / В.В. Божкова. – Суми, 2011. – 499 с.
 23. Лочан С.А., Федюнин Д.В. Этапы разработки стратегии продвижения продукции в социальных сетях / С.А. Лочан, Д.В. Федюнин // Транспортное дело России. – 2012. – № 4. – С. 29–32.
 24. Маркетинг: энциклопедия / Под ред. М. Бейкера. – СПб. : Питер, 2002. – С. 1200.

УДК 353:338.48

Марченко О.А.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри географії України та краєзнавства
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького*

МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМИ

У статті визначено актуальність та особливості залучення інвестиційних ресурсів у розвиток туристичної галузі на регіональному рівні. Виявлено джерела фінансово-інвестиційних ресурсів, форми їх використання, напрями освоєння. Здійснено оцінку регіонального аспекту управління інвестиціями у туризмі. Обґрунтовано механізми залучення іноземних інвестицій та їх удосконалення. Визначено пріоритетні напрями та заходи інвестування туризму на рівні національного господарства та регіонів.

Ключові слова: туристична галузь, регіони, розвиток, фінансово-інвестиційні ресурси, механізми, власні і залучені кошти, управління.

Марченко О.А. МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

В статье определены актуальность и особенности привлечения инвестиционных ресурсов в развитие туристической отрасли на региональном уровне. Выявлены источники финансово-инвестиционных ресурсов, формы их использования, направления освоения. Осуществлена оценка регионального аспекта управления инвестициями в туризме. Обоснованы механизмы привлечения иностранных инвестиций и их совершенствование. Определены приоритетные направления и меры инвестирования туризма на уровне национального хозяйства и регионов.

Ключевые слова: туристическая отрасль, регионы, развитие, финансово-инвестиционные ресурсы, механизмы, собственные и привлеченные средства, управление.

Marchenko O.A. MECHANISMS OF ATTRACTING INVESTMENT AND FINANCIAL RESOURCES IN THE DEVELOPMENT TURISTCKO INDUSTRY AT THE REGIONAL LEVEL AND FEATURES MANAGEMENT

The article defines the importance and features of attraction of investment resources in the development of the tourism industry at the regional level. The sources of financial and investment resources, forms of their use, directions of development. Assess regional dimension of investment in tourism. Mechanisms of attracting foreign investment and improving them. Identified priority areas and measures for tourism investments at the level of national economy and regions.

Keywords: tourism industry, regions, development, financial investment resources, mechanisms, own and attracted funds, management.

Постановка проблеми. Сталий та всебічний розвиток регіонів безпосередньо пов'язаний з підвищенням їхньої економічної активності, яка потребує відповідного ресурсного забезпечення. Ведучи мову про ресурси, маємо на увазі не лише природний потенціал, а й фінансову підтримку, якої потребують як державні підприємства, так і приватний бізнес, зокрема, у сфері надання рекреаційних послуг та туризму, який може (за певних умов) здійснювати значний вплив на розвиток території.

Об'єктивно сьогодні держава не має реальної можливості задоволення усіх наявних потреб рекреаційно-туристичного комплексу за рахунок бюджетних коштів. Тому виникає потреба пошуку інших механізмів залучення фінансових потоків, головні з-поміж яких – інвестування, кредитування, створення відповідних фондів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань, які стосуються функціонування рекреаційно-туристичної галузі і, зокрема, можливостей залучення до її розвитку інвестиційних ресурсів, здійснюються низкою фахівців та практиків, серед яких слід виділити В. Квартальнова, В. Федорченка, В. Цибуха, О. Бейдика, А. Амошу, Н. Коніщеву та інших науковців. Розглядають ці проблеми і в регіональному аспекті, насамперед такі українські вчені, як М. Долішній, В. Кравців, В. Євдокименко, М. Крачило, І. Школа.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Роботи даних авторів містять досить глибокий аналіз розвитку рекреаційно-туристичної індустрії і трансформаційних процесів, які в ній відбуваються, можливостей залучення інвестицій, формування інвестиційного клімату і т. ін. Низку рекомендацій було успішно впроваджено у практику господарювання. Водночас суспільство очікує від науки конкретних пропозицій щодо пошуку джерел фінансування туристичних об'єктів, їх диверсифікації, наукового обґрунтування розбудови рекреаційних територій та відповідей на нові практичні запитання, що постійно виникають.

Отже, зважаючи на дедалі більшу кількість запитів на довгострокове фінансування впровадження інноваційних проектів і розвитку інфраструктури у сфері туризму, існує незадоволена потреба у розширенні способів залучення капітальних вкладень та визначенні їх пріоритетів у регіональному контексті, що підштовхує до нових наукових пошуків.

Мета статті полягає в обґрунтуванні механізмів залучення фінансово-інвестиційних ресурсів у розвиток туристичної галузі на регіональному рівні, виявленні їх переваг та недоліків з метою забезпечення ефективного управління фінансово-інвестиційними потоками.

Виклад основного матеріалу дослідження. При здійсненні інвестицій у туристичну діяльність слід звернути увагу, що туризм, по суті, – явище сезонне, тому повна залежність регіону від одного сектора індустрії небажана. Тим більше що попит на туризм і подорожі значною мірою залежить від доходів і смаків туристів. Окрім того, розвиток туризму породжує певні соціальні і додаткові витрати на підтримку навколишнього середовища. Досить бурхливий розвиток туризму і повна залежність від нього ставить таку дилему: якщо припинити подальший розвиток, це загрожуватиме економічному спадам; якщо не обмежувати туризм у подальшому розвитку, то природні і культурні ресурси країни збідніють і знеціняться [2, с. 78].

Іноді уряди країн дивляться на туризм досить оптимістично. Вони втілюють у життя активні

інвестиційні програми, які спрямовані на розвиток туризму і носять пріоритетний характер. З'являються нові місця для відпочинку туристів, модернізуються старі, що прийшли в занепад: в них інвестуються грошові кошти. Наприклад, Лівенворт (Вашингтон), старе містечко лісорубів і шахтарів, пережив справжнє відродження, коли трансформувався у баварське селище, і т. п.

Часом інвестиції у туризм породжують ріст темпів інфляції. Туристи вкладають свої гроші, зароблені в іншому регіоні або країні, в економіку даного туристичного регіону. Підвищуються ціни на товари першої необхідності: продукти, одяг, житло, транспорт. Як правило, у туристичних регіонах особливо стрімко ростуть ціни на землю (наприклад, Південне узбережжя Криму). Ціна, яку туристи можуть заплатити за своє проживання під час відпустки в туристичному регіоні, може різко знизити попит на житло місцевих жителів. Місцеві жителі (які мають відносно невеликі доходи) просто витісняються з ринку житла в районах з розвинутою туристичною індустрією.

Отже, до переваг від інвестицій у туристичну індустрію можна віднести: збільшення готівкового потоку в регіон, у тому числі надходження іноземної валюти; ріст валового національного продукту (ВНП); створення нових робочих місць; реформування структури відпочинку, яка може бути використана як туристами, так і місцевими жителями; залучення капіталу, у тому числі й іноземного; збільшення податкових надходжень приймаючого регіону. Недоліки розвитку туризму проявляються в тому, що він впливає на ріст цін на місцеві товари та послуги, на земельні й інші природні ресурси і нерухомість; сприяє відтоку грошей за кордон при туристичному імпорту; викликає екологічні та соціальні проблеми; може нанести збитки розвитку інших галузей і т. д.

У сучасних умовах господарювання економічна політика в Україні практично не передбачає цільових інвестицій у розвиток туристичної галузі. Більш розповсюдженою формою інвестицій є її підтримка на місцевому або регіональному рівнях за рахунок місцевих бюджетів або спеціального податку та за рахунок зацікавлених фірм. Ряд інтелектуальних інвестиційних програм фінансується різними закордонними фондами та банками: Європейським банком реконструкції та розвитку, фондом підтримки малого та середнього підприємництва, деякими добродійними фондами [1, с. 157]. У рамках цих інвестицій проводиться в основному підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, проведення спеціалізованих конференцій, симпозіумів, семінарів та ін. Проте цільове фінансування капіталоємних проектів за рахунок даних джерел практично не використовується.

Загалом, потенційні джерела інвестування туризму можна поділити на чотири групи: власні засоби; кредитні засоби; цільове бюджетне фінансування; інші джерела (закордонні фонди, добродійні кошти тощо). Урядом України передбачено пільгове інвестування різних програм у туристичній галузі в рамках підтримки малого підприємництва, але отримати такі пільги досить проблематично. Для цього слід підготувати бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування, отримати відповідний висновок експертів, і тільки після цього дані матеріали направляються на конкурс інвестиційних проектів з пільговими кредитами.

Аналогічні дії слід виконувати для участі у зарубіжних інвестиційних конкурсах. Звичайно, що найнадійнішим джерелом фінансування є власний капітал. Але, як показує досвід, капіталомісткі про-

екти реалізуються в основному на базі запозичених коштів (або залучені плюс власні) [4, с. 471]. Найкращим кредитним капіталом для інвестицій є безпроцентний кредит (позика). Дана форма фінансування може бути реалізована тільки за рахунок кредитних засобів засновників (акціонерів) згідно з рішенням вищого органу управління – загальних зборів. Така ж форма може бути досягнута через облигаційну позику, якщо законом для даної організаційно-правової форми передбачений випуск облигацій.

Однією з форм залучення інвестора є переуступка йому пакета акцій (частки) підприємства туристичної індустрії, що відповідає розміру його інвестиційного внеску, закритому акціонерному товариству або товариству з обмеженою відповідальністю або продаж пакету акцій на пільгових умовах відкритому акціонерному товариству. Залучення інвестора може бути реалізовано також на інших умовах, декларованих в інвестиційному договорі:

- пайової власності після реалізації проекту;
- відсотків з майбутніх прибутків;
- квоти місць (при будівництві об'єктів розміщення туристів);
- пільгове надання туристичних послуг і т. д.

Для більш швидкого накопичення власних коштів під великі інвестиційні проекти доцільно використовувати принцип прискореної амортизації у відповідності з новими нормативно-правовими актами. Згідно з рішенням Загальних зборів, на реалізацію інвестиційних проектів можуть бути направлені дивіденди акціонерів або прибуток учасників (капіталізація прибутку).

Найбільш жорсткими умовами фінансування інвестиційного проекту є банківський кредит, у тому числі іпотечний кредит під заставу майна, землі, обладнання і т. д. У ряді випадків доцільно скористуватися формою лізингу. Існує також можливість використання податкового інвестиційного кредиту у вигляді відстрочки по оплаті податків, обов'язкових платежів і зборів. У кожному конкретному випадку умови жорсткого кредитування слід використовувати тільки тоді, коли вичерпані всі можливості отримання більш м'яких форм фінансування, що описані вище [5, с. 24].

Розвиток галузі туризму впливає на розвиток інших галузей економіки, сприяє збільшенню надходжень до державного бюджету, створенню нових робочих місць. За останні роки в індустрії туризму України відбулися позитивні зміни: удосконалення та розширення управління сферою туризму, підвищення ефективності роботи туристичних комплексів, більше уваги приділяється рекламі туристичних комплексів на Інтернет-сайтах, розвивається система професійної туристичної освіти.

Система управління туризмом не є відокремленою, а існує як важливий елемент регіональної системи управління [3]. Тому слід звернути увагу на вирішення питань, пов'язаних з туристичним комплексом у регіонах: відсутність потрібного фінансування, потреба у відповідному кваліфікаційному рівні освіти спеціалістів туристичної галузі, недостатній рівень реклами туристичних баз та неефективне управління туристичною галуззю.

Іноземні інвестиції в прямій та портфельній формах є активними, зростаючими за обсягами процесами. Розвиток інформаційних технологій створює передумови для подальшого розширення інтеграційних процесів у світовій економіці. Особливого значення, зокрема для України, набуває питання придбання іноземними інвесторами корпоративних

прав, отримання можливості впливу на діяльність підприємств. Ці процеси є неоднозначними з точки зору інтересів національної економіки та підприємств-резидентів, потребують їх адекватного врахування в інвестиційному управлінні.

Проблема іноземних підприємницьких інвестицій на мікрорівні торкається насамперед таких підприємств-резидентів: 1) підприємств, акції (корпоративні права) яких купуються іноземними інвесторами; 2) підприємств, які входять у зовнішнє оточення (середовище) тих підприємств, акції яких стали об'єктами іноземного інвестування (такими підприємствами можуть бути постачальники, дистриб'ютори, конкуренти). Щодо кожної інвестиційної угоди, можна визначити коло прямих та опосередкованих суб'єктів (підприємств), інтереси яких нею зачіпаються.

Менеджери підприємств туристичної галузі повинні здійснювати моніторинг зовнішнього середовища підприємства, урахувати зміни в ньому через прийняття відповідних управлінських рішень. Зокрема, потрібно виявляти для своїх підприємств можливі позитивні та негативні моменти отримання іноземним інвестором корпоративних прав у певному підприємстві-резиденті. Зміни в структурі власників відбуваються постійно, багато з них практично не впливають на діяльність підприємств, але є й такі, що можуть дуже суттєво вплинути на подальшу роботу підприємств [7, с. 106]. Серед останніх можуть бути зміни, пов'язані з приходом іноземних інвесторів.

Прихід іноземного інвестора – це одночасно й шанси, й загрози для кола підприємств – «зацікавлених осіб». Для кожного представника останніх зазначені плюси та мінуси будуть мати різні виміри. Якщо обходитися без персоналізації, то в цілому для економіки-реципієнта можна назвати такі позитивні можливості (шанси):

- зростання інвестиційних ресурсів, що є важливим фактором зростання ділової активності (безпосередній позитивний поштовх можуть, зокрема, отримати окремі представники з групи «зацікавлених осіб»);
- привнесення в економіку позитивного досвіду менеджменту, зокрема в області маркетингового управління;
- сприяння поширенню ефективних корпоративних прав, форм взаємодії інвесторів у рамках корпоративних підприємств;
- отримання переваг споживачами продукції (за рахунок можливого підвищення якості продукції, сервісу та інших факторів);
- підтримка системи торгівлі цінними паперами, фондового ринку країни.

Щодо загроз, пов'язаних з приходом іноземного інвестора, придбання ним корпоративних прав, то їх у цілому можна визначити таким чином:

- загроза приходу недобросовісного інвестора, тобто такого, який реально не буде розвивати підприємство;
- загроза зміни конфігурації взаємовідносин з іншими підприємствами (заміна постачальників, у тому числі можлива заміна постачальників-резидентів на нерезидентів, заміна сервісних фірм тощо);
- загроза зміни умов конкуренції на ринку, зокрема зменшення рівня конкурентності;
- загроза формування стратегічної залежності національної економіки від впливових іноземних фірм.

Регулювання зазначених питань значною мірою виходить за межі можливостей підприємств-резидентів. Їх можливості – моніторинг, прогнозування, удо-

сконалення власних стратегій. Туристична галузь діє у відриві від природного середовища, тим самим гальмує її перетворення в ефективну галузь економіки. Якщо кожен санаторій, який використовує у своїй діяльності земельну ділянку, природні ресурси, буде спроможний захистити природне середовище, саме тоді відбудеться перетворення туристичної сфери в один з пріоритетних напрямів регіонального розвитку.

Важливим заходом інвестування повинна виступати реклама туристичної сфери, завдяки якій зросте інтерес до туристичних комплексів України з боку українських та іноземних громадян, що призведе до необхідного інвестування в розвиток туризму України. Великим недоліком є достатньо низький рівень кваліфікації спеціалістів туристичної галузі. Рішення зазначеної проблеми пов'язане з необхідністю підвищення якості навчання в даній галузі. Необхідною умовою підвищення якості підготовки менеджерів з туризму є узгодженість навчальних програм, раціональність дисциплін, закріплення теорії на практиці, створення центрів перепідготовки працівників туристичної сфери. Створення високоефективної туристичної індустрії сприятиме економічному та соціальному розвитку регіонів, збереженню навколишнього середовища, залученню інвестицій, створенню нових робочих місць [6, с. 267].

Висновки. Інвестиційна політика у сфері туризму – це мобілізація і концентрація інвестиційних ресурсів на рішення пріоритетних задач соціально-економічного розвитку, а також надання інвестиційної допомоги стагнующим підгалузям і територіям розміщення. Туризм є одним з найпопулярніших видів відпочинку. Подорожуючи, люди пізнають світ – історію, культуру, звичаї своєї та інших країн. А отже, не лише відпочивають, а й збагачуються духовно. Приватні інвестиції в рекреаційну сферу часто носять «дикий» характер і частіше шкодять загальному розвитку туристичного потенціалу (наприклад, захоплення й забудова прибережних зон, заповідних земель і т. д.). Тому необхідною є чітка реалізація на практиці ідеї розвитку українського туризму в цілому, а не однієї компанії окремо. Інвестування в окрему організацію не буде мати такого ефекту при загальному негативному стані галузі.

Так само проблемою є те, що більшість компаній орієнтовані насамперед на виїзний туризм, а не на розвиток внутрішнього туризму безпосередньо в Україні. Гальмує розвиток галузі й відстала індустрія внутрішнього туризму – готелі, ресторани, кафе, транспорт, курортно-рекреаційні установи.

Культурна інфраструктура – музеї, заповідники, театри, галереї – фактично не є частиною туристичної інфраструктури. Розвиток туристичної індустрії не скоординовано зі збереженням і актуалізацією культурно-історичної спадщини країни. В українській туристичній

індустрії практично не працюють європейські стандарти якості й асортиментів надання послуг; функціонування інституцій, підготовки туристичних кадрів, законодавства щодо туризму. Саме через це якість послуг часто досить невисока, хоч ціни на них формуються як середньоевропейські.

Таким чином, можна визначити загальні причини, що перешкоджають залученню іноземних інвестицій, головні з яких: відсутність якісної інформації про туристичні регіони; нерозвиненість загальної інфраструктури, особливо в рекреаційних територіях; корумпованість фіскальних та регуляторних органів; відсутність стабільної політичної та економічної ситуації; низький рівень законодавчого та інституційного забезпечення інвестиційної діяльності; втручання місцевих органів влади та організацій контролю в туристичний бізнес.

Ефективним способом залучення зовнішніх інвестицій у розвиток туристично-рекреаційної сфери могли б бути й кошти від продажу цінних паперів, фінансові позики, іпотека, лізинг тощо. Отже, виникає необхідність формування робочих груп на галузевому та регіональному рівнях управління для скоординованої діяльності по спільному рішення проблем як законодавчого, так і загальнонаціонального характеру. При чітко побудованій системі вдосконалення структури загального туризму України вдасться уникнути багатьох вищеперелічених проблем і вивести вітчизняну туристичну галузь на рівень світових стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів : [монографія] / М. Борушак. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
2. Верланов Ю. Фінансово-економічний механізм та інструменти політики розвитку туризму в Україні / Ю. Верланов // Наукові праці ЧДУ ім. Петра Могили. – 2005. – Т. 38. – Вип. 25. – С. 76–85.
3. Захарчук С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі / С. Захарчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 1(3).
4. Кулінська А. Особливості фінансового механізму державного управління суб'єктами невиробничої сфери (на прикладі туристичної галузі України) / А. Кулінська // Ефективність державного управління : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 18/19. – С. 468–476.
5. Механізм державного управління туристичною галуззю (регіональний аспект): наукова розробка / М. Біль, Г. Третяк, О. Крайник. – К. : НАДУ, 2009. – 40 с.
6. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : [монографія] / Т.І. Ткаченко ; 2-ге вид., випр. та доп. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
7. Фен Я.О. Дослідження туристичної галузі в Україні / Я.О. Фен // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук праць ; Мін-во економіки України, Науково-дослід. економ. ін-т. – К., 2006. – Вип. 10(65). – С. 104–109.

УДК 351.338.481.32

Маслиган О.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та рекреації
Мукачівського державного університету***ОЦІНКА УНІКАЛЬНОСТІ ЯДРА КЛАСТЕРА ТУРИЗМУ
ТА РЕКРЕАЦІЇ У ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

У статті реалізовано оцінку унікальності ядра кластеру туризму та рекреації у Закарпатській області, сутність якого зведено до сукупності туристичних ресурсів, а саме: 1) природних, таких як: якісні водні ресурси; бальнеологічні ресурси; лісові ресурси, у межах яких важливими є фітолікувальні ресурси та ресурси природно-заповідного фонду; кліматичні ресурси; 2) штучно створених людиною об'єктів, зокрема, історико-культурних та інфраструктурних ресурсів. Отримані результати у перспективі можуть бути використані при формуванні проекту кластеру туризму та рекреації (що повинне здійснюватися у межах тих територій Закарпатської області, де наявне якісне ядро для їх створення).

Ключові слова: ядро кластера, природні ресурси, штучно створені людиною об'єкти.

Маслиган Е.А. ОЦЕНКА УНИКАЛЬНОСТИ ЯДРА КЛАСТЕРА ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ В ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье реализована оценка уникальности ядра кластера туризма и рекреации в Закарпатской области, сущность которого сведена к совокупности туристических ресурсов, а именно: 1) природных, таких как: качественные водные ресурсы; бальнеологические ресурсы; лесные ресурсы, в пределах которых важны фитолечебные ресурсы и ресурсы природно-заповедного фонда; климатические ресурсы; 2) искусственно созданных человеком объектов, в частности, историко-культурных и инфраструктурных ресурсов. Полученные результаты в перспективе могут быть использованы при формировании проекта кластера туризма и рекреации (что должно осуществляться в пределах тех территорий Закарпатской области, где имеется качественное ядро для их формирования).

Ключевые слова: ядро кластера, природные ресурсы, искусственно созданные человеком объекты.

Maslyhan E.A. THE ASSESSMENT OF CLUSTER CORE OF TOURISM AND RECREATION IN TRANS-CARPATHIAN REGION

In this article is estimation the unique of the core cluster of tourism and recreation in Trans-Carpathian region (therefore the core this is a set of tourist resources). As a specifically is estimation: 1) the natural resources, such as the high-quality water resources; the spa resources; the forest resources (which are important space to have got a plant medical and the natural reserve fund resources); the climatic resources; 2) the artificial man-made objects (that including the historical, cultural resources and infrastructure resources). The results will be use by formation of project of tourism and recreation clusters of the Trans-Carpathian region (in the territories with have a high quality core).

Keywords: the core of cluster; the natural resources; the artificial man-made objects.

Постанова проблеми. Створення проекту кластеру туризму та рекреації повинне здійснюватися у межах тих територій Закарпатської області, де наявне якісне ядро для їх створення. При цьому ядро кластеру туризму та рекреації фактично являє собою сукупність туристичних ресурсів, а саме: 1) природних, таких як: водні; бальнеологічні; лісові; кліматичні; 2) штучно створених людиною об'єктів, зокрема, історико-культурних та інфраструктурних ресурсів. Разом з тим окреслені ресурси лише тоді формують ядро кластера, коли можуть бути використані для створення туристичного продукту. Ці ресурси визначають унікальність туристичної послуги, що надається учасниками кластеру (а саме приваблюють здатність, що дозволяє ідентифікувати наявність умов, необхідних для виникнення рекреаційної зони).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях Явкіна В.Г., Руденко В.П., Короля О.Д. [9], Молнар О.С., Марченко О.І. [7] та ін. знайшли своє відображення питання щодо первинної оцінки унікальності туристичних ресурсів та деяких аспектів їх впливу на формування умов для виникнення рекреаційної зони. Разом з тим наявна необхідність застосування визначених положень саме у площині аналізу ядра кластеру (як найбільш перспективної форми підвищення конкурентоздатності сфери туризму та рекреації) [6].

Мета статті полягає в оцінці унікальності ядра кластеру туризму та рекреації у Закарпатській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нами констатовано, що базовою умовою створення про-

екту кластеру туризму та рекреації у Закарпатській області є [7; 9]:

1) первинна оцінка унікальності туристичних ресурсів, яка полягає в ідентифікації їх привабливості для туристів. Окреслене можна забезпечити на основі введення в якості вихідних результатів такої оцінки системи рейтингових значень (r_i), які надаватимуться кожній території (або рекреаційній зони Закарпатської області, а саме: Ужгородської, Мукачівської, Великоберезнянської, Перечинської, Міжгірської, Воловецької, Свалявської, Іршавської, Березівської, Хустської, Виноградівської, Тячівської, Рахівської [7]) у залежності від сукупного обсягу наявних туристичних ресурсів (чим їх більше, тим більш приваблива територія). При цьому середній рейтинг туристичної зони (\bar{r}) доцільно розраховувати згідно з алгоритмом:

$$\bar{r} = \frac{rv+rb+rpb+\frac{r_l}{n}+rz+rk+ri/k+rinf}{7}, \quad (1)$$

де рейтинг території виділяють: rv – за наявністю водних ресурсів; rb – за наявністю бальнеологічних ресурсів; rpb – за наявністю перспективних бальнеологічних ресурсів; r_l/fl – за наявністю фіто лікувальних та лісових ресурсів; rz – за наявністю ресурсів природно заповідного фонду; rk – за наявністю комфортності території щодо лікування та відпочинку; ri/k – за наявністю культурно-історичних ресурсів; $rinf$ – за пропускною спроможністю інфраструктурних об'єктів;

2) первинна оцінка туристичних ресурсів, що реалізується за допомогою індексаторів щодо обся-

гів ресурсів та їх використання, у тому числі екологічної складової (основні з яких наведені у табл. 1) та пропускних спроможностей інфраструктурних об'єктів.

Важливою складовою ядра кластеру туризму та рекреації є: 1) бальнеологічні ресурси, тобто природні лікувальні речовини, що використовуються для немедикаментозного лікування на курортах та поза ними – лікувальні мінеральні води, термальні води та лікувальні грязі; 2) ВР (або всі води гідросфери у межах рекреаційних зон, зокрема, води рік, озер, каналів, водойм, ґрунтові води, вода гірських льодо-

виків). Оцінка бальнеологічних та водних ресурсів рекреаційних зон Закарпатської області (станом на 2014 р.) представлена у табл. 2.

Область має щільну мережу річок (1,7 км/км²) та озер (32 об'єкти) [3]. При цьому оцінка ВР доцільна у межах усіх рекреаційних зон Закарпатської області (за критерієм придатності їх використання для задоволення туристично-рекреаційних потреб, за густотою водойм та гідросітки). Це дозволяє надати найбільш високий рейтинг за цим параметром Березівській, Виноградівській, Хустській, Ужгородській, Мукачівській зонам.

Таблиця 1

Характеристика індикаторів, щодо обсягів туристичних ресурсів та їх використання

Показник	Водні ресурси (далі – ВР)	Лісові та фітолікувальні ресурси (далі – ФЛР)	Ресурси природно-заповідного фонду	Історико-культурні ресурси (далі – ІКР)	Кліматичні ресурси (далі – КР)
Обсяг наявних ресурсів	1) наявності водних ресурсів в середньому на 1 га*; 2) кількість працюючих та перспективних свердловин мін. вод;	1) лісистість, % від загальної площі; 2) площа лісів та інші лісовкритих територій, тис. га; 3) площа лісів та лісовкритих площ, придатних для відпочинку (фітолікувальний ресурс);	% площі природно-заповідного фонду (далі – ПФЗ) до загальної	1) частка історико-культурних об'єктів у загальній їх кількості, %; 2) кількість музеїв, архітектурних пам'яток, археологічних та ін. пам'яток;	-
Обсяг використання ресурсів*	1) наявність водойм і річок, придатних для відпочинку, купання, сплаву на байдарках та каное; 2) наявність факторів забруднення та збільшення використання ресурсу (млн. куб)	1) загибель лісових культур та лісових насаджень; 2) зростаюча динаміка рубок по господарствах та пов'язаних з веденням лісового господарства, га/м ³	-	-	загальна комфортність території щодо лікування та відпочинку

* У т. ч. екологічної складової природних туристичних ресурсів

Джерело: розроблено автором на основі [9; 7]

Таблиця 2

Результат оцінки бальнеологічних та водних ресурсів у межах рекреаційних зон Закарпатської області, станом на 2014 р.

Рекреаційні зони	Загальна площа земель		Внутрішні, у т.ч. мінеральні води		Наявність ВР на 1 га (%)	Працюючі свердловини мін. вод		Перспективні свердловини мін. та терм. вод		Наявність водойм і рік, %		Рейтинг території *	
	тис. га.	частка %	тис. га	частка %		од.	частка %	од.	частка, %	відпочинку	купання / сплав на байдарках	водних	бальнеологічних **
Ужгородська	86976	6,8	1598	8,8	1,84	8	12,5	2	3,63	+	+	5	2/6
Мукачівська	99821	7,8	2658	15	2,66	5	7,8	3	5,45	+	+	3	4/7
Великобerezнянська	80992	6,4	690	3,8	0,85	0	0,0	5	9,0	-	+	7	-/5
Перечинська	63127	4,9	432	2,3	0,68	1	1,6	3	5,45	+	+	8	7/7
Міжгірська	116551	9,2	555	3,1	0,48	5	7,8	8	14,5	-	-	10	4/3
Воловецька	54390	4,2	331	1,8	0,61	0	0	7	0	-	-	9	-/4
Свалявська	67301	5,3	435	2,4	0,65	24	37,5	1	1,8	-	-	8	1/7
Іршавська	94447	7,4	1102	6,1	1,17	0	0	5	9,09	-	+	6	-/5
Берегівська	65426	5,2	2094	12	3,2	3	4,7	9	16,3	+	+	2	6/3
Хустська	99662	7,9	2291	13	2,3	6	9,4	49	9,09	+	+	4	3/2
Виноградівська	69677	5,5	2758	15	3,96	1	1,6	1	1,8	+	+	1	7/7
Тячівська	181754	14	1936	11	1,06	7	11	53	37,2	+	+	6	2/1
Рахівська	189210	15	1224	6,7	0,64	4	6,3	9	16,4	+	+	8	5/3
Всього	1269334	100	18104	100	20,1	64	100	155	100	53	77	-	-

* Порядковий показник, що відображає важливість кожної рекреаційної зони за наявністю водних та бальнеологічних ресурсів (встановлено від 1 до 13 – за кількістю об'єктів оцінки. Об'єкти, де відповідні об'єкти відсутні, у рейтингу не беруть участі, автоматично прирівнюючись до самої останньої позиції).

** Працюючих/перспективних

Джерело: розроблено на основі [3; 8; 9]

Оцінка бальнеологічних ресурсів виявила найкращу забезпеченість мінеральною водою із працюючих свердловин у межах таких рекреаційних зон, як [5; 3]: 1) Свалявська та Ужгородська – де зосереджена більшість працюючих свердловин мінеральних вод та представлені майже всі їх типи; 2) Тячівська – де наявні приблизно 60 мінеральних джерел (з яких сім – працюючі), що містять до 20-ти життєво необхідних для здоров'я людини мікроелементів. Особливо багаті металами високогірні джерела Усть-Чорної, Руської Мокрої, Великої Угольки, Тарасівки. Є джерела з вмістом дефіцитного у Закарпатті фтору, йоду; 3) Хустська – де наявні родовища мінеральних вод різних груп: Шаянське, Драгівське, Велятинське, Нарцис. Разом з тим перспективними з бальнеологічної точки зору є Тячівська, Хустська, Міжгірська (де найвідоміші перспективні свердловини з мінеральною водою Соймівське, Келечинське,

Вучківське, Верхньобистрянське, Колочавське та термальне джерело «Теплі води», с. Велятино), Берегівська (зокрема, свердловини мінеральної та термальної води м. Берегово та с. Косино), Рахівська та Воловецька (найвідоміше з них в урочищі Занька) рекреаційні зони. Найменш перспективною з точки зору водних та бальнеологічних ресурсів є Свалявська та Воловецька рекреаційні зони.

Важливим параметром для ВР (як складової ядра кластеру) є забезпечення якісними ресурсами, що визначається структурою та динамікою водокористування (а саме використання відповідних ресурсів для задоволення потреб туристів, населення, сільського господарства та інших потреб, включаючи скидання стічних вод та інші види ресурсного використання [1]) та загального забруднення. Активне скидання неочищених/не достатньо очищених стічних вод на основі води природних джерел знижує

Таблиця 3

Результат оцінки лісів рекреаційних зон Закарпатської області

Рекреаційні зони	Загальна площа земель		Ліси та інші лісовкриті площі, тис. га		Лісистість, % від загальної площі	З усіх лісів та лісовкритих площ придатних для відпочинку		Рейтинг території *
	тис. га.	частка, %	тис. га.	частка, %		тис. га	частка, %	
Ужгородська	86976	6,85	25026	3,48	0,29	27	0,35	10
Мукачівська	99821	7,86	33687	4,68	0,34	5963	76,49	9
Великоберезнянська	80992	6,38	58258	8,09	0,72	0	0,00	3
Перечинська	63127	4,97	44387	6,16	0,70	0	0,00	4
Міжгірська	116551	9,18	77780	10,80	0,67	428	5,49	6
Воловецька	54390	4,28	36450	5,06	0,67	0	0,00	6
Свалявська	67301	5,30	49625	6,89	0,74	0	0,00	2
Іршавська	94447	7,44	52384	7,27	0,55	49	0,63	7
Берегівська	65426	5,15	9280	1,29	0,14	0	0,00	11
Хустська	99662	7,85	52445	7,28	0,53	0	0,00	8
Виноградівська	69677	5,49	12132	1,68	0,17	0	0,00	12
Тячівська	181754	14,32	123905	16,79	0,68	1329	17,05	5
Рахівська	189210	14,91	147702	20,51	0,78	0	0,00	1
Всього	1269334	100	723061	100	-	7796	100	-

* Порядковий показник, що відображає важливість кожної рекреаційної зони за наявністю фітолікувальних та лісових ресурсів (встановлено від 1 до 13 – за кількістю об'єктів оцінки. При цьому об'єкти, де відповідні об'єкти відсутні, у рейтингу не беруть участі, автоматично привірюються до самої останньої позиції).

Джерело: розроблено на основі [4; 9]

Таблиця 4

Результати оцінки ПЗФ рекреаційних зон Закарпатської області станом на 2014 р.

Рекреаційні зони	Загальна площа зони, тис. га	Кількість об'єктів ПФЗ, од.		Площа ПЗФ, га	% площі ПЗФ до загальної площі	Рейтинг території
		загальна	загальнодержавного / місцевого значення			
Ужгородська	86976	34	3/31	4980,59	0,003	5
Мукачівська	99821	27	2/25	6414,1	0,001	5
Великоберезнянська	80992	25	2/23	39164,6	0,049	1
Перечинська	63127	22	2/20	3233,5	0,006	5
Міжгірська	116551	54	4/50	41182,85	0,036	2
Воловецька	54390	17	3/14	2719,4	0,003	6
Свалявська	67301	17	3/14	334,24	0,0003	9
Іршавська	94447	20	4/16	9005,51	0,010	4
Берегівська	65426	21	1/20	555,7	0,001	8
Хустська	99662	29	2/27	4690,33	0,0003	7
Виноградівська	69677	17	3/14	6170,61	0,002	4
Тячівська	181754	66	7/59	15374,71	0,010	4
Рахівська	189210	105	6/99	43501,61	0,021	3

Джерело: розроблено на основі [3; 8; 9]

сукупну кількість річок та водойм, придатних для відпочинку та купання (у зв'язку з їх хімічними, фізичними або біологічними забрудненнями).

У складі ядра кластеру туризму та рекреації Закарпатської області вагоме місце належить лісовим ресурсам, які інтерпретовані як лісові запаси цінної деревини, технічної, лікарської сировини (ФЛР) та продуктів лісу. При цьому ФЛР визначаються за параметрами рекреаційного використання лісів та їх сприятливим санітарно-гігієнічним фоном та ресурсами ПЗФ. Відповідно, за базовим критерієм оцінки потенційних фітолікувальних властивостей лісових ресурсів є лісистість території (табл. 3).

Найбільш лісистими є гірські райони (Рахівська, Свалявська, Великоберезнянська, Перечинська, Міжгірська, Воловецька, Тячівська), що надає можливості для широкого розвитку у них туризму і рекреації.

Разом з тим у 2014 р. наявне зростання динаміки рубок – на 49% [4], що створює ризики зниження обсягів ФЛР та лісистості територій рекреаційних зон Закарпатської області та загибелі лісових культур і лісових насаджень.

Важливим є вивчення і ресурсів ПЗФ у межах лісових та фітолікувальних ресурсів рекреаційних зон Закарпатської області, що доцільне через відсоткове відношення площі такого фонду зони до її загальної площі. Результати оцінки ПЗФ рекреаційних зон Закарпатської області станом 2014 р. наведено у табл. 4.

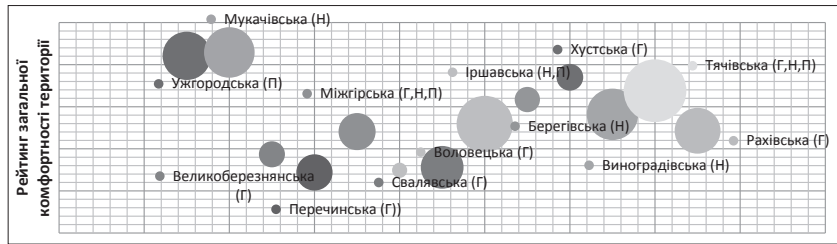
Так, найкращим ПЗФ володіють: 1) Великоберезнянська рекреаційна зона, де розташовано два об'єкти загальнодержавного значення, зокрема, Національний природний парк «Ужанський», ботанічна пам'ятка природи «Гора Яворник» та 23 об'єкти місцевого значення; 2) Міжгірська рекреаційна зона, де розташовано чотири об'єкти загальнодержавного значення, зокрема, частина Національного природного парку «Синевир», лісовий заказник

«Кам'янка», пам'ятки природи «Урочища Великий Яворець та Обнога» та «Голятин» та 50 об'єктів місцевого значення; 3) Рахівська рекреаційна зона, де розташовано шість об'єктів загальнодержавного значення, зокрема, частина Карпатського біосферного заповідника, заказники «Діброва», «Урочища Затінки і Тересянка», «Апшинецький», пам'ятки природи «Урочище «Довгий потік» та «Скелі Близниці» та 99 об'єктів місцевого значення; 4) Іршавська рекреаційна зона, де розташовано чотири об'єкти загальнодержавного значення – Національний природний парк «Зачарований край», заказники «Річанський», «Зачарована долина», пам'ятка природи «Болото Чорне Багно» та об'єкти місцевого значення.

При формуванні ядра кластеру велике значення мають ІКР (пам'ятки історії або предмети духовно-матеріальної культури; архітектурно-культурні пам'ятки). Відповідно до оцінки ІКР рекреаційних зон Закарпатської області (табл. 5), встановлено, що на її території сконцентрована велика їх частина, що формує значний туристичний інтерес.

Найбільша частка ІКР наявна у межах Ужгородської, Берегівської, Виноградівської, Мукачівської, Міжгірської та Хустської рекреаційних зон.

Складовою ядра кластеру туризму та рекреації є КР, що визначають загальну комфортність території щодо лікування та відпочинку. Кліматичні умови



* (Н) низовинний район. Лікувальний ефект седативний, нейрорегуляторний, актопротекторний, бронходилатуючий, метаболічний, гіпотонічний, бактерицидний; (П) передгірний район. Лікувальний ефект репаративно-регенеративний, адаптаційно-трофічний, імунодепресивний, метаболічний, актопротекторний, гемостимулюючий, бактерицидний; (Г) – гірський. Лікувальний ефект репаративно-регенеративний, катоболічний, детоксикаційний.

Рис. 1. Результат оцінки КР Закарпатської області станом на 2014 р.

Таблиця 5

Результат бальної оцінки ІКР рекреаційних зон Закарпатської області станом на 2014 р.

Рекреаційні зони	Архітектурні пам'ятки		Пам'ятки археології		Пам'ятки історії		Пам'ятки мистецтва		Музеї		Всього об'єктів		Рейтинг території
	Кількість, об	Частка, %	Кількість, об	Частка, %	Кількість, об	Частка, %	Кількість, об	Частка, %	Кількість, об	Частка, %	Кількість, об	Частка, %	
Ужгородська	39	17,1	58	22,9	49	53,8	33	12,6	23	23,2	202	21,7	1
Мукачівська	24	10,6	18	7,1	19	20,9	37	14,2	11	11,1	109	11,7	4
Великоберезнянська	10	4,4	0	0	0	0	4	1,53	0	0	14	1,5	14
Перечинська	2	0,88	1	0,40	2	2,20	8	3,07	6	6,06	19	2,04	12
Міжгірська	28	12,3	0	0,00	1	1,10	22	8,43	15	15,1	66	7,09	5
Воловецька	11	4,85	0	0,00	0	0,00	8	3,07	5	5,05	24	2,58	11
Свалявська	4	1,76	2	0,79	1	1,10	13	4,98	5	5,05	25	2,69	10
Іршавська	11	4,85	18	7,11	3	3,30	21	8,05	4	4,04	57	6,1	7
Берегівська	41	18,1	65	25,6	5	5,49	17	6,5	8	8,08	136	14,6	2
Хустська	14	6,17	6	2,37	7	7,69	26	9,96	6	6,06	59	6,3	6
Виноградівська	21	9,25	77	30,4	2	2,20	22	8,43	6	6,06	128	13,7	3
Тячівська	12	5,29	7	2,77	1	1,10	30	11,5	7	7,07	57	6,12	8
Рахівська	10	4,41	1	0,40	1	1,10	20	7,66	3	3,03	35	3,76	9
Всього	227	100	253	100	91	100	261	100	99	100	931	100	-

Джерело: розроблено на основі [2; 3; 9]

Закарпатської області показані для відвідування рекреантами з запальними захворюваннями органів дихання, бронхіальною астмою, постінфарктним кардіосклерозом, туберкульозом, хворобами крові, захворюваннями ЛОР-органів та неврозами. Результати аналізу КР рекреаційних зон за загальною комфортністю наведені на рис. 1.

Так, умовами для кліматотерапії володіють усі рекреаційні зони Закарпатської області, проте максимально комфортними є Міжгірська та Тячівська.

Складовою ядра кластеру туризму та рекреації є пропускні спроможності інфраструктурних об'єктів, що забезпечують процеси та умови з виробництва туристичних послуг (табл. 6).

Так, станом на 2014 р. найбільша місткість готелів та аналогічних засобів розміщування наявна у Виноградівській, Ужгородській, Мукачівській та Свалявській рекреаційній зонах; спеціалізованих засобів розміщення – у Свалявській, Мукачівській, Тячівській та Хустській рекреаційній зонах; об'єктів ресторанного господарства – у Тячівській, Свалявській, Великоберезнянській та Іршавській рекреаційних зонах.

За результатами зведеного аналізу (табл. 7) можна здійснити сегментацію рекреаційних зон Закарпатської області за привабливою здатністю, згідно з різницею окреслених зон за їх середнім рейтинговим значенням.

Таблиця 6

Результат оцінки інфраструктурних ресурсів, рекреаційних зон Закарпатської області станом на 2014 р.

Рекреаційні зони	Номерний фонд ¹		Місткість СЗР ³					Кількість РІ ²		Бальна оцінка ресурсів
	Кількість номерів	Частка, %	Кількість ліжок, од				Частка, %	Одноразових місць, од	Частка, %	
			усього	С	БВ	ДС				
Ужгородська	1083	13,8	306	176	0	80	4,5	1576	0,0	4,7
Мукачівська	1148	14,6	1503	1261	80	0	22	1729	5,8	3,3
Великоберезнянська	87	1,1	195	0	195	0	2,9	460	14	6
Перечинська	111	1,4	296	0	136	0	4,4	888	9,8	5,7
Міжгірська	196	2,5	182	112	0	0	2,7	930	0,0	6
Воловецька	148	1,9	50	0	0	50	0,7	155	0,0	7,7
Свалявська	1198	15,2	1799	1411	125	210	26,6	1237	9,0	2
Іршавська	994	12,6	420	150	200	0	6,2	2146	14,5	3,3
Хустська	193	2,5	517	412	0	60	7,7	483	0,0	5,3
Берегівська	304	3,9	101	0	101	0	1,5	433	7,3	6
Виноградівська	1683	21,4	247	200	47	0	3,7	1790	3,4	4
Тячівська	249	3,2	885	125	499	0	13,1	2660	36	3
Рахівська	475	6,0	250	250	0	0	3,7	1420	0,0	5,3
Всього	7870	100	6751	4097	1383	400	100	15907	100	4,7

Примітка: ¹ готелів та аналогічних засобів розміщування; ² об'єктів ресторанного господарства; ³ спеціалізованих засобів розміщення, ліжок у місяць максимального розгортання, у т. ч. у санаторіях (С); баз за відпочинку (Б); дитячих санаторіях (ДС).

Джерело: розроблено на основі [5]

Таблиця 7

Результат сегментації рекреаційних зон Закарпатської області за привабливою здатністю станом на 2014 р.

Рекреаційні зони	Рейтинг за наявними ресурсами								Середнє рейтингове значення	Рейтинг
	ІКР	ПЗФ	ФЛР	ВР	комфортності території	бальнеологічними		Інфраструктурними		
						фактичними	перспективними			
Ужгородська	1	5	10	5	1	2	6	4,67	4,3	2
Мукачівська	4	5	9	3	2	4	7	3,33	4,7	5
Великоберезнянська	14	1	3	7	1	8	5	6	5,6	9
Перечинська	12	5	4	8	1	7	7	5,67	6,2	10
Міжгірська	5	2	6	10	3	4	3	6	4,9	6
Воловецька	11	6	6	9	1	8	4	7,67	6,6	11
Свалявська	10	9	2	8	1	1	7	2	5	7
Іршавська	7	4	7	6	2	8	5	3,33	5,3	8
Берегівська	2	8	11	2	1	6	3	6	4,8	6
Хустська	6	7	8	4	1	3	2	5,33	4,5	4
Виноградівська	3	4	12	1	1	7	7	4	4,9	6
Тячівська	8	4	5	6	3	2	1	3	4	1
Рахівська	9	3	1	8	1	5	3	5,33	4,4	3

Джерело: розроблено на основі [1–9]

Відтак: 1) максимальною приваблюючою здатністю володіють Тячівська; Ужгородська, Рахівська, Мукачівська та Хустська рекреаційні зони; 2) мінімальну приваблюючу здатність мають Воловецька, Великоберезнянська та Перечинська рекреаційні зони.

Висновки. Результати оцінки унікальності ядра кластеру туризму та рекреації у межах рекреаційних зон Закарпатської області дозволили констатувати:

1. Оцінка водних ресурсів за критерієм придатності їх використання для задоволення туристично-рекреаційних потреб та густотою водойм та гідросітки дозволяє надати найбільш високий рейтинг Брегівській, Виноградівській, Хустській, Ужгородській, Мукачівській рекреаційним зонам. Оцінка бальнеологічних ресурсів виявила найкращу забезпеченість мінеральною водою із працюючих свердловин у межах таких рекреаційних зон, як Свалявська та Ужгородська.

2. У складі ядра кластеру туризму та рекреації Закарпатської області вагоме місце займають лісові ресурси (найбільш лісистими є гірські райони) та історико-культурні ресурси (їх частка максимальна у межах Ужгородської, Берегівської, Виноградівської, Мукачівської, Міжгірської рекреаційних зон).

3. Складовою ядра кластеру туризму та рекреації є кліматичні ресурси, що визначають загальну комфортність території щодо лікування та відпочинку. Так, умовами для кліматотерапії володіють усі рекреаційні зони Закарпатської області, проте максимально комфортними з цієї точки зору є Міжгірська та Тячівська рекреаційні зони.

4. Складовою ядра кластеру туризму та рекреації є пропускні спроможності інфраструктурних об'єктів. Станом на 2014 р. найбільша місткість: готелів та аналогічних засобів розміщування наявна у Виноградівській, Ужгородській, Мукачівській та

Свалявській рекреаційних зонах; спеціалізованих засобів розміщення – у Свалявській, Мукачівській, Тячівській та Хустській рекреаційних зонах; об'єктів ресторанного господарства – у Тячівській, Свалявській, Великоберезнянській, Іршавській рекреаційних зонах.

Отримані результати у перспективі можуть бути використані при формуванні проекту кластеру туризму та рекреації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел ; 7-е вид. – К. ; Ірпінь : Перун, 2009. – 1736 с.
2. Відділ охорони культурної спадщини Управління культури Закарпатської ОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/516.htm>.
3. Головне управління статистики Закарпатської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/press.html>.
4. Екологічний паспорт Закарпатської області за 2014 р. / Держуправління охорони навколишнього природного середовища. – 95 с.
5. Збірник Закарпаття – санаторії та туризм / Головне управління статистики у Закарпатській області, 2014 р. – 102 с.
6. Маслиган Е.А. Генезис и специфика кластерного подхода к управлению экономикой / Е.А. Маслиган // Устойчивое развитие. – 2013. – № 6. – С. 147–152.
7. Молнар О.С. Оцінка наявного туристсько-рекреаційного потенціалу рекреаційних зон Закарпаття / О.С. Молнар, О.І. Марченко // Екологічний вісник. – 2008. – № 7. – С. 24–29.
8. Перелік територій та об'єктів природно-заповідного фонду/ Регіональний інформаційний центр «Карпати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://carpaty.net/?p=27831&lang=uk>.
9. Явкін В.Г. Проблеми географії та менеджменту туризму / В.Г. Явкін, В.П. Руденко, О.Д. Король. – Чернівці : Рута, 2006. – 260 с.

УДК 338.43(477.87)

Морська Т.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті досліджено перспективи розвитку сільських територій Закарпатської області. Обґрунтовано шляхи підвищення продуктивності та ефективності сільськогосподарського виробництва. Охарактеризовано активізацію аграрного сектору гірських та передгірських районів. Визначено першочергові завдання розбудови виробничої і соціальної інфраструктур.

Ключові слова: сільські території, сільське господарство, агропромисловий комплекс, сільське виробництво, аграрний сектор, гірські території.

Морская Т.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье исследованы перспективы развития сельских территорий Закарпатской области. Обоснованы пути повышения производительности и эффективности сельскохозяйственного производства. Охарактеризована активизация аграрного сектора горных и предгорных районов. Определены первоочередные задачи развития производственной и социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: сельские территории, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, сельское производство, аграрный сектор, горные территории.

Morska T.V. PROSPECTS OF AGRICULTURE TRANS-CARPATHIAN REGION

In the article the prospects of rural development Transcarpathian region. The ways of increasing productivity and efficiency in agricultural production. Characterized revitalization of the agricultural sector and mountain foothill areas. Defined priorities of industrial development and social infrastructure.

Keywords: rural development, agriculture, agriculture, agriculture production, agriculture, mountainous territory.

Постановка проблеми. На сьогодні в Закарпатській області, як і в країні загалом, ситуація у сфері землекористування складна. Мають місце такі проблеми, як недосконалість державного управління земельними ресурсами, земельного законодавства та інфраструктури ринку земель; не вживаються необхідні заходи щодо регуляторної політики раціонального та ефективного використання земель усіх категорій; не запроваджені механізми їх економічного стимулювання, не визначена оптимальна модель сільськогосподарського землекористування; низькою є ефективність використання земель у сільському господарстві. Своєю чергою, земельні відносини є тим чинником, під дією якого значною мірою формуються структура виробництва сільськогосподарської продукції, умови функціонування нових суб'єктів господарювання, рівень зайнятості сільського населення тощо і без удосконалення якого неможливо досягти високого рівня розвитку сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем перспектив розвитку сільського господарства займають вагомую частку в сучасних науково-практичних розробках. Відомими вченими у цій галузі є Долішній М.І., Лендел М.А., Мікловда В.П., Пітюлич М.І., Писаренко С.М., Юрчишин В.В., Прокопа І.В., Саблук П.Т., Шевчук Я.В.[4], та інші науковці-економісти.

Мета статті полягає у дослідженні перспективи розвитку сільського господарства Закарпатської області, окресленні кола ключових проблем та шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство Закарпатської області перебуває у кризовому стані. Стагнаційні процеси зумовлені причинами довготермінового характеру. Основними з них є: низька дохідність і збитковість виробництва окремих основних видів сільськогосподарської продукції, відсутність державної підтримки ОСГ, збутових кооперативів, занижені ціни на продук-

цію сільського господарства, відсутність ринкової та соціальної інфраструктури. Матеріально-технічна база, яка склалася на сьогодні в сільському господарстві, соціальна інфраструктура села стрімко деградує. Не вирішуються проблеми суспільно-економічної активізації гірських та передгірських територій області.

За таких обставин залишається низькою ефективність використання земельних ресурсів. Урожайність основних сільськогосподарських культур є в кілька разів нижчою, ніж у розвинутих країнах. Продукція сільського господарства не відповідає міжнародним вимогам якості та безпеки, оскільки 95,1% сільськогосподарської продукції виробляється господарствами населення, які обмежені матеріальними, фінансовими, технологічними та інформаційними ресурсами. Недостатня увага приділяється охороні землі від деструктивних впливів природного і антропогенного характеру. Результатом деградації сільськогосподарських угідь є низький рівень їх продуктивності. Виробництво валової продукції сільського господарства в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у Закарпатській області в останні роки становило в середньому 426 євро, тоді як у країнах ЄС – понад 2 тис. євро [3].

Розв'язання накопичених проблем і подальший розвиток сільського господарства Закарпаття вбачаються у створенні умов, за яких конкурентоспроможність галузі зростатиме, матимуть подальший розвиток різнобічні функції сільського господарства і дотичні до нього види діяльності, що сприятиме якомога повній зайнятості населення, будуть створені оптимальні агроландшафти, раціонально використовуватимуться земельні ресурси, збережеться навколишнє середовище.

З огляду на традиції та природно-кліматичні умови розвиток сільськогосподарського виробництва повинен здійснюватись у таких напрямках: виробництво цукрових буряків, картоплі, високоякісного зерна, овочівництва; городництва і садівництва; виноградар-

ство; молочне і м'ясне скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво, звірівництво; племінна справа, селекція, насінництво. Зростання урожайності досягатиметься через нові аграрні технології, поглиблення селекційно-племінної роботи, біологічний поступ, концентрацію виробництва, спеціалізацію та розвиток кооперації. Це дозволить забезпечити призупинення спаду, стабілізацію та нарощування обсягів сільськогосподарської продукції, а, отже, сприятиме більш повноцінному забезпеченню продуктами харчування не тільки місцевого населення, але й великого контингенту відпочиваючих.

Завдяки впровадженню інноваційних проектів розвитку прогнозованим є досягнення господарствами різних форм власності рівнинних районів рентабельності в межах 60–80%; гірських – 18–22% (вівчарського напрямку), 13–36% (змішаного типу) [2].

На обмежених за величиною ділянках землі здійснюють діяльність господарства різних форм власності. Через це не є можливим запровадити контролюючу меліоративну систему організації території. Приватизація переважною більшістю земель, ускладнює або взагалі не дає проводити на цих масивах протиерозійних заходів. Нові землекористувачі через обмеженість фінансових коштів не в змозі забезпечити формування ерозійно-стійких агроландшафтів тощо.

Ґрунтово-кліматичні, географічні, соціально-економічні чинники зумовили регіональні особливості розвитку організаційно-правових форм господарювання. У Закарпатській області ці особливості певним чином зумовлені традиціями місцевого населення, що й спричинило значний розвиток особистих селянських господарств (господарств населення). На сьогодні важливою проблемою є формування нових організаційно-правових форм господарювання на основі господарств населення, проведенням їх трансформації, об'єднання та інтеграції з сільськогосподарськими підприємствами та фермерськими господарствами.

Подальший розвиток господарств населення відбуватиметься в напрямі передачі земельних часток (паїв) в оренду, кооперації, входження в різні організаційно-правові форми на основі асоційованого членства, що дозволить створити відповідне середовище для формування ефективних організаційно-правових структур ринкового типу.

Визначальним напрямом розвитку сільськогосподарських підприємств є істотне підвищення їх ефективності та зміцнення фінансово-інвестиційного становища.

Що стосується фермерських господарств, то тут очікується не стільки зростання їх кількості, скільки збільшення площ землекористування за рахунок оренди, купівлі, успадкування земельних паїв.

Доцільно максимально використати наявні можливості для розвитку органічного сільського господарства. Важливо передбачити надання державної підтримки його впровадженню, забезпечити компенсацію витрат на проведення сертифікації, аналізів, контролю; допомогти у просуванні органічної продукції на ринки.

Розвиток гірського сільського господарства повинен здійснюватися в таких напрямках:

- передгірна зона – виробництво зерна, картоплі; льонарство; м'ясо-молочне скотарство;

- гірська зона – вівчарство; м'ясо-молочне скотарство. Економічно рентабельно вирощувати картоплю.

Особливості гірських територій дозволяють сформувати власну модель функціонування «органічних» агрогосподарств, базуючись на власних самобутніх технологіях генезису тваринницької продукції, які

відрізняються від традиційних. Є сприятливі умови для виробництва екологічно чистої м'ясної й молочної продукції та збереження генофонду гірсько-карпатської породи овець, буро-карпатської породи ВРХ.

Незважаючи на те що в господарствах населення виробляють вагомую частку сільськогосподарської продукції, на сьогодні відсутня належна заготівельно-збутова мережа. Наявні заготівельні пункти переробних підприємств не відповідають потребам сьогодення, не забезпечують умов формування товарних обсягів якісної продукції та сприятливих закупівельних цін. Тому в основі розбудови ринкової інфраструктури має бути створення у сільській місцевості обслуговуючих кооперативів. Формування мережі плодоовочевих, молочарських, м'ясних, сервісних та інших об'єднань дрібних товаровиробників сприятиме створенню додаткових робочих місць, зайнятості населення.

Перейти до стабільного економічного зростання можливо за збільшення інвестицій у сільське господарство досліджуваної території, покращання її інвестиційно-інноваційного забезпечення. Розвиток сільського господарства гірських районів повинен орієнтуватись не просто на збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, а передусім на виробництво якісної і безпечної екологічно чистої продукції на основі удосконалення структури виробництва, форм господарювання, підвищення ефективності. Цьому має сприяти активна державна допомога за такими напрямками:

1. Підтримка особистих селянських господарств, зокрема, залучення ОСГ гірських районів до програм державної підтримки аграрного сектору і розвитку сільських територій.

2. Встановлення цін підтримки на такі види сільськогосподарської продукції, як молоко і м'ясо.

3. Підвищення продуктивності пасовищ і сінокосів. Усі без винятку пасовища (низького, середнього та високого природоохоронного рівня) потребують докорінного поліпшення на основі диференційованого підходу до їх облаштування. Відомо, що найбільш інтенсивно використовуються пасовища низького рівня, тому й потребують більших затрат на відновлення потенційної продуктивності (у середньому 1530 грн./га [1], затрати на 1 га пасовищ середнього і високого рівня значно менші – приблизно 10–20% від цієї суми). Зважаючи на високу щільність наявного поголів'я ВРХ, без проведення необхідних робіт у цьому напрямку неможливо забезпечити раціональну годівлю тварин зеленими кормами.

4. Відродження вівчарства. Це передбачає повернення покращання пасовищ високого рівня, що прилягають до лісових масивів на схилах з крутизною понад 70° і відносяться до земель запасу. Вартість необхідних робіт становить приблизно 110 грн./га. Розвиток вівчарства, своєю чергою, сприятиме відродженню дотичних виробництв (виробництва бринзи, лжіників з овечої вовни тощо).

5. Підвищення конкурентоспроможності гірського сільського господарства (впровадження органічного тваринницького виробництва).

6. Розвиток ринкової інфраструктури:

а) формування виробничих кооперативів;

б) розвиток дорадчої служби.

Таким чином, вищевказане вимагає кардинального перегляду усталеної практики державної допомоги гірським територіям, збільшення інвестиційних потоків, конкретизації стратегічних завдань АПК щодо гірських районів, підвищення ініціативності місцевих органів влади та самих аграріїв.

Свою чергою, удосконалення державної підтримки тваринництва у гірських районах передбачене законами України «Про державну підтримку сільського господарства України»; «Про статус гірських населених пунктів в Україні» (ст. 3 щодо встановлення доплат до ціни сільськогосподарської продукції, яка вироблена в місцевостях, що віднесені до гірських, та реалізується державі виробниками таких населених пунктів); «Про особисте селянське господарство» (ст. 10 щодо державної підтримки особистих селянських); Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 р. (ст. 13 щодо удосконалення існуючих і запровадження нових механізмів державної підтримки сільгоспвиробників, які узгоджуються з вимогами СOT (ЄС)) та ін.

Зокрема, державою задекларована підтримка виробників молока шляхом дотацій на молоко незбиране екстра, вищого, першого та другого ґатунків і вершки незгузнені, стимулювання підвищення якості молока, що відповідає вимогам державного стандарту України (через доплати у відсотках до закупівельної ціни: для молока ґатунку екстра – 25%; для молока вищого ґатунку – 20%). На сьогодні діє змішана схема виплати компенсацій виробникам молока, молочної сировини та молочних продуктів за рахунок податку на додану вартість (уведена 01.01.2012 р.). 70% ПДВ, сплаченого переробниками молока, повертається їм як пряма дотація. Інша частина – 30% ПДВ сплачується у спеціальний фонд держбюджету, який розподіляється Кабінетом Міністрів для фінансування програм з підтримки сільськогосподарського виробника. Зокрема, з цих коштів здійснюється виплата дотації за утримання та збереження молодняку великої рогатої худоби. Таким чином, селянське господарство, яке здає на переробне підприємство молоко, має отримати від переробника, крім вартості продукції, додатково компенсацію в розмірі 14% вартості проданої продукції.

Для контролю фінансових потоків державної підтримки виробників молока ми пропонуємо запровадити механізм державних субсидій для споживачів молока (молокопереробних підприємств). На відміну від державних дотацій, що стимулюють пропозицію, субсидії дозволяють стимулювати ринковий попит на продукцію. Грошові державні потоки при цьому

більш контрольовані, оскільки вони надходять до одного закупівельника, а не до багатьох його виробників.

Різниця між закупівельною ціною молока та економічно обґрунтованою (у нашому випадку – молока, виробленого в гірських умовах) компенсується державою конкретному молокопереробному підприємству. Такий механізм дасть змогу:

а) забезпечити паритетність цін й еквівалентність обміну продукції між галузями;

б) стимулювати виробників молока вищими закупівельними цінами;

в) контролювати державні фінансові витрати завдяки прозорим витратам за реально здане молоко.

Така система взаємовідносин дозволяє узгодити інтереси всіх учасників даної системи: виробників молока, молокопереробних підприємств і держави. Мотиваційною складовою для молокопереробних підприємств є доступ до дешевих сировинних ресурсів; для виробників молока – отримання реальних грошей у момент здачі молока; для держави – спрощений контроль та ефективне використання адресної допомоги.

Проблема використання субсидій полягає у складності контролю їх цільового використання. Спростивши процес контролю використання коштів за рахунок перевірки їх використання одним закупівельником, а не контролюючим десятків постачальників, ми все одно не досягнемо об'єктивної картини щодо адресності використання цих коштів. Гіпотетично переробне підприємство може придбати за демпінговою ціною порошокове молоко, виробити і реалізувати молочну продукцію. Для нівелювання цієї схеми зловживання молокопереробним підприємством слід розробити механізм адресної підтримки виробників молока.

Отже, взявши за основу систему підтримки виробників молока через систему субсидій для переробників (стимулювання попиту) і забезпечення процесу розширеного відтворення виробництва молокозаводів, пропонуємо запровадити комбіновану систему субсидій і дотацій (рис. 1). При цьому основною доміантою є субсидія, а дотація – елементом, що підтверджує дієвість запропонованого нами механізму. Державні кошти в обсязі ~ 90% скеровуються на стимулювання попиту молокозаводів, а ~ 10% – у формі дотацій

виробникам. Мета такої структуризації державної підтримки – забезпечити зворотній інформаційний зв'язок про результати використання державних інвестицій. Контроль цільового використання коштів забезпечується за рахунок звернення виробників молока щодо компенсації 10%-ї вартості молока. Підставою для звернення можуть бути купони або інші обігові документи на паперових носіях, що засвідчують здану продукцію у відповідному номіналі. Обмін цих купонів на залишкові 10% державної підтримки (дотації) є аналітичною базою для підведення балансу між 90% субсидій (відповідної кількості закупленого молока) і 10% дотацій, які селяни також захочуть отримати.

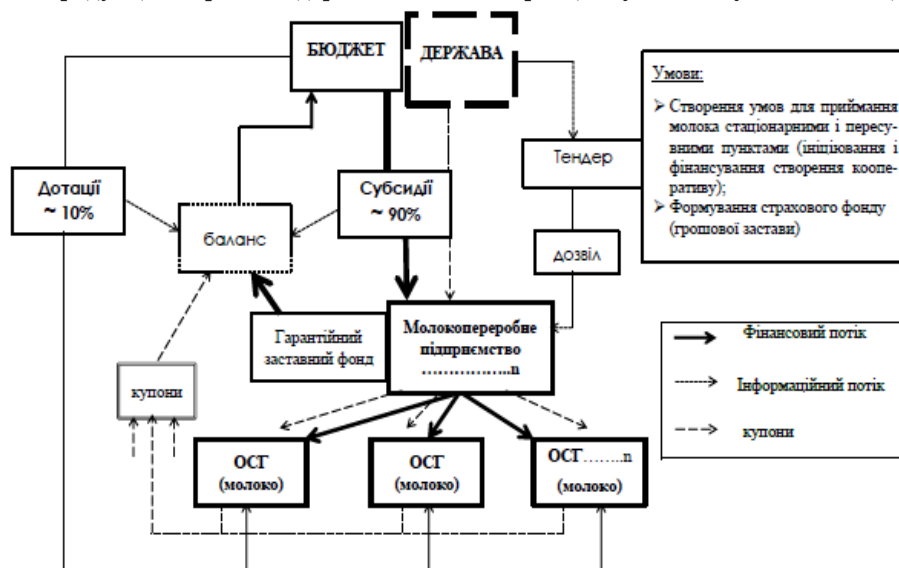


Рис. 1. Структурно-логічна схема механізму державної підтримки виробників молока гірських районів

Ця схема дасть змогу прозоро здійснювати державну підтримку. Крім того, вона нівелює зловживання молокозаводів щодо диверсифікації джерел надходження молока. Наприклад, купити молоко за демпінговими цінами за кордоном не вдасться, оскільки, освоївши 90% субсидій, держава не підтвердить джерела надходження молока 10% дотацій на час звернення селян (рис. 1).

Право на отримання субсидій молокопереробне підприємство отримує за рахунок тендерних процедур. Створення закупівельного кооперативу молокопереробним підприємством у гірських районах є однією з умов виграшу державного тендеру на отримання субсидій.

Гарантійний заставний фонд підприємства формується за рахунок власних коштів або запозичених. Варто зазначити, що ці кошти є гарантією повернення субсидій державі, що були використані і не підтверджені купонами ОСГ. Після підведення балансу підприємство може вільно розпоряджатися цими коштами, або знову формувати з них заставний фонд у випадку продовження участі у тендері для одержання субсидій на наступний рік.

Ініціатором створення закупівельних кооперативів виступатимуть молокопереробні підприємства, які забезпечать початкові інвестиції в проект створення сучасних закупівельних пунктів. Проблема створення даних структур у гірських районах полягає в тому, що виробники молока не можуть виступати ініціаторами створення кооперативів унаслідок їх розрізненості і дрібнотоварності. Обґрунтувати ж місця локалізації приймальних пунктів можна за допомогою методу врахування меж центру тяжіння матеріальних потоків.

Таким чином, запровадження запропонованого механізму узгоджує цілі та удосконалює функціональні зв'язки між елементами системи з метою отримання синергетичного ефекту. При цьому зникає конфлікт інтересів між виробником і переробним підприємством, а державні фінансові потоки набувають адресного характеру. У результаті практичної реалізації запропонованих заходів ми отримуємо.

1. З позицій інтересів виробників молока:

- достатній рівень прибутковості для здійснення процесу розширеного відтворення виробництва;
- безпосереднє отримання грошових ресурсів у процесі здачі молока;
- можливість мінімізувати свої логістичні витрати, що, у свою чергу, збільшить мотивацію до виробництва і реалізації навіть незначної кількості молока.

2. З позицій інтересів молокопереробного підприємства:

- отримання дешевої, екологічно чистої і натуральної сировини для завантаження власних виробничих потужностей;

- підвищення конкурентоспроможності продукції та перспективи виходу на зовнішні ринки з огляду на постійно зростаючий світовий ринковий попит на продукцію, що вироблена з екологічно чистої сировини.

3. З позицій інтересів держави:

- виникає реальна можливість консолідувати матеріальні потоки від дрібних виробників і мотивувати їх для подальшого нарощення виробництва та збільшення поголів'я худоби;

- адресність державного фінансування, а отже, підвищення ефективності використання бюджетних коштів;

- спрощений контроль використання бюджетних коштів;

- підвищення інвестиційної привабливості галузі за рахунок прозорості її фінансування;

- забезпечення соціальної відповідальності держави за рахунок підвищення якості харчування населення України;

- спрощення доступу до міжнародних кредитних ресурсів за рахунок прозорості фінансування проектів підтримки аграрного сектору економіки (вимоги СОТ).

Висновки. Головними напрямками вирішення проблем розвитку сільських територій Закарпаття є радикальні зміни, що торкатимуться адміністративно-територіального управління та устрою. Це сприятиме реалізації усіх можливостей та ресурсів сільських територій прикордонного регіону у суспільному розвитку; розвитку ринкових механізмів регулювання земельних відносин; удосконаленню структури сільського землекористування; охороною природних ресурсів (зокрема, земельних) і культурної спадщини сільських територій прикордонного регіону; удосконаленню транскордонних зв'язків регіону в контексті розвитку його сільських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білявський І. Основи екології / І. Білявський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.readbookz.com/book/212/8073.html>.
2. Роль і місце регіональної науки у підвищенні ефективності розвитку сільського господарства Закарпаття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ziarv.at.ua/_ld/0/1_Zbim13-14.pdf.
3. Ткачук В.А. Концептуальні засади формування соціальної сфери сільських територій / В.А. Ткачук, О.М. Кульганик // Науковий вісник Одеського ДЕУ. – 2008. – № 3(59). – С. 49–61.
4. Шевчук Я.В. Сучасні ризики розвитку сільських територій. Карпатський регіон: актуальні проблеми та перспективи розвитку : [монографія] : у 8 т. Т. 4. Сільські території / Я.В. Шевчук ; НАН України. ІРД НАН України ; наук. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2013. – С. 119–139.

СЕКЦІЯ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 316.42:[314.44+338.48]

Котенко Т.М.*головний економіст відділу соціальної інфраструктури
Інституту демографії і соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України***СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ**

У статті досліджено основні аспекти розвитку світового рекреаційно-туристичного комплексу в умовах глобальної нестабільності. Доведено, що туризм за часи свого існування перетворився з важкодоступного відпочинку в індустрію масового оздоровлення для представників усіх рівнів населення всіх країн світу. Міжнародний туризм став складовою економічного і соціального розвитку та одним з найбільш характерних проявів глобалізації.

Котенко Т.М. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

В статье исследованы основные аспекты развития мирового рекреационно-туристического комплекса в условиях глобальной нестабильности. Доказано, что туризм за время своего существования превратился из труднодоступного отдыха в индустрию массового оздоровления для представителей всех уровней населения всех стран мира. Международный туризм стал составляющей экономического и социального развития и одним из наиболее характерных проявлений глобализации.

Kotenko T.M. THE MODERN DEVELOPMENT ASPECTS OF THE WORLD RECREATIONALLY-TOURISTIC COMPLEX

Article discovers the main aspects of development of the world recreationally-touristic complex in the conditions of modern instability. It's proved that by the times of existence, touristic complex transformed from hard-to-reach resort place to industry of mass health improvement for all representatives of all level of whole world countries population. International tourism became an element of economic and social development and one of the most specific consequences of globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку світової економіки туризм в різних його формах відіграє все більш значну роль. В багатьох країнах світу ця галузь досить швидко розвивається та стає могутнім важелем розвитку. Слід зауважити, що туристична діяльність є міжгалузєвою сферою економіки, яка охоплює не тільки засоби розміщення, але й транспорт, зв'язок, індустрію харчування, розваг і багато іншого, ця сфера впливає на кожен континент, державу чи місто. Значення туризму для економік різних країн пов'язане, перш за все, з тими перевагами, які він дає за умови успішного розвитку, справляючи при цьому економічний вплив на місцеву економіку, стимулюючи експорт місцевих продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку і функціонування рекреаційно-туристичного комплексу зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: Л. Агафонов, О. Бейдик, Б. Вихристенко, Б. Герасименко, Л. Гринів, П. Гудзь, М. Долішній, Г. Карпова, В. Кифяк, В. Кравців, С. Попович, Т. Сокол, Н. Судова-Хом'юк, Дж. Уокер, В. Цибух, Ю. Чоботар, І. Школа та ін. У їх працях розглядається та аналізуються різноманітні аспекти функціонування рекреаційно-туристичного комплексу. Проте, у вітчизняній економічній літературі не в повній мірі досліджено практичні проблеми функціонування рекреаційно-туристичного комплексу в глобальному та національному вимірі.

Метою нашої статті є дослідження основних аспектів розвитку світового рекреаційно-туристичного комплексу в умовах глобальної нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Системний підхід до характеристики сутності туризму в економічній науці сформувався у другій половині ХХ ст. внаслідок послідовної еволюції від первинного домінування в дослідженнях чисто економічної проблематики до визнання рівноправності суспільного, економічного і екологічного аспектів його функціонування. Туризм як складна соціально-економічна система, з одного боку, має власну структуру (субсистеми, елементи) з різноманітним внутрішнім зв'язком, а з другого складовою частиною трьох взаємозв'язаних суперсистем (суспільство, економіка, природне середовище).

В основі системи туризму, на думку швейцарського вченого К. Каспара, лежать дві внутрішні субсистеми [1, с. 28]:

- суб'єкт туризму – турист, тобто споживач туристських послуг з усім різноманіттям його потреб і мотивів поведінки;
- об'єкт туризму, що включає такі елементи, як туристський регіон і туристську індустрію.

Розвиток туризму характеризується постійним географічним розширенням і урізноманітненням напрямків подорожей. В 1950 р. 15 найбільших за обсягами обслуговування маршрутів – до 97% туристів – проходили в межах Західної Європи й Північної Америки. Наприкінці ХХ ст. тут зосереджувалося близько 80% туристських потоків. В 1990-х рр.

частка Азіатсько-Тихоокеанського регіону перевищила 10%, тому що темпи приросту туристських потоків тут виявилися найбільш високими.

Нині на три цих макрорегіони припадає 88,8% всіх світових туристських прибуттів (у тому числі на Європу – 52,2%, на Америку – 16%, АТР – 20,6%) і 91,8% всіх грошових надходжень від міжнародного туризму. Статистика UNWTO дозволяє оцінити сучасне становище туристських макрорегіонів у світовому туризмі, простежити динаміку змін, при характеристиці якої обмежимося трьома останніми десятиліттями [2].

Для всіх туристських макрорегіонів світу характерна позитивна тенденція до збільшення туристських потоків. Але темпи приросту прибуттів (і доходів від туризму) у макрорегіонах не були однаковими, тому їхня питома вага в загальносвітовій структурі змінювалася.

Більшість міжнародних туристів у світі подорожує в межах Європи або приїжджає в Європу. На всі європейські маршрути припадає більше половини загальносвітового обсягу міжнародних туристських прибуттів. Це пояснюється, з одного боку, наявністю тут найрізноманітніших рекреаційних (природних і культурно-історичних) ресурсів, а з іншого боку – дією сприятливих для розвитку туризму соціально-економічних і інфраструктурних факторів (високий середній рівень життя, урбанізованість, розвинена транспортна мережа). Дуже важливий для Європи й фактор географічного положення, особливо близького сусідства більшості країн.

Одна з найважливіших географічних особливостей Європейського регіону – переважання в ньому внутрішньорегіонального обміну туристськими потоками. 90% європейських туристів – це жителі самих європейських країн, які й вирізняються високими витратами на міжнародний туризм із розрахунку на одне прибуття (500 – 1000 дол. і більше). Німці складають 19% від загального числа подорожуючих, британці – 10%, французи – 7%, датчани – 6%.

До кінця 50-х років у Європі найбільш потужні туристські потоки прямували переважно в напрямку з півночі на південь. Причому, чим північніше розташована держава, тим більша кількість її населення виїжджала за кордон, головним чином до країн басейну Середземного моря й альпійських країн. Починаючи із середини 60-х років туристські потоки в Європі трохи зрушилися в східному й південно-східному напрямках, але основна географічна спрямованість туристських потоків – меридіональна залишається характерною і дотепер, як результат звички до літнього пляжного відпочинку.

У 2010 року, за даними European Cities Marketing, в 27 країнах Євросоюзу збільшився рівень завантаження готелів, досягнувши показників передкризового періоду. В цілому результат заповнюваності готелів встановився на рівні 75%, а в деяких країнах ЄС завантаження досягло 80%. У Лондоні, Венеції, Амстердамі, Парижі, Цюриху, Мюнхені, Берліні і Сан-Себастьяні показник завантаження готелів перевищив 85%. При цьому готелі бюджетних категорій показували кращі результати заповнюваності, чим готелі інших категорій [3].

Статистика UNWTO дозволяє також виявити роль, що грають у європейському туризмі окремі субрегіони. З початку XX століття по кількості туристських прибуттів і по надходженнях від туризму перше місце займає Південна, Середземноморська Європа. Від Південної лише небагато відстає Західна Європа. На два цих субрегіони загалом припадає практично 70%

всіх прибуттів туристів у Європу. Третє місце займає субрегіон Центральна й Східна Європа, частка якої в прибуттях досягає 20%, але в надходженнях від туризму у два рази менше (здебільшого через нижчу вартість відпочинку в цьому субрегіоні). Субрегіон Північної Європи приваблює найменшу кількість туристів, але по доходах від туризму він випереджає країни Центральної і Східної Європи.

Загалом, слід зазначити, що частка Європи у світовому туризмі поступово зменшується, що зумовлено наступними факторами:

- старінням туристського продукту південноєвропейських країн;
- високими цінами на туристські продукти в північноєвропейських країнах;
- соціально-економічними проблемами в східноєвропейських країнах;
- зростанням популярності країн Південно-Східної Азії.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон – це туристський макрорегіон світу, що має найвищі темпи розвитку. Чисельність міжнародних туристів з 1970 р. збільшилася тут більш ніж в 30 разів, а доходи від цієї галузі – в 140 разів. Такий стрибок АТР у сфері світового туристського бізнесу пояснюється загальним прискоренням соціально-економічним розвитком регіону, поглибленням інтеграційних процесів, поліпшенням геополітичного становища. Провідними країнами – туристськими центрами в цьому регіоні є Китай, Гонконг, Корея, Тайвань і Сінгапур.

Масове відвідування туристами цього регіону почалося в 80-х рр. XX століття, а вже на початку XXI він посунув Американський регіон на третє місце й нині займає більше 20% туристського ринку світу. Середні темпи приросту туристських прибуттів тут також найшвидші. Зменшення туристичних потоків спостерігалось лише в 1997–1998 рр. у зв'язку з азіатською фінансовою кризою та через несподіваний спалах атипічної пневмонії через що, за деякими оцінками, Азіатсько-Тихоокеанський регіон втратив як мінімум 3 млн. туристів.

Добре розвинений туризм в Австралії й Новій Зеландії, у Меланезії й Мікронезії. Відпочинок на островах Тихого океану виграє від відносної близькості австралійського ринку й має гарний імідж у Європі.

У цьому макрорегіоні також переважає внутрішньорегіональний туризм (близько 4/5). В'їзні туристичні потоки формуються з Європи й Америки, і порівняно слабо з інших регіонів. Майже 33% всіх туристів, що прибувають до АТР прямують у КНР, з них на території Сянгану, Макао й Тайваню припадає 50%. Серед зовнішніх туристських ринків, куди виїжджають громадяни із країн АТР, найбільшою популярністю користуються США, Європа й Індія. У регіоні АТР середній дохід від одного туристського прибуття перевищує середньосвітовий рівень на 970 дол. і становить 1120 дол. Хоча в багатьох країнах, таких, як Лаос або Пакистан, доходи від туристів невеликі – до 400 дол. Стан міжнародного туризму в АТР багато в чому визначається ситуацією в КНР. По кількості прибуттів (50,87 млн. в 2009 р.) і туристським доходам (39,68 млрд. дол. США) він увійшов у першу п'ятірку країн – світових туристських лідерів. За прогнозами, складеними UNWTO до 2020 р. по кількості прибуттів КНР буде лідирувати не тільки в АТР, але й у світі (196 млн. прибуттів).

З окремих субрегіонів провідне місце належить Північно-Східній Азії – у першу чергу завдяки Японії, КНР, Республіці Кореї й Тайваню. На другому

місці – Південно-Східна Азія (особливо Малайзія, Сінгапур), тоді як роль Австралії й Океанії поки ще порівняно незначна.

За останні роки країни Північно-Східної Азії показують високу динаміку приросту туристського попиту. Сьогодні на їхню частку припадає 11,1% міжнародних туристських прибуттів. Останнім часом у регіоні підсилюються тенденції регіоналізації, спостерігається прискорення інтеграційних процесів, розвиток нових форм співробітництва в туристській сфері.

Стримуючий вплив на розвиток туризму в ряді країн Північно-Східної Азії сьогодні здійснюють нерівномірний розвиток економік і, відповідно, туристської інфраструктури, низький рівень реклами туристичних можливостей.

Незважаючи на величезне число жителів, країни Південної Азії не є постачальниками туристів оскільки серед населення переважають бідні люди з дуже скромними доходами. Низький рівень соціально-економічного розвитку визначає відповідну якість туристської інфраструктури й сервісу.

Незважаючи на те, що регіон Австралії й Океанії знаходиться далеко від основних країн – постачальників туристів і остронь від провідних транзитних ліній, туризм тут розвивається досить швидкими темпами. Основною метою, відвідування іноземними туристами Австралії й Океанії є відпочинок.

За останні роки надходження від міжнародного туризму в Азії й Тихоокеанському регіоні зростають швидше, ніж число туристів, що прибувають у регіон. Це відбувалося тому, що багато країн у регіоні переорієнтувалися на заможних туристів. Всупереч успіхам розвитку туристської індустрії й великим надходженням у країни АТР внесок туризму в економіку регіону менший, ніж в інших регіонах світу. Він нараховує тільки 5% надходжень від експорту на відміну від середньосвітового – 8,3%, тому що країни цього регіону, особливо нові індустріальні країни, надають перевагу експорту товарів, а не послуг.

Американський макрорегіон нині є третім за масштабами розвитку міжнародного туризму. Різноманітні туристські ресурси цієї частини світу обумовлюють розвиток багатьох видів туризму. Деяке зниження його частки туристських прибуттів і доходів пояснюється не тим, що він став втрачати свою привабливість, а тим, що темпи розвитку туристського бізнесу, у першу чергу в АТР, виявилися значно вищими. В Америці, як і в Європі, переважає внутрішньорегіональний туризм (майже 3/4 всіх прибуттів), а головними центрами залучення туристів були й залишаються три країни Північної Америки – США, Мексика й Канада, при сильному домінуванні США.

Не більше 1/4 всіх міжнародних туристів, що відвідують Америку, приїжджає з інших регіонів світу, головним чином з Європи й Азії (насамперед – з Великобританії й Японії). Ці туристи переважно направляються в США, Канаду й до країн Карибського басейну. Більше 65% міжнародних прибуттів у регіон припадає на країни Північної Америки, які являють собою величезний внутрішній туристський ринок і високорозвиненою інфраструктурою, готельною мережею й транспортною індустрією. Карибські острови, що приймають майже 20 млн. туристів на рік, з 2005 р. поступилися другим місцем по прибуттям Південній Америці.

Центральна Америка є одним із двох туристських регіонів, що бурхливо розвиваються, поряд з Китаєм. Регіон стає улюбленим місцем відпочинку

й дуже затребуваний туроператорами з усього світу. Країни регіону роблять ставку на розвиток комбінованого туризму й пропонують різні маршрути для екологічного, пригодницького, пляжного туризму, а також для заняття такими видами спорту, як риболовля, серфінг, гольф та ін.

Доходи від міжнародного туризму в регіоні досягають 10-20% від загального експорту товарів і послуг. Такий високий рівень є наслідком конкурентоспроможності регіону й спеціалізацією деяких держав на наданні туристських послуг. Наприклад, на Британських Віргінських островах, на Антигуа й Барбуді ця частка перевищує 80%, на Гренаді й Англії – 60, на Кубі, Барбадосі, Ямаїці, Мартініці, Гваделупі коливається в межах від 40 до 50%. Провідним напрямом спеціалізації Карибського субрегіону є морські круїзи, які розраховані, насамперед, на американських туристів. Сьогодні в цьому басейні концентрується 3/4 всіх морських круїзів світу.

В умовах глобальної економічної нестабільності, подальший розвиток рекреаційно-туристичного комплексу вимагає підвищення конкурентоспроможності готельних підприємств на внутрішньому й світовому туристичному ринку. Однак неможливо розробити пропозиції, єдині для усіх готельних підприємств, які забезпечили б гарантований успіх. Рекомендації з удосконалення та розвитку готельного господарства найбільш доцільні для кожного конкретного ринку (міжнародного, внутрішнього, регіонального, місцевого). Тому в сучасних умовах значної нерівномірності розвитку регіонів України необхідно особливо увагу приділяти розробці регіональних стратегій розвитку готельного господарства, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності й економічної ефективності регіональних готельних комплексів.

Сучасний транспорт дає можливість переміщатись туристам під час подорожей на будь-які відстані та за максимально короткі строки.

На світових транспортних ринках відбувається постійний ріст конкурентоспроможності різних видів транспорту, посилення потенційної можливості їх взаємозамінності, розвиток змішаних повідомлень (таблиця 1).

Таблиця 1
Протяжність міжнародної транспортної системи світу в 1997-2013 рр. [4]

Види транспортних шляхів	1997	2000	2013
Залізничний транспорт	1600	1180	1250
Автомобільний	23665	28000	28700
Морський	530	550	550
Повітряні шляхи	9800	10500	10670

На сучасному етапі міжнародна транспортна інфраструктура стає важливим фактором в розробці та просуванні туристичних подорожей, отже повинна відповідати найновішим тенденціям, бути зручною та надійною у використанні. В період глобальної фінансової нестабільності основними видами пересування залишилися автомобільний та повітряний транспорт. Підвищення цін на бензин та авіаквитки, попри всі прогнози експертів, не змінив загальної статистики. Найбільш поширеними подорожами серед туристів також залишилися автобусні та авіа тури. Автобусні тури користуються попитом у туристів з середнім рівнем доходу, в той час як авіатурам надають перевагу більш заможні туристи, або любителі екзотичних віддалених країн.

Світовий повітряний транспорт відрізняється високою концентрацією. В світі нараховується понад 1,5 тис. авіакомпаній. На долю 20 найбільших авіакомпаній приходить близько 80% світових перевозок пасажирів та 61% пасажирообігу. Найвідоміші авіакомпанії на туристичному ринку Etihad Airways, American Airlines, Cathay Pacific Airways, Qatar Airways, Korean Air Lufthansa Group, British Airways, Singapore Airlines, Emirates Airlines, Malaysia Airlines та ін. В останні роки зростають темпи використання широко фюзеляжних літаків, що спеціалізуються на міжнародних чартерних перевозках. Ціни за чартери є більш постійними та дешевшими, вони входять в основу туристичного пакету, разом з проживанням, харчуванням та страхівкою [5].

Міжнародні системи бронювання та резервування можуть стати альтернативним каналом продажу туристського продукту, тому що мають ряд переваг: швидкість інформаційних потоків та розширення можливостей вибору та бронювання. Планування майбутньої подорожі може зайняти багато часу і потребує зусиль. У потенційних туристів, одним із головних факторів вибору країни є бажання відвідати відомі історичні місця. Ще до того, як довіритись туристичному агентству майбутній турист збирає інформацію за допомогою мережі Інтернет, щоб порівняти ціни на транспорт, готельні та екскурсійні послуги. За останні роки кількість людей, що використовують в Інтернеті пошукові системи для вибору своїх поїздок досягло 66% [6].

Інтернет сторінки туроператорів та авіакомпаній – також являються важливими складовими ринку туристських online послуг, адже пошукові системи турів та авіаквитків дають змогу достеменно вивчити цінову політику тої чи іншої країни. Також існують пошукові системи, які дозволяють туристу напряму купувати готель, трансфер та авіаквиток, наприклад Booking.com [7], Content Inn [8], Travelmenu [9] тощо. Зазвичай на таких сайтах є можливість проконсультуватись в режимі online, та дізнатись всю необхідну інформацію не виходячи з дому і оплатити тур, залишивши номер банківської картки. Введення на міжнародний ринок електронних документів дав змогу отримувати ваучер на поселення, авіаквиток, страховий поліс та ін. по електронній пошті.

Фінансова криза змусила туристів детальніше планувати свій відпочинок, прискіпливо вибирати найдешевший варіант. Подібні online системи бронювання дають перевагу при плануванні ділових поїздок, подорожей з метою відвідати друзів або при бажанні спланувати індивідуальний нестандартний тур. Перевагами тут будуть нижчі ціни та широкий вибір засобів розміщення. Проте такі самостійні тури не підходять для людей, що не володіють іноземними мовами, або тих, що надають перевагу пакетним пляжним та екскурсійним турам в екзотичні країни (Турція, Єгипет, Тайланд, Куба, Шрі-Ланка та ін.). Адже пакетні тури сплановані так, що туристи завжди знаходяться в безпеці та мають всі необхідні послуги для найбільш комфортного відпочинку. Таким чином мережа Інтернет вже відкрила простір для туристичного бізнесу. Передбачають, що придбання подорожей online в найближчий час зростатиме і в підтвердження тому є висвітлення цієї теми під час туристичної конференції в ОАЕ, в 2011 році.

Що стосується України, то як і для інших держав світу останні роки стали кризовими, проте більшість з вітчизняних туристичних компаній на власному досвіді усвідомили, що і в кризі люди не переста-

ють подорожувати. Тобто туристичні послуги як і раніше користуються попитом. Про те, що галузь і досі актуальна свідчить і той факт, що кількість бажаних отримати ліцензії на туристичну діяльність тільки зростає. Згідно з офіційними даними в 2014 в Україні налічувалося 6200 туристичних агентств і туроператорів, а в 2015 році їх число склало 7000 [10].

Виведення України до числа передових туристичних держав світу є завданням комплексним і вимагає системних зусиль від усіх гілок влади. Для цього необхідно вирішити певні законодавчі проблеми, узгодити роботу всіх учасників туристичного ринку і через системне фінансування, політичну й ідеологічну підтримку забезпечити сталий розвиток туризму. Здійснення повною мірою вищезгаданих заходів не тільки допоможе розвитку туристичної галузі, а й сприятиме зміцненню економіки всієї країни, а значить і підвищенню добробуту українців.

Одним із важливих аспектів, який посилює важливість міжнародного туризму для України, є постійна інтенсифікація попиту на туристичний продукт міжнародного ринку послуг. Зростання попиту на туристичні послуги та динамічність сучасної економіки спричинили появу та посилення надзвичайної конкуренції на міжнародному туристичному ринку.

Міжнародний туризм є помітним джерелом валютних надходжень, може мати позитивний вплив на платіжний баланс, прискорити інвестиційні процеси, реорганізувати інфраструктуру країни, підвищити зайнятість населення.

Сучасний туризм, масовість туристичного продукту, його стандартизація, різноманітність пропозицій, новітні методи продажу та реклами змушують Україну підтримувати шалені темпи розвитку та удосконалення цієї сфери. Ще одним аспектом важливості розвитку туристичної сфери є те, що в багатьох країнах туризм є джерелом значних надходжень до державного бюджету. В Україні цей потенціал не є повністю реалізований.

У 2012 році Україна була визнана міжнародним туристичним порталом «Globe Spots» як один з найцікавіших туристичних напрямків. Це пов'язано з тим, що в Україні зростає популярність на тури вихідного дня з такими напрямками – Львів, Одеса, Кам'янець-Подільський та Закарпаття. Це призведе до підвищення показників відвідуваності України як іноземними туристами, так і внутрішніми та збільшення доходів у цю сферу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок з цього напрямку. Зростання темпів розвитку й ефективності роботи підприємств туристичної сфери, надання цій сфері пріоритетності супроводжується в Україні низкою проблем, вирішення яких потребує невідкладної державної підтримки та регулювання. Зокрема, до основних проблем можна віднести: нестабільна політична та економічна ситуація, наявність збройного конфлікту, неефективна позиція держави при формуванні національного протекціонізму щодо виробників послуг, що стримує розвиток туризму. Зокрема, не визнано експортними галузями сферу послуг (готелі, мотелі та ін.), транспорт для туризму. Обладнання та комплектуючі для них обкладаються податками, що підвищує вартість послуг та стримує експорт туристичних послуг іноземним туристам; недосконалість у регіональному регулюванні галузі туризму; недостатня інформаційно-рекламна діяльність щодо України за кордоном; податкове навантаження, що перешкоджає та відлякує потенційних інвесторів у

сферу туризму; складні умови перетину державного кордону; невідповідне регіональне та місцеве управління туристичною діяльністю.

Виходячи з цього, можна сказати, що туризм за часи свого існування перетворився з важкодоступного відпочинку в індустрію масового оздоровлення для представників усіх рівнів населення всіх країн світу. Міжнародний туризм став складовою економічного і соціального розвитку та одним з найбільш характерних проявів глобалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сапрунова В.Б. Туризм: еволюція, структура, маркетинг. – М. : Осць – 89, 1997. – 160 с.
2. Всесвітня туристична організація. Офіційний сайт. Режим доступу: <http://www2.unwto.org/>
3. Гостиничный бизнес в Северной Европе показатели RevPAR и ADR демонстрируют максимальный рост в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prohotel.ru/news146477/0/>
4. Юрченко С.А. Инфраструктура мира: Учебник / С.А. Юрченко. – Х. : ХНУ имени В.Н. Каразина, 2013. – 328 с.
5. Ухудшение положения в мировой индустрии туризма // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2015. – № 68. – С. 16.
6. Туристический рынок попал в «паутину» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prohotel.ru/news-148050/0/>
7. Система online бронювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.booking.com>
8. Система online бронювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lookforcontent.com/ru/>
9. Система online бронювання [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.travelmenu.ua/>
10. Статистика туризма в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marketing.vc/report.php?issue=424>
11. Іртищева І.О. Сільський туризм як один із напрямів розвитку підприємництва на селі / І.О. Іртищева, Л.В. Дейнеко, П.М. Купчак // практичної конференції «Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі» 8-9 жовтня. – 2009р. – м. Житомир, 2009. – С. 59-63.
12. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири інвестиційно-інноваційного розвитку туристично-рекреаційного комплексу регіону / І.О. Іртищева, Д.С. Войт // Сучасні особливості формування і управління інноваційним потенціалом регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Тернопіль, 15-17 жовтня 2015 р.: Терн. націон. техн. ун-т ім. І. Пулюя, 2015. – С. 27-29.
13. Іртищева І.О. Інвестиційна трансформація туристично-рекреаційного комплексу регіону / І.О. Іртищева, Д.С. Войт // Структурні трансформації національних економік в глобальному вимірі: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Миколаїв, 6 листопада 2015 р.: МНУ ім. В.О. Сухомлинського, 2015. – С. 90-92.

УДК 338.43:633.8

Никитюк Ю.А.

*кандидат сільськогосподарських наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу економіки природокористування в агросфері
Інституту агроєкології і природокористування
Національної академії аграрних наук України*

ІНТЕГРОВАНІЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЛІКАРСЬКОЇ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ

У статті проаналізовано сучасні проблеми функціонування та розвитку вітчизняного ринку лікарської рослинної сировини. Уточнено сутнісно-змістовну основу поняття «ринку лікарської рослинної сировини». Представлено характеристику міжгалузевих зв'язків у сферах сільськогосподарської, заготівельної, фармацевтичної та торговельної діяльності. Запропоновано нову форму взаємовідносин між контрагентами щодо заготівлі, культивування, переробки та реалізації лікарської рослинної сировини. З метою узгодження інтересів суб'єктів ринку лікарської рослинної сировини і найбільш ефективного їх розвитку обґрунтовано інтегрований механізм функціонування даного ринку.

Ключові слова: механізм, інтеграція, лікарська рослинна сировина, ринок, взаємовідносини.

Никитюк Ю.А. ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННОГО РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ

В статье проанализированы современные проблемы функционирования и развития отечественного рынка лекарственного растительного сырья. Уточнена сущностно-содержательная основа понятия «рынок лекарственного растительного сырья». Представлена характеристика межотраслевых связей в сферах сельскохозяйственной, заготовительной, фармацевтической и торговой деятельности. Предложена новая форма взаимоотношений между контрагентами по заготовке, культивированию, переработке и реализации лекарственного растительного сырья. С целью согласования интересов субъектов рынка лекарственного растительного сырья и наиболее эффективного их развития обоснован интегрированный механизм функционирования данного рынка.

Ключевые слова: механизм, интеграция, лекарственное растительное сырье, рынок, взаимоотношения.

Nykytyuk Yu.A. INTEGRATED MECHANISM OF MARKET MEDICINAL HERBS

Analyzed the current problems of functioning and development of the domestic market for medicinal plants. Refined-merits substantive basis for the concept of "market medicinal plants". Presented characteristic linkages in the areas of agricultural, harvesting, pharmaceutical and commercial activities. A new form of relationship between contractors regarding the preparation, cultivation, processing and sale of medicinal plants. To coordinate the interests of market medicinal plants and most efficient integrated development reasonably functioning of the market mechanism.

Keywords: mechanism, integration, medicinal herbs market relations.

Постановка проблеми. В умовах складної економічної ситуації фармацевтичний ринок все частіше проявляє інтерес до лікарських рослин як джерела сировини для ефективного виробництва безпечних лікарських засобів. Останніми роками швидкими темпами зростає кількість операторів, що беруть участь у процесі товароруку лікарської рослинної сировини, збільшується кількість споживачів, які використовують фітотерапію для профілактики і лікування захворювань. У той же час є низка проблем, які ускладнюють ситуацію на ринку лікарської рослинної сировини, зокрема, щодо організаційної взаємодії підприємств на даному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теоретичних і практичних питань організації ринку лікарських рослин зробили відомі вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема, С.В. Гриценко, Л.І. Демкевич, І.М. Дорошкевич, Б.Б. Семак, О.І. Тихонов, Е.В. Черкашина та ін. Варіанти вирішення організаційних проблем забезпечення галузей національної економіки лікарською рослинною сировиною знайшли своє відображення в наукових працях О. Базаркіної, О. Березіна, Н. Карпенка, І. Маркіна, Л. Попова, А. Швець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в умовах диверсифікації економіки зростає необхідність взаємодії між галузями, які при організації власного виробництва використовують продукти інших сфер. Недостатньо дослідженими залишаються також питання обґрунтування структури міжгалузевих зв'язків ринку лікарської рослинної сировини.

Мета статті полягає в обґрунтуванні інтегрованого механізму функціонування ринку лікарської рослинної сировини в напрямі узгодження інтересів суб'єктів даного ринку і найбільш ефективного їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Наставною з належної практики культивування та збирання (GACP) вихідної сировини рослинного походження, під лікарською рослинною сировиною розуміють переважно цілі, фрагментовані або розрізані рослини, що використовуються для отримання лікарських речовин, лікарських засобів рослинного походження (фітопрепаратів) та лікарських форм, і дозволені до використання [1]. Динаміка розвитку вітчизняного ринку лікарських препаратів на основі сировини рослинного походження демонструє підвищений попит на лікарську сировину, що є складовим компонентом продукції фармацевтичного, парфюмерно-косметичного, харчового, лакофарбового, шкіряного, текстильного, поліграфічного, металургійного та ряду інших виробництв.

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується формуванням нових форм господарювання, зміною технологій виробництва, переходом до нових видів і зразків техніки та обумовлює розбудову нових міжгалузевих пропорцій шляхом реконструкції та модернізації традиційних галузей економіки, а також формування нових.

Проведені дослідження [2; 3] дозволили уточнити визначення ринку лікарської рослинної сировини як системи економічних відносин в аграрній, переробній та фармацевтичній галузях економіки, що формується в процесі збору, вирощування, переробки та обігу лікарської рослинної сировини з метою задоволення потреб суспільства в безпечних лікарських препаратах. Основними контрагентами даного ринку є підприємства, що займаються заготівлею дикорослих лікарських рослин, сільськогосподарським культиву-

ванням, переробкою і збутом. Визначено, що вітчизняний ринок лікарської рослинної сировини має чіткі сегменти: сировинний базис, переробка і виробництво лікарських препаратів, сфера реалізації (рис. 1).

Тому сформована в практиці господарської діяльності двоїстість розуміння з погляду заготівлі і культивування та фармацевтичного виробництва ускладнює теоретичне обґрунтування й практичне функціонування ринку лікарської рослинної сировини.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок про необхідність формування напрямів розвитку ринку лікарської рослинної сировини, що представляє собою складний комплекс взаємопов'язаних секторів сільськогосподарського та промислового виробництва, заготівлі й реалізації.

Таким чином, збір дикорослих лікарських рослин та виробництво лікарських рослин у сільськогосподарських організаціях становить сировинний базис ринку, без існування якого неможливий обіг сировини у більшості галузей національної економіки. Однією з проблем даного сектора є відсутність централізованого органу із закупівлі у населення лікарських трав. Якщо раніше закупівлею лікарської сировини займалась «Укоопспілка», то зараз його функції на себе перейняли приватні підприємці.

Сільське господарство спрямоване на культивування лікарських культур, що здійснюється переважно спеціалізованими сільськогосподарськими організаціями, а також особистими селянськими чи фермерськими господарствами. Крім того, обов'язковою складовою галузі є різного роду заготівельні компанії, що спеціалізуються на зборі дикорослих лікарських трав. Культивована сировина у перспективі є більш затребуваною по ряду обставин, зокрема, можливістю: планового контролю заданих характеристик якості шляхом коригування агротехнічних заходів; оптимального територіального розміщення та планування обсягів виробництва; впливу на екологічне біорізноманіття дикорослих видів. У той же час виявлено, що в результаті виробничої діяльності з культивування лікарських рослин, крім отримання товарної сировини, проявляються і зовнішні (неринкові) ефекти, які створюють додаткові переваги в рамках багатофункціонального сільськогосподарського виробництва. Наприклад, на стику соціальної та екологічної складових багатофункціональності зберігається біорізноманіття (при раціональній системі заготівлі дикорослих рослин), що сприяє сталому розвитку сільських територій.

Сектор переробки галузі включає в себе організації з первинної та глибокої переробки, фасування лікарської рослинної сировини. До первинної обробки відносять миття, різання перед сушінням, фумігацію, заморожування, дистиляцію, сушіння тощо. Глибока переробка здійснюється переважно переробними та фармацевтичними організаціями і передбачає безпосередньо виробництво лікарських препаратів з рослинної сировини.

Організаційно-економічні дослідження виробничого процесу спрямовані на вирішення проблем переходу виробництва на міжнародні стандарти якості та вивчення економічної ефективності випуску лікарських препаратів з лікарської рослинної сировини.

Невід'ємною частиною галузі повинні бути науково-дослідні інститути, дослідні селекційні станції, тісна взаємодія має здійснюватися з асоціацією виробників сільськогосподарської техніки. Процес виробництва необхідно оцінювати внутрішньогалузевим пунктом контролю якості продукції на відповідність її світовим стандартам [4].

Уся галузь замикається на споживачах [4; 5], представлених парфумерно-косметичними заводами і фабриками, мережею аптек та вітчизняними організаціями, підприємствами й зарубіжними фірмами, що виробляють різні види продукції, компонентами якої є лікарська сировина. Вирішення проблем збуту і споживання можливо реалізувати в процесі досліджень з визначення потреби та вивчення попиту на лікарську рослинну сировину, організації раціонального використання й охорони природних ресурсів, формування системи аптечних організацій, моніторингу ринку і особливостей споживчої поведінки.

Отже, всі суб'єкти господарювання, що функціонують на ринку лікарської рослинної сировини, належать до різних галузей та сфер управління різ-

них відомств, що значно ускладнює розвиток даного ринку в цілому. Слід підкреслити, що для збільшення обсягів виробництва продукції і підвищення ефективності господарської діяльності потрібно удосконалити систему міжгалузеві взаємодії операторів ринку лікарської рослинної сировини. Для цього пропонуємо інтегрований механізм функціонування ринку лікарської рослинної сировини по кожному з етапів даної складної системи: «виробництво сировини (заготівля дикорослої сировини і культивування лікарських трав) – переробка (первинна та промислова) – збут» (рис. 2).

На етапі розвитку інтегрованого механізму функціонування ринку лікарської рослинної сировини головним напрямом є створення кластерних формувань з метою становлення субконтрактних відносин та отримання синергетичного ефекту від спільної діяльності. Такі інтеграційні об'єднання [3; 7; 8] є організаційним середовищем, що забезпечує оптимальну структуру взаємовідносин його учасників, які використовують конкуренцію для залучення інновацій і кооперацію для впровадження результатів наукових досліджень.

Особливістю запропонованого механізму є системний підхід до організації взаємодії суб'єктів ринку лікарської рослинної сировини на основі розподілу функцій між підприємствами різних галузей, орієнтований на вирішення двох принципових завдань [6] (забезпечення потреби населення в доступних лікарських препаратах та ефективне використання щорічно поновлюваних ресурсів рослинної сировини), що дозволяє істотно підвищити економічну ефективність виробництва і збуту за допомогою збільшення обігу, зниження витрат, удосконалення якості та безпечності готової продукції.

Інтегрований механізм передбачає сукупність взаємопов'язаних організацій, представлених заготівельниками, виробниками лікарської рослинної сировини, переробними і фармацевтичними підприємствами, оптовими і роздрібними збутовими підприємствами та іншими структурами, технологічно пов'язаними між собою й орієнтованими на загальний ринок споживачів, взаємодоповнюючими один одного. Учасники такої інтегрованої структури повинні мати мережеву форму управління, що підсилюють конкурентні переваги як кожного з них, так і кластера в цілому, здатними генерувати інноваційну діяльність і залучати додаткові інвестиції.

Висновки. Таким чином, інтегрований механізм функціонування ринку лікарської рослинної сировини можна інтерпретувати як форму взаємодії сконцентрованих на певній території організацій зі збору, вирощування, переробки та обігу лікарської рослинної сировини з метою отримання максимального прибутку і зниження витрат на виробництво, задоволення потреб суспільства в безпечних лікарських препаратах та узгодження інтересів суб'єктів даного ринку. На відміну від існуючих підходів вибудована цілісна система ринку, що усуває галузеву і відомчу роз'єднаність та дає можливість консолідувати зусилля щодо використання матеріальних і фінансових ресурсів.

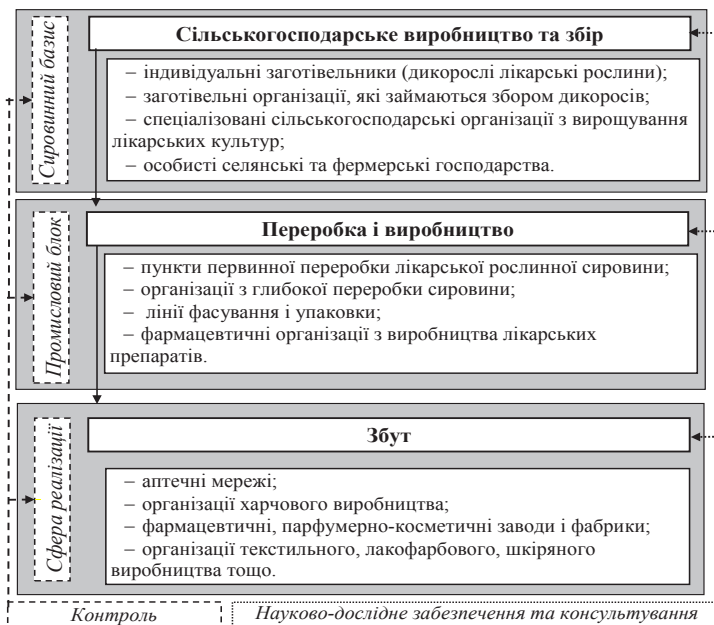


Рис. 1. Структурно-функціональна схема ринку лікарської рослинної сировини

Джерело: сформовано автором

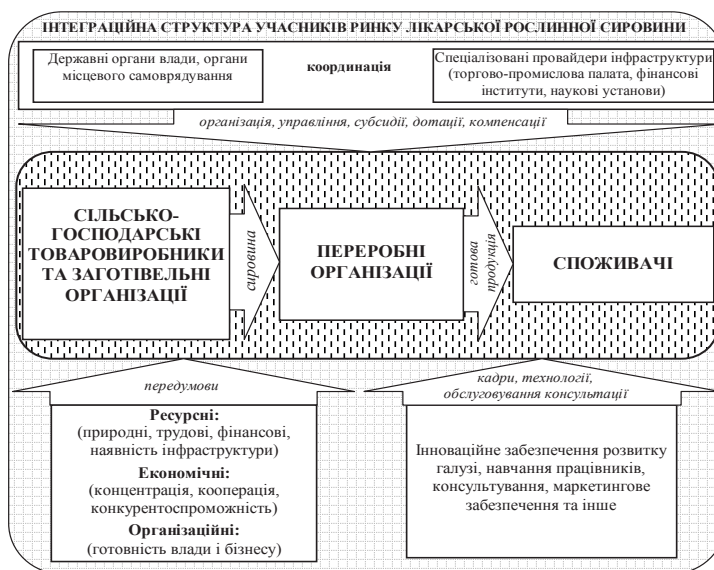


Рис. 2. Інтегрований механізм взаємодії учасників на ринку лікарської рослинної сировини

Джерело: адаптовано автором за [4; 6; 7]

Застосування інтеграційної форми функціонування ринку лікарських рослин дозволить створити структурно-технологічну модель, що забезпечує взаємодію організацій, які збирають лікарську сировину, культивують лікарські рослини, здійснюють їх первинну і глибоку переробку, з організаціями, що здійснюють інноваційну, логістичну, збутову підтримку. Реалізація запропонованих пропозицій дозволить створити основу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств у сфері лікарського рослинництва на внутрішньому і зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Good Agricultural and Collection Practice for Herbal Raw Materials (Botanical Raw Materials Committee of the American Herbal Products Association, American Herbal Pharmacopoeia), 2006. – 39 p.
2. Никитюк Ю.А. Інституціональні засади аналізу функціонування ринку лікарських рослин / Ю.А. Никитюк // *АгроСвіт*. – 2015. – № 7. – С. 8–12.
3. Никитюк Ю.А. Інтеграція суб'єктів ринку лікарської рослинної сировини в контексті сталого розвитку / Ю.А. Никитюк // *Перспективи сталого розвитку економіки: національний та регіональний аспекти* : матеріали міжнар. наук. конф. (Дніпропетровськ, 3–4 квітня, 2015 р.) : у 2-х ч. – Дніпропетровськ : Перспектива, 2015. – Ч. 2. – С. 18–20.
4. Черкашина Е.В. Основы формирования эфиромасличной и лекарственной отрасли страны / Е.В. Черкашина // *Современные проблемы науки и образования*. – 2014. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/115-11492>.
5. Карачевская Е.В. Особенности формирования и управления объединениями кластерного типа в экономике Республики Беларусь / Е.В. Карачевская // *Учет, анализ и финансы в организациях АПК: состояние и пути совершенствования* : сб. науч. трудов ; редкол.: Н.В. Великоборец (гл. ред.) [и др.]. – Горки, 2013. – С. 173–176.
6. Дорошкевич И.Н. Концептуальные основы формирования рынка лекарственного растительного сырья / И.Н. Дорошкевич // *Сельское хозяйство – проблемы и перспективы* : сб. науч. трудов. – Гродно : Гродн. гос. аграр. ун-т, 2008. – Т. 1. – С. 264–272.
7. Швець А.С. Економічні засади становлення ринку лікарської рослинної сировини в Україні / А.С. Швець // *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит»*. – 2012. – № 2. – С. 52–58.
8. Strehl A., Ghosh J. Clustering ensembles – a knowledge reuse framework for combining multiple partitions / A. Strehl, J. Ghosh // *The Journal of Machine Learning Research*. – 2002. – V. 3. – P. 583–617.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 005.35:658.014.1

Кучмєєв О.О.*кандидат психологічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Інституту економіки та менеджменту**Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*

СУТНІСТЬ І ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті узагальнено науковий досвід формування системи соціальної відповідальності бізнесу. Проаналізовано наукові підходи до розуміння соціальної відповідальності бізнесу, її види та рівні, прояв у бізнесі з урахуванням міжнародного досвіду. Доповнено та уточнено понятійний апарат з цієї тематики. Визначено пріоритетні напрямки розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Ключові слова: соціальна відповідальність, корпоративна соціальна відповідальність, види, рівні, бізнес.

Кучмеев А.А. СУТЬ И ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

В статье обобщен научный опыт формирования системы социальной ответственности бизнеса. Проанализированы научные подходы к пониманию социальной ответственности бизнеса, ее виды и уровни, проявление в бизнесе с учетом международного опыта. Дополнен и уточнен понятийный аппарат по этой тематике. Определены приоритетные направления развития социальной ответственности бизнеса в Украине.

Ключевые слова: социальная ответственность, корпоративная социальная ответственность, виды, уровни, бизнес.

Kuchmyeyev O.O. NATURE AND CHARACTERISTICS OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS

The article summarizes the research experience of the formation of social responsibility. Analysis of scientific approaches to understanding of CSR, its types and levels of expression in the business of international experience. Supplemented and clarified the conceptual apparatus of the subject. Determined the priority directions of social responsibility in Ukraine.

Keywords: social responsibility, corporate social responsibility types, levels, business.

Постановка проблеми. Останнім часом в Україні серйозно заговорили про соціальну відповідальність бізнесу, тобто про політику участі бізнес-структур у житті суспільства, вирішенні соціальних проектів. Якщо в розвинених країнах уже давно активно здійснюється концепція соціальної відповідальності бізнесу, то в Україні в цьому напрямку робляться перші кроки. З огляду на те, що сьогодні експерти прогнозують, що посткризовий світ буде більшою мірою соціально відповідальним, спосіб подолання кризи з «орієнтацією на перспективу» можливий лише через подальшу соціалізацію бізнесу.

У зв'язку з цим дослідження питання щодо сутності та характеристики соціальної відповідальності бізнесу вважається винятково важливим, оскільки в Україні на відміну від економіки західних країн недостатньо розвинений інститут корпоративної і персональної відповідальності. Крім того, усебічне теоретичне обґрунтування та практичне застосування засад соціальної відповідальності бізнесу забезпечить сталий розвиток економіки країни із застосуванням принципово нових методів взаємодії бізнесу та соціуму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти соціальної відповідальності бізнесу в Україні розглядали у своїх роботах такі вітчизняні учені: Амосов С.О. [1], Беляєвська К.С. [2], Дунаєв І.В. [6], Полякова О.М. [10], Стецик А.Р. [12] та ін. Значну увагу питанням соціальної відповідальності бізнесу приділяли зарубіжні вчені: Л. Майлс, Д. Ментл, Р. Мартін, Ф. Котлер, Р. Олсон та ін. У наукових роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників визна-

чається, що соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі, присвяченій порушеній проблематиці, поряд з терміном «соціальна відповідальність бізнесу» вживаються також визначення «корпоративна соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна добросовісність», «корпоративна соціальна сприятливість», «етика бізнесу», «корпоративне громадянство». Дані визначення відображають і стосуються різних рівнів соціальної відповідальності, характеризуючи еволюцію цього поняття та розширення його меж. Однак відсутність єдиного підходу до тлумачення сутності соціальної відповідальності бізнесу та її складових є однією з найсуттєвіших проблем, що перешкоджає ефективній імплантації її принципів у бізнес-практику підприємств.

Мета статті полягає в аналізі наукових підходів до розуміння соціальної відповідальності бізнесу, її видів і рівнів з урахуванням міжнародного досвіду. Для досягнення поставленої мети необхідним є вирішення таких завдань:

- узагальнення наукового досвіду формування системи соціальної відповідальності бізнесу, доповнення та уточнення понятійного апарату з цієї тематики;

- обґрунтування сутності соціальної відповідальності бізнесу;
- обґрунтування рівнів соціальної відповідальності бізнесу;
- визначення пріоритетних напрямків розвитку соціальної відповідальності бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботах [1; 3; 5] висловлюється думка, що соціальна відповідальність – це одна з основних частин механізму управління суспільними процесами, що характеризує взаємну відповідальність суб'єктів і об'єктів соціального управління. Не тільки індивіди й соціальні групи відповідають за власну діяльність перед суспільством, але й суспільство, держава несуть відповідальність за забезпечення нормальних умов, прав і свобод для життєдіяльності людей [3; 7; 8; 10].

Світові вчені під соціальною відповідальністю розуміють категорію, за допомогою якої оцінюється спосіб життя, дії людини, соціальної групи. Це відповідальність ретроспективна. Суб'єкт-особистість, група і навіть суспільство відповідають за власні дії (у тому числі за проступок). Відповідальність тут виявляється, по-перше, як система соціальної підзвітності, по-друге, як санкція за дії, що суперечать з інтересами спільноти. Санкція може бути економічною, правовою, моральною. Тобто можна говорити про такі підвиди соціальної відповідальності, як фінансова, адміністративно-дисциплінарна, матеріально-правова, цивільно-правова, кримінальна тощо.

Основними видами соціальної відповідальності можна назвати:

- відповідальність суспільства за створення умов для розвитку кожної людини, за те, щоб кожна особистість мала реальну можливість вільного вибору у всіх сферах своєї життєдіяльності;
- відповідальність тих чи інших соціальних підсистем, соціальних інститутів за стан і розвиток інших підсистем суспільства всіх соціальних верств і груп, індивідів, суспільства загалом;
- відповідальність у стосунках людей, зумовлена правилами людського співжиття, відповідальність за родину, за долю старших і молодших поколінь;
- відповідальність кожної людини і всіх соціальних груп за долю трудової організації, своєї країни, нації а за розвиток міжнародних відносин;
- відповідальність за майбутнє, за долю людства і реалізацію ідеалів суспільного прогресу.

Усвідомлення особистістю, соціальними групами, суспільством загалом відповідальності за майбутнє – необхідний етап у розвитку соціальних відносин. Є всі підстави стверджувати, що ступінь розвитку перерахованих видів соціальної відповідальності характеризує рівень цивілізованості суспільства, його здатність і готовність розвиватись у руслі світового глобалізаційного процесу.

У двох основних підсистем соціальної відповідальності є спільний елемент – особистісна соціальна відповідальність, що характеризує здатність людини передбачати результати своєї діяльності і відповідати за неї.

Відповідальність соціальної групи, трудової організації, різних соціальних спільнот суспільства залежить від того, наскільки розвинена соціальна відповідальність кожного (без винятку) громадянина, наскільки забезпечені його права і свободи

Для особистості соціальна відповідальність – це ступінь свободи і форма прояву необхідності. Немає свободи вибору, а отже, немає відповідальності за результати дії чи їх відсутність. Без вибору немає відповідальності, а без відповідальності немає свободи. У

зв'язку з цим особливою важливістю набуває проблема розвитку правової держави, розширення демократії, становлення громадянського суспільства [8].

Інформаційні джерела дають можливість говорити про зовнішній і внутрішній боки соціальної відповідальності бізнесу. Зовнішня (екзогенна) відповідальність виявляється у взаємних зобов'язаннях суспільства (держави) і бізнесу та у взаєминах конкретної бізнес-структури з іншими виробничими організаціями (комерційними і некомерційними). Внутрішня (ендогенна) відповідальність – це відповідальність роботодавців перед працівниками в питаннях дотримання режимів праці та відпочинку, своєчасній виплаті заробітної плати, надання пільг і компенсацій, розподілу прибутку, участі в управлінні тощо, а також відповідальність працівників за вирішення економічних проблем компанії і завдань, які вона зобов'язана виконувати в суспільстві [10].

Нині відомі три погляди на концепцію соціальної відповідальності бізнесу [1; 13]:

- теорія «корпоративного егоїзму» стверджує, що єдина відповідальність бізнесу – збільшення прибутків для своїх акціонерів;
- теорія «корпоративного альтруїзму» – протилежна попередній, визначаючи, що підприємство має робити внесок у покращання добробуту населення;
- теорія «розумного егоїзму» базується на тому, що бізнес, витрачаючи гроші на благодійність, забезпечує імідж компанії, а це сприяє її виживанню, безпеці, стійкості. Тим самим він створює сприятливе соціальне середовище і забезпечує стійкий прибуток.

Усі види соціальної відповідальності мають рівневу структуру, кожен рівень характеризується певним змістом. Вищий рівень зовнішньої і внутрішньої відповідальності розглядають як взаємні зобов'язання суб'єктів, засновані не тільки на правових та організаційних вимогах, але й на усвідомленні необхідності їх дотримання, відповідальному ставленні до своїх громадянських обов'язків. Необхідно підкреслити взаємозв'язок і взаємозалежність обох сторін відповідальності, їх видів і проявів, адже у суспільних відносинах не може бути односторонньої відповідальності.

Не можна говорити тільки про відповідальність бізнес-структур перед суспільством чи обмежитись вирішенням завдання виконання зобов'язань роботодавців перед працівниками, не порушуючи питання про відповідальне ставлення працівників до своїх обов'язків.

Існує декілька теорій щодо поділу соціальної відповідальності на рівні. Згідно з однією з них, соціальна відповідальність поділяється на три рівні:

- I рівень стосується взаємин з державою і проявляється у повному та своєчасному виконанні податкових зобов'язань;
- II рівень – виконання соціальних зобов'язань перед власним персоналом;
- III рівень – взаємодія із суспільством.

Комплексність окресленої проблеми зумовлює безліч підходів до вирішення цього питання, але в них є спільна основа: соціальна відповідальність бізнесу передбачає те, як підприємства керують комерційною діяльністю для створення загального позитивного впливу на суспільство. За даними сучасних досліджень, українські бізнес-структури мають дотримуватись міжнародних норм (правових, суспільних, екологічних), що передбачає необхідність запровадження стандартів, які регулюють й питання впливу на екологію: ДСТУ ISO 9001-2001 (Системи управління якістю), ДСТУ ISO 22000:2007 (Системи

управління безпекою продуктів харчування), ДСТУ ISO 14001:2006 (Системи екологічного управління), ДСТУ-П OHSAS 18001:2006 (Системи управління безпекою та гігієною праці) [13].

Узагальнююча характеристика рівнів має, на нашу думку, наступний вигляд:

- базовий рівень соціальної відповідальності – концепція економічної відповідальності, або економічно-правова відповідальність;

- середній рівень – концепція стейкхолдерів (зацікавлених сторін), або етична відповідальність;

- високий рівень – концепція обов'язків А. Керола, або філантропічна відповідальність [3].

Крім того, сучасні дослідження вказують, що соціальна відповідальність підприємства відображає соціальний характер взаємовідносин між підприємством і його групами впливу і проявляється в балансі соціальних інтересів сторін.

Отже, необхідність створення взаємодії бізнесу та суспільства і поширення ідей соціальної відповідальності бізнесу в Україні зумовлює низка причин:

- загальне скорочення тривалості життя населення та його старіння;

- великий обсяг від'їзду кваліфікованих кадрів за межі країни;

- надмірна диференціація доходів, майнове розшарування та зубожіння значної частки населення;

- повільне вирішення проблеми бідності населення;

- високий рівень «тінізації» економіки та ринку праці;

- нерозвинена нормативно-законодавча база щодо благодійності, меценатства і спонсорства;

- недостатня участь бізнесу у вирішенні соціально значущих питань [12].

Ураховуючи вищевказане, можна порекомендувати підприємцю діяти як добропорядному «корпоративному громадянину» і водночас як моральній особистості, яка не примушена до етично орієнтованого способу життя винятково вимогами закону або ж міркуваннями здорового глузду.

Висновки. Майбутнє соціальної відповідальності бізнесу в Україні залежить від важливості соціальних питань для компаній. Посилення ролі держави в інноваційній сфері української економіки повинне бути націлене на підвищення ефективності державної інвестиційної політики при стимулюванні корпоративних інвестицій. Тільки за рахунок використання потужностей, що сьогодні простоюють, можна забезпечити зростання промислово-технічного виробництва.

Крім того, нам потрібно брати до уваги досвід від іноземних компаній, проте не забувати й про власні історичні традиції з метою підвищення ефективності програм і процесів усередині підприємства. Саме тоді, коли корпоративна соціальна відповідальність знайде позитивний відгук серед великих підприємств, можна буде говорити про поступовий розвиток концепції соціальної відповідальності у вітчизняних реаліях і розглядати цей процес механізмів як становлення національної інноваційної моделі економіки, яка б забезпечувала врахування та реалізацію інтересів великих корпоративно-відповідальних структур, держави та споживачів.

На сучасному етапі можна порекомендувати

перейти від колишньої монополії держави у сфері соціальної відповідальності до розподілу соціальної відповідальності між державою, власниками підприємств, компаній і корпорацій, організаціями працівників (профспілками) і різними неурядовими організаціями. Також поряд із зовнішньою соціальною відповідальністю необхідно формувати внутрішню соціальну відповідальність вітчизняного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов С.О. Проблеми розвитку соціально-відповідального бізнесу / С.О. Амосов // Державне регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу : мат. II Міжнародної науково-практичної конференції (25 листопада 2014 р.) ; за заг. ред. проф. О.Ю. Амосова. – Х. : Магістр, 2014. – С. 120–122.
2. Белявська К.С. Соціальна відповідальність бізнесу: еволюція поглядів на проблему / К.С. Белявська // Вісн. Хмельницьк. нац. ун-ту. – 2013. – № 1. – С. 228–233.
3. Вергун Л.І. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах глобальної фінансово-економічної кризи / Л.І. Вергун // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 23. – С. 165–170.
4. Волосковець Н.Ю. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств як основа інноваційного розвитку сучасної економіки / Н.Ю. Волосковець // Наук. праці КНТУ. Економічні науки. – 2013. – Вип. 17. – С. 125–131 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/index.html.
5. Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» / Л.А. Грицина ; Хмельницьк. нац. ун-т. – Хмельницький, 2012. – 20 с.
6. Дунаєв І.В. Мотиваційні аспекти становлення соціальної відповідальності бізнесу в Україні / І.В. Дунаєв, Н.І. Лелеха // Державне регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу : мат. II Міжнародної науково-практичної конференції (25 листопада 2010 р.) ; за заг. ред. проф. О.Ю. Амосова. – Х. : Магістр, 2014. – С. 144–146.
7. Єфіменко Т.І. Методичні підходи до формування системи показників соціальної відповідальності / Т.І. Єфіменко // Вісн. економіки і пром-ті. – 2012. – № 26. – С. 226–228.
8. Коваленко О.В. Соціальна відповідальність бізнесу як наслідок державного регулювання економіки / О.В. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icp-ua.com/ru/node/1155>.
9. Мельник С.В. Шляхи стимулювання соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу / С.В. Мельник, Т.А. Тресвятська, Л.В. Будьонні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lir.lg.ua/shlahi.doc.
10. Полякова О.М. Особливості формування і розвитку соціальної відповідальності підприємств в Україні / О.М. Полякова, П.Ю. Кас // Вісн. економіки трансп. і пром-ті. – 2014. – № 32. – С. 284–289.
11. Самофалова Т.О. Соціальна відповідальність бізнесу як об'єктивна категорія соціально-економічної системи / Т.О. Самофалова // Теорія та практ. держ. управління : зб. наук. праць. – Х. : Магістр, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kbuara.kharkov.ua/ebook/tpdu/2011-2/doc/2/11.pdf
12. Стецик А.Р. Теоретико-методологічні засади управління соціальною відповідальністю підприємництва в ринкових умовах / А.Р. Стецик // Наук. вісн. НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ, 2014. – Вип. 21.18. – С. 260–266.
13. Ткаченко Л.Г. Соціальна відповідальність підприємця у вимірах масової свідомості / Л.Г. Ткаченко // Соціальна перспектива і регіональний розвиток: філософія, політика, соціологія : зб. наук. праць. – Запоріжжя : ЗНУ, 2012. – № 1. – С. 64–70.

УДК 331.101.3(075.8)

Львова Я.Я.

кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Обласного комунального вищого навчального закладу
«Інститут підприємництва «Стратегія»

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИМУСОВОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ

Автором розглянуто примусову мотивацію як соціально-економічний феномен. Проаналізовано історичні витoki примусової праці. Досліджено чинники, які визначають формування примусової мотивації. Розглянуто індикатори «примусовості» праці. Доведена необхідність розвитку ринкових механізмів мотивації праці.

Ключові слова: примусова мотивація, праця, стимули, цінності, працівники, підприємство.

Львова Я.Я. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИНУДИТЕЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Автором рассмотрена принудительная мотивация как социально-экономический феномен. Проанализированы исторические истоки принудительного труда. Исследованы факторы, которые определяют формирование принудительной мотивации. Рассмотрены индикаторы «принудительности» труда. Доказана необходимость развития рыночных механизмов мотивации труда.

Ключевые слова: принудительная мотивация, труд, стимулы, ценности, работники, предприятие.

Lvova Ya.Ya. RESEARCH OF THE FORCED MOTIVATION OF LABOUR

An author is consider the forced motivation as socio-economic phenomenon. The historical sources of the forced labor are analysed. Factors which determine forming of the forced motivation are certain. Considered indicators of «forced» of labour. The necessity of development of market mechanisms of motivation of labour is well-proven.

Keywords: the forced motivation, labour, stimuli, values, workers, enterprise.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці нашої країни, впливають на свідомість людей, їхню ціннісну і мотиваційну структуру [1, с. 18]. Це обумовлює необхідність глибокого аналізу трудової поведінки людей та дослідження процесу мотивації, бо від того, які мотиви керують людиною, як вона розуміє свою трудову діяльність, залежить її ставлення до роботи. Звідси виникає об'єктивна необхідність вивчення й розуміння внутрішніх механізмів мотивації праці, які б змогли за допомогою дійових важелів і стимулів підвищити зацікавленість працівників продуктивно і якісно працювати, сприяли підвищенню їх конкурентоспроможності, забезпечували якісне оновлення трудового менталітету.

Важливою особливістю системи трудової мотивації в умовах ринкових відносин є, на нашу думку, примусова мотивація, що формується під впливом негативних стимулів до праці в умовах обмеженої свободи вибору працівником способів поведінки у сфері праці і вкрай низького рівня задоволення вітальних потреб масових груп населення країни. Примусова мотивація поки слабо вивчена у вітчизняній науці. Результати подібних досліджень можуть стати основою розробки стратегії формування позитивної мотивації працівників на рівні конкретних підприємств і організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми мотивації праці та використання трудових стимулів у сфері праці здійснювали як зарубіжні, так і вітчизняні вчені – економісти, соціологи, психологи, демографи, правознавці. Вагомий внесок у розробку проблеми мотивації праці зробили західні науковці – С.Л. Брю, Дж.М. Кейнс, К.Р. Макконнелл, А. Маршал, А. Пігу, П. Самуельсон та ін. Серед українських учених, які досліджували механізм мотивації в управлінні персоналом, проблеми зайнятості населення, оцінки персоналу і стимулювання праці в умовах переходу до ринкових відносин у різних сферах економіки України, можна виділити В. Абрамова, Д. Богиню, Г. Кулікова, В. Мандибура, Л. Фільштейна, А. Колота,

Г. Купалову, М. Маліка. У науковій літературі можна знайти характеристику різних видів мотивації поведінки працівників [2, с. 69]. Проте послідовне і комплексне розкриття особливостей примусової мотивації в літературі відсутнє.

Мета статті полягає у визначенні особливостей примусової мотивації як соціально-економічного феномену.

Виклад основного матеріалу дослідження. Примусову мотивацію можна назвати одним з важливих, але маловивчених феноменів. Постає питання: наскільки правомірне введення такого поняття? Якщо мотив – внутрішнє спонукання, то чи може воно бути примусовим? Напевно, усе залежить від того, на основі яких зовнішніх стимулів сформувався мотив. У цілому примусовим мотивам приділяється, на нашу думку, невинувато мала дослідницька увага [7, с. 48].

Історично праця була для людства передусім засобом виживання в агресивному природному середовищі. З розвитком суспільно-економічних умов стали формуватися специфічні стимули до праці, праця стала набувати різноманітних форм, протікаючи в різних соціальних умовах.

Примусова праця і стосунки експлуатації були розглянуті К. Марксом як результат відділення праці від власності, позбавлення найнятих робітників засобів виробництва. М. Вебер підкреслював вплив відчуження праці, традицій, норм і стереотипів, а також ідеологічних, моральних і релігійних цінностей на трудову мотивацію [3, с. 84].

«Відчуження праці існує, коли в процесі і в результаті своєї діяльності працівник відтворює зовнішні, не контрольовані ним матеріальні сили і стосунки, які надалі протистоять йому як чужорідні, нав'язані йому умови праці і життя» [5, с. 122]. Відчуження праці породжується об'єктивними стосунками відділення працівника від творчої праці, а також відділення працівника від власності. Відповідно, відчуження праці проявляється в двох основних формах: відчуження праці як діяльності і відчуження праці від власності.

Примус викликає свої особливі внутрішні спонукання. Основою мотиву в даному випадку стає страх – прадавнє почуття і один з основних психічних станів людини. Те, що примус базується на страху, не перетворює його на чисте насильство. Це досить складна система мобілізації людських здібностей і ресурсів. Примус до праці як специфічний стимул і його форми розглядається багатьма дослідниками. В.В. Радаєв включає примус до числа детермінант економічної дії [6, с. 256]. Розглядаючи зовнішню мотивацію, Я. Ейдельман виділяє примусову мотивацію як мотивацію, яка не стільки орієнтує суб'єкт на отримання нових благ, скільки на втрату вже наявних [8, с. 82], підкреслюючи, що до мотивів такого типу відносяться «страх» і «обов'язок» [8, с. 83]. У даному випадку примусова мотивація розглядається досить «вузько», як мотивація страху без урахування різних форм і методів примусу. Проте важливо відмітити, що примус пов'язується із застосуванням негативних стимулів. Особливий інтерес представляє аналіз чинників, які визначають пріоритетне використання примусу в якості специфічних стимулів до праці. На нашу думку, примус – особлива система стимулів до праці, характерними рисами якої є: по-перше, використання негативних стимулів – санкцій (погроз погіршення положення суб'єкта), по-друге, обмежена свобода вибору суб'єктом способів поведінки в трудовій сфері, по-третє, механізм примусу діє на рівні первинних, вітальних потреб, задоволення яких потрібне для забезпечення існування суб'єкта. Примус, таким чином, є одним із чинників зовнішньої мотивації.

Характеризуючи форми примусу, необхідно, на нашу думку, виділити передусім прямий і непрямий примус. Прямий примус здійснюється в державно-правових формах, виражається в стосунках панування і підпорядкування. Приклади прямого примусу – праця рабів, кріпаків, ув'язнених, військовополонених. Свободи вибору лінії поведінки в даному випадку немає взагалі. Суб'єкти поведінки, як правило, позбавлені усіх (або більшої частини) громадянських прав і свобод. При цьому рівень задоволення первинних життєвих потреб мінімальний і ледве забезпечує фізичне виживання. При такій формі примусу у суб'єкта, на наш погляд, формується особливий домінуючий інтерес – до самозбереження, виживання. Інші інтереси особистості (пов'язані з прагненням поліпшити умови свого існування) пригнічуються, інтерес до праці не формується. Для прямого примусу до праці характерне глибоке відчуження праці, низький рівень задоволеності роботою. Незважаючи на різноманітність історичних форм прямого примусу до праці, його основні риси виразно проявляються. Саме ця форма примусу до праці найменш ефективна з точки зору результатів праці, його продуктивності і якості. Прямий примус до праці є характерною рисою тоталітарних суспільств, а окремі ознаки прямого примусу до праці можуть проявлятися у будь-яких суспільствах в умовах екстремальних ситуацій (війни, стихійні лиха).

Непрямий примус до праці, на нашу думку, характеризується наявністю у суб'єктів певної (обмеженої) свободи вибору, певних громадянських прав і свобод, проте рівень задоволення первинних потреб залишається близьким до критичного, і домінуючим інтересом суб'єкта залишається самозбереження, виживання, підтримка (але не поліпшення!) умов свого існування. Непрямий примус до праці проявляється у декількох формах. По-перше, цей економічний примус заснований на відчуженні праці від

власності, «свободи» найнятого робітника від засобів виробництва, вимушеного продавати свою робочу силу в обмін на необхідну для його існування кількість матеріальних благ. Головна ознака економічного примусу до праці – відсутність у працівника інших коштів для існування, а значить, і свободи вибору. Така форма примусу характерна для раннього етапу розвитку капіталістичних відносин. Інша форма непрямого примусу до праці – адміністративний примус, який реалізується через систему негативних стимулів у відносинах суб'єктів, свобода яких обмежується адміністративними рамками. На відміну від прямого примусу суб'єкти володіють громадянськими правами і свободами, але не можуть реалізувати їх повною мірою в сфері праці, і рівень задоволення їх первинних потреб залишається низьким. Прикладом адміністративного примусу може служити, наприклад, обмеження трудової мобільності через інститут прописки, «закріплення» працівників за підприємством та ін.

Соціально-нормативний примус – ще одна форма непрямого примусу до праці. Його особливість – у характері дії на свідомість працівника, він здійснюється через систему етичних, культурних, релігійних та ідеологічних норм, що абсолютизують цінність праці. При цьому свобода вибору поведінки обмежена не стільки адміністративними нормами або економічними умовами, скільки пануючими в суспільстві соціальними нормами, що регламентують поведінку в трудовій сфері.

Остання форма непрямого примусу – це технологічний примус, який формується на основі відчуження праці як діяльності, коли «закріплення» працівника за робочим місцем об'єктивно обумовлене. Він також припускає обмежену свободу суб'єктів у виборі місця застосування праці, низький рівень задоволення їх вітальних потреб. Прикладами технологічного примусу може бути виключно вузька професійна спеціалізація працівника, а також відсутність можливості зміни праці, наприклад, в «монозаводських» містах [4, с. 196]. Працівники стають простим елементом виробничого процесу, вони вимушені миритися з важкою, монотонною працею, де неможливий прояв творчості. Відповідно, не розвиваються інтереси, пов'язані з поліпшенням умов існування суб'єктів, праця залишається лише засобом виживання.

Необхідно відмітити, що для непрямих форм примусу не завжди характерний низький рівень задоволеності роботою. Наприклад, при непрямому економічному примусі до праці можливе поєднання середнього і навіть високого рівня загального задоволення роботою (тобто її наявності як джерела коштів для існування в умовах безробіття) з незадоволенням окремими умовами праці. Дуже специфічно формується задоволеність роботою при ідеологічному примусі: яскраво виражена ідентифікація з громадськими цінностями може формувати високу задоволеність громадською значущістю праці при незадоволенні умовами.

На нашу думку, дуже важливо підкреслити тісний зв'язок основних видів примусів. Прямий примус, як правило, реалізується відносно визначеної частини працівників і може поєднуватися з непрямыми формами примусів відносно їх іншої частини. Що стосується форм непрямого примусу, то вони, як правило, реалізуються в комплексі. Так, економічний примус може «доповнюватися» адміністративним, технологічним або ідеологічним, і навпаки.

Таким чином, примусова мотивація дійсно представляє собою внутрішнє спонукання людини до

праці, але під впливом системи негативних стимулів в умовах обмеженої свободи заради задоволення передусім вітальних потреб існування (виживання). Проте можна змусити людину працювати, але не можна змусити її хотіти працювати.

В умовах жорсткого зовнішнього примусу «відмирають» передусім вищі соціогенні потреби в творчості, самореалізації, досягненнях. Примус блокує внутрішню мотивацію, яка являє собою невичерпне джерело трудових досягнень. Тому можна назвати примусову мотивацію «псевдомотивацією», підкреслюючи при цьому її неефективність з точки зору використання трудового потенціалу людини.

У рамках дослідження примусової мотивації, особливий інтерес представляє розгляд чинників, які визначають формування примусової мотивації. Я. Ейдельман, розглядаючи примусовий тип мотивації, вказує, що він формується під впливом наступних чинників зовнішнього середовища [8, с. 82]: авторитет влади, соціальна напруженість, зайнятість, зниження життєвого рівня, зниження упевненості в завтрашньому дні, розвиток громадських рухів.

На нашу думку, правомірне виділення чинників формування примусової мотивації як на інституціональному і операційному, так і на особистісному рівні. На інституціональному рівні чинниками примусової мотивації виступають усі форми примусу до праці – як прямий примус, так і різновиди непрямого примусу (економічний, адміністративний і соціально-нормативний примус). Інституціональні умови створюють передумови розвитку технологічного примусу, який реалізується на операційному рівні.

На цьому рівні примус до праці проявляється через особливості політики менеджменту по відношенню до персоналу, у тому числі стилю і методів керівництва, політики винагород, найму і звільнення, дотримання прав працівників і надання соціальних гарантій. Крім того, характер трудових функцій, що визначають зміст праці на робочому місці, також може виступати чинником примусу.

На особистісному рівні чинниками примусової мотивації є об'єктивний рівень конкурентоспроможності працівника, особливості його свідомості і психологічна стійкість. Конкурентоспроможність працівника визначається його соціально-демографічними і професійно-кваліфікаційними характеристиками. У ринкових умовах конкурентоспроможність визначається і зовнішніми умовами – наприклад, кон'юнктурою ринку праці. Велике значення мають і особисті якості працівника, у тому числі особливості його ціннісної свідомості. Необхідно відмітити, що не лише потреби самого працівника, але й потреби його сім'ї можуть стати чинником примусової мотивації: потреби відтворення покоління, виживання не лише самого індивіда, але й сім'ї як соціальної спільноти формують специфічні інтереси в трудовій сфері.

При вивченні примусової мотивації важливо визначити індикатори «примусовості» праці. Особливості базової мотивації: низький рівень задоволення вітальних потреб, відповідно, зростання їх актуальності, передусім потреб у безпеці; формування виживання як специфічного інтересу, нерозвиненість інших інтересів, пов'язаних з трудовою діяльністю; посилення «ближньої» мотивації (мотивації виживання) і тимчасова відмова від стратегічних життєвих цілей; обмеженість свободи вибору поведінки у сфері праці. Особливості конкретної мотивації: розбіжність структури реальних і проголошуваних мотивів; вузькість, бідність структури реальних мотивів праці; наявність

в мотиваційній структурі мотивів стабільності, захищеності; пригнічення внутрішньої мотивації. Особливості задоволеності роботою: при прямому примусі – низький рівень задоволеності роботою; при непрямим формам примусу – поєднання високого рівня загальної задоволеності роботою (тобто її наявності) і високого рівня показників незадоволення окремими елементами трудової ситуації.

Корінні зміни соціально-економічної системи в період реформ призвели до радикальної трансформації умов протікання мотиваційних процесів. Характеризуючи ситуацію, що склалася, в найбільш загальному вигляді можна відмітити, що старі механізми примусу до праці в значній мірі зруйновані, але формуються нові, ринкові механізми примусу, які поки не «згладжені» ефективним державним регулюванням і соціальною політикою. В умовах соціальної і економічної нестабільності працівники переживають почуття невпевненості у завтрашньому дні, незахищеності і страху. Значно зростає значення таких цінностей, як стабільність і міцне положення, серед інтересів починає домінувати фізичне виживання, яке стає реальною цінністю для масових груп населення в період реформ.

Висновки. Повністю здолати примусову мотивацію неможливо – у певних формах вона існує і в розвинених країнах. Проте можна ставити завдання зниження міри її поширення. На нашу думку, посилення примусової мотивації в період становлення ринкової економіки досить об'єктивно, оскільки старі механізми мотивації (у тому числі соціальна захищеність, патерналізм і потужна ідеологія) зруйновані, а нові ринкові механізми формуються на тлі бідності, страху, відсутності реального соціального захисту масових груп населення. Ринкові механізми мотивації, які відрізняються від примусу (винагорода і спонукання), за кордоном формувалися поступово, по мірі усвідомлення неефективності примусу в якості стимулу до продуктивної праці з високою мірою прояву активності, ініціативи і творчості. Формування таких механізмів в Україні – задача, яку необхідно вирішувати у найближчій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко С.С. Внесення змін до мотивації персоналу як головна умова застосування концепції постійного вдосконалення на українських підприємствах / С.С. Бондаренко // Гуманізація соціального управління: тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції (29 квітня 2008 р.). – Х.: Александрова К.М., 2008. – С. 18–22.
2. Гончаров В.Н. Роль мотивації в системі управління персоналом / В.Н. Гончаров, А.В. Черкасов // Економіка. – 2008. – № 4(88). – С. 68–71.
3. Гляшенко А.Х. Історичний аспект формування мотивації праці / А.Х. Гляшенко // Економіка та держава. – 2007. – № 7. – С. 82–85.
4. Єськов О.Л. Система мотивації персоналу, орієнтована на цілі та результати його роботи / О.Л. Єськов, Н.Д. Дарченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 194–198.
5. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов. Часть вторая / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; 2-е изд. – М., 1969. – Т. 46. – С. 1–618.
6. Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций: [учеб. пособ.] / В.В. Радаев. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 368 с.
7. Сардак С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств / С. Сардак // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 6. – С. 45–51.
8. Эйдельман Я. Методологические проблемы изучения трудовой мотивации / Я. Эйдельман // Вопросы экономики. – 1991. – № 1. – С. 76–84.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338.23

Душейко Д.М.викладач кафедри міжнародної економіки
та менеджменту освіти
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКА ЯКОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглядається модель інституційного середовища, порівнюються трансакції з бізнес-процесами, пропонується система показників оцінки якості інституційного середовища. Інституційне середовище розглядається як економічний нематеріальний актив, суспільне благо, капітальне благо. Розглядаються зміст понять регуляторного податку та регуляторної ренти.

Ключові слова: інституційне середовище, бізнес-процес, трансакційні витрати, суспільне благо, регуляторний податок, регуляторна рента.

Душейко Д.М. МОДЕЛИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

В статье рассматривается модель институциональной среды, сопоставляются трансакции с бизнес-процессами, предлагается система показателей качества институциональной среды. Институциональная среда рассматривается как экономический нематериальный актив, общественное благо, капитальное благо. Рассматривается содержание регуляторного налога и регуляторной ренты.

Ключевые слова: институциональная среда, бизнес-процесс, трансакционные затраты, общественное благо, регуляторный налог, регуляторная рента.

Dusheyko D.M. SIMULATION AND EVALUATION OF THE QUALITY OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

The article deals with the model of the institutional environment, transactions are mapped to business processes, it is proposed a system of quality indicators of the institutional environment. The institutional environment is considered as an intangible asset the economic, social benefit, the benefit of capital. It is considered the content of the regulatory tax and regulatory rents.

Keywords: institutional environment, business process, transaction costs, the public good, the regulatory tax, regulatory rents.

Постановка проблеми. В Україні спостерігається розрив між задекларованою метою сприяння розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) та поточним станом його розвитку. Українська економіка займає традиційно низькі місця у міжнародних рейтингах, які оцінюють бізнес-клімат для ведення бізнесу, зокрема на 2016 р. вона отримала статус «пригніченої економіки», посівши 162 позицію в рейтингу із 166 [1], в рейтингу Doing Business 83 сходинка із 189 виглядає проривом порівняно з 96 із 189 у 2015 р. [2]. Також невтішними позиції України за якістю середовища для ведення бізнесу виглядають й в інших міжкраїнних порівняннях. Закономірним результатом низької якості умов для ведення бізнесу виглядає найнижчий показник ВВП на душу населення серед європейських економік. В інституціональній економіці умови, середовище для ведення бізнесу описується поняттям інституційного середовища. Вивченню інституційного середовища приділено увагу у роботах таких учених в сфері інституціональної економіки як Д. Норт, О. Уільямсон, Дж. Окслі, О. О. Аузан, В. Л. Тамбовцев, З. Г. Ватаманюк, Р. Ф. Пустовійт, Ю. М. Коваленко та ін. Але для конкретних інституціональних досліджень необхідно вивчення інституційного середовища з позицій державної економічної політики, зокрема регуляторної політики в сфері МСБ.

Постановка завдання. Для даної статті завдання виступає розгляд інституційного середовища як сукупності формальних та неформальних інститутів, дискретних сценаріїв економічної поведінки, пошук критеріїв оцінки якості інституційного середовища з використанням концепції трансакційних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституційне середовище є узагальнюючою моделлю інституціональної економіки, за допомогою якої описуються закономірності формування та функціонування таких явищ, які в економіко-публіцистичній практиці звичайно іменуються як «бізнес-клімат», «умови ведення бізнесу», «бізнес-середовище», «макросередовище ведення бізнесу» й т.п. Метри інституціоналізму визначають інституційне середовище як «набір політичних, економічних, соціальних і юридичних (законних) угод, що встановлюють основу для виробництва й обміну» (Дж Окслі) [3, с. 122], «правила гри, які визначають контекст, в якому відбувається економічна діяльність» (О. Уільямсон) [4, с. 688]. Український вчений Р. Ф. Пустовійт у своєму визначенні наголошує на тому, що структурною основою інституційного середовища виступає існують: «система норм і правил, яка започаткована у господарській сфері і загальноєвизнана суспільством, тобто фундаментальні політичні, соціальні і юридичні інститути, що супроводжують підприємницький процес» [5, с. 11], також зауважуючи, що інституційне середовище складається як з формальних, так й з неформальних інститутів. Враховуючи, що інституційне середовище є простором вибору дискретних інституційних альтернатив, як вибору способу економічної взаємодії, схематичну модель інституційного середовища можна представити як поле, на якому суб'єкти економічних взаємовідносин виконують певні ланцюжки операцій, тобто здійснюють інституційні угоди (рис. 1).

Інституційне середовище на даній схемі обмежено прямокутником, всередині якого розташо-

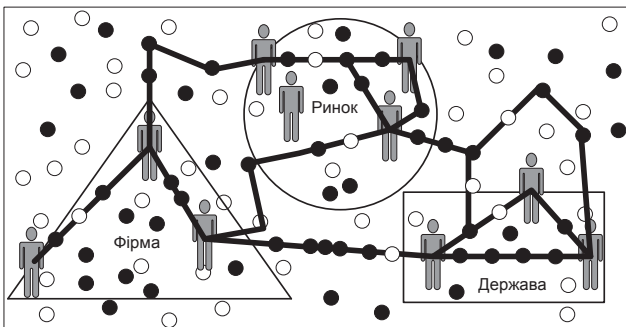


Рис. 1. Модель інституційного середовища

Джерело: розроблено автором

вані формальні (чорні кульки) і неформальні (білі кульки) інститути. Згідно правила методологічного індивідуалізму, суб'єктами інституційних економічних відносин виступають окремі особи, індивідууми (антропоморфні фігури на схемі). Суб'єкти здійснюють між собою шаблонні інституційні угоди, які представлені лініями («доріжками»). Ці «доріжки» обов'язково пролягають через формальні та неформальні інститути. Укладення інституційних угод – вибір між інституційними альтернативами, дискретний вибір, здійснення трансакцій. Деякі інститути (як формальні, так й неформальні), можуть бути не задіяними в укладенні інституційних угод, тому йдеться про ринок інститутів – можливість суб'єктів вибирати інститути для взаємодії. Суб'єкти можуть укладати інституційні угоди в рамках фірми або держави (ієрархії інститутів з певною жорсткістю) або в рамках ринку (відносно м'які інститути).

Використання трансакцій дозволяє зазирнути в економічну природу ринку, фірми, держави, які в неокласичному моделюванні виглядають як чорні скрині з входами та виходами. Наприклад, двостороння ринкова угода з купівлі-продажу партії товари між двома фірмами в інституційному середовищі може бути представлена як сукупність трансакцій з використанням інститутів (табл. 2):

Таблиця 2

Приклад декомпозиції ринкової угоди на трансакції і використання формальних інститутів

№ з/п	Трансакція	Використання формальних інститутів
1.	Підготовка контракту продавцем	Локальний нормативно-правовий акт: «Регламент договірної роботи компанії «К»» Загально-правові: Норми Господарського кодексу України, які регламентують зміст договорів
2.	Укладення контракту на поставку партії товару	Статутні правила компанії «К», які визначають повноваження щодо підписання договорів
3.	Фізична передача партії товару на складі продавця покупцю	Локальний нормативно-правовий акт: Правила управлінського обліку ТМЦ Загально-правовий акт: Закон про правила бухгалтерського обліку
4.	Оплата за товар	Договір на банківське обслуговування

Значимо, що така декомпозиція багато у чому наближує економічну теорію до теорії і практики процесного управління в компаніях (Business process management, BPM). Згідно цього підходу, вся діяль-

ність компанії розглядається як сукупність бізнес-процесів, кожний з яких виступає одиницею управління й підлягає ієрархічній декомпозиції до найнижчого рівня неподільних процесів. Для управління бізнес-процесами використовуються регламенти бізнес-процесів, тобто правила їх виконання та управління. Фактично, на певному рівні, виконані бізнес-процеси виступають внутрішніми для фірми трансакціями, кожна з яких можна оцінити з точки зору витрат її здійснення. Відповідно, ефективність управління компанії з точки зору бізнес-процесів залежить від якості бізнес-процесів та регламентів їхнього виконання. З позиції розгляду бізнес-процесів слід відрізнити трансформації – фізичні маніпулювання об'єктами, від трансакцій.

Інституційне середовище виступає тлом, на якому відбуваються інституційні угоди на рівні усїєї економіки, регламентами виступають інститути. При цьому інституціональний підхід стирає межі між ринком, фірмами та державою, описуючи усю економічну взаємодію між індивідуумами як послідовність трансакцій. Через інституціональну призму будь-яка дія держави виглядає як встановлення або відміна формального інституту – обов'язкового до виконання правила з зовнішнім примусом до його виконання.

В інституційному середовищі (яке є екзогенно-заданим в даній моделі) відбувається укладання інституційних угод в результаті вибору суб'єктами інституційних альтернатив на ринку інститутів. При цьому ринок інститутів складається як з формалізованих у нормах права інститутів, так й з неформалізованих. Виконана інституційна угода (використання вибраного інституту) фактично є трансакцією (від лат. *transactio* – погодження, угода).

Вибір інституту (шаблону поведінки, здійснення трансакції) відбувається на основі оцінки суб'єктами (індивідами) порівняльних вигід використання того чи іншого інституту, оскільки використання кожного інституту супроводжується витратами як часу індивідууму, так й можливими матеріально-грошовими витратами. Вибір серед альтернатив поведінки суб'єктів економічного процесу підлягає економічній оцінці, що призводить до виникнення ідеї трансакційних витрат. Тобто, трансакційні витрати – спосіб економічної оцінки інституційних угод, трансакцій.

Трансакційні витрати – це саме той необхідний економічний елемент, який виводить інститут в площину власне економічного дослідження. Інститути, будучи дітищем соціології, стають елементом економічного аналізу лише за умови оцінки трансакційних витрат, пов'язаних з їхнім використанням. Оцінка трансакційних витрат використання ринку інститутів лежить в основі оцінки якості інституційного середовища. Якість інституційного середовища є тим більш високою, чим більш дешевшим є його використання суб'єктами економічної взаємодії. Питання про якість інституційного середовища, ринку інститутів МСБ в економічному дослідженні зводиться до оцінки і співставлення трансакційних витрат, якими супроводжується його використання. Співставлення трансакційних витрат відбувається як в динаміці, так й з аналогічними витратами в інших економічних системах.

Народившись з аналізу додаткових зусиль економічних агентів щодо пошуку ринкової інформації, ідея трансакційних витрат (Коуз, 1937) з часом увібрала у себе усі витрати, пов'язані з інституціональними взаємодіями. Відмежувавши, наскільки це можливо, трансакційні витрати від трансформаційних, інституціональні економісти оформили інстру-

мент аналізу, використання якого дозволяє оцінити варіанти вибору дискретних інституціональних альтернатив економічними суб'єктами. Саме використання ідеї трансакційних витрат дає право інституціональній економіці почувати себе повноцінним продовженням економічної теорії.

Чистий вииграш, як різниця між трансакційною вигодою та трансакційними витратами, є вже дійсною економічною величиною для порівняння, підставою оцінювати ефективність, яка завжди є порівняльною за своєю сутністю. Без аналізу трансакційних витрат, будь-які інституціональні концепції залишаються суспільствознавчими, але не економічними побудовами.

Крім оцінки трансакційних витрат якості інституційного середовища також можна виміряти за допомогою індексної рейтингової оцінки – на основі даних міжнародних рейтингів, а також використовуючи дані спеціалізованих тематичних досліджень (експертні оцінки, вибіркові опитування). При цьому головним результируючим показником якості інституційного середовища є результати економічної діяльності МСБ, тобто головного його користувача. Таким чином, можна говорити про прямі показники якості інституційного середовища, які дають безпосередньо оцінку його стану, й непрямі, які оцінюють його опосередковано через результати його користувача (рис. 2). Відмітимо, що такий підхід характеризує інституційне середовище на макроекономічному рівні, інституціональний підхід дозволяє також оцінки окремих інститутів, інституційних кластерів й на мікрорівні, на рівні взаємодії окремих індивідуумів (принцип методологічного індивідуалізму).



Рис. 2. Показники оцінки якості інституційного середовища

Джерело: розроблено автором

Інституційне середовище в процесі свого використання проявляє себе як певне економічне благо, від якості якого залежать результати економічної діяльності економічних суб'єктів. Розглянемо певні особливості інституційного середовища як економічного блага.

По-перше, інституційне середовище розглядається як суспільне благо з його двома основними ознаками:

1) *невиключення* – неможливо виключити індивідів, які виступають сторонами в інституційних угодах, з кола споживання інституційного середовища;
2) *неконкурентність у споживанні* – використання інституційного середовища одним з суб'єктів процесу ніяк не обмежує можливості інших з укладання інституційних угод.

Поглиблений розгляд інституційного середовища як окремого суспільного блага має наслідком широке коло питань щодо вимог суспільства до його якості,

умов його модернізації, фінансування, принципів обліку.

По-друге, інституційне середовище проявляє себе як капітальне благо – товар, використання якого у поточному періоді призводить до виробництва інших благ у майбутньому. У процесі тривалого використання інституційного середовища суспільство отримує результати економічної діяльності. Як капітальне благо інституційне середовище потребує інвестицій – витрат на його вдосконалення, підлягає амортизації.

По-третє, інституційне середовище є нематеріальним активом – інституту, як набір правил ведення бізнесу, не мають фізичного втілення, вартість їх використання визначається їхньою якістю.

Зважаючи на наведені різні підходи в оцінці якості інституційного середовища, й розглядаючи його як економічне благо з певною вартістю, розглянемо можливі види витрат, пов'язаних зі створенням і використанням інституційного середовища.

Саме використання трансакційних витрат для аналізу ефективності регуляторної політики у сфері МСБ дозволяє виявити та розкрити економічну сутність комплексу специфічних соціальних відносин у цій сфері. До прояву таких відносин слід віднести, насамперед, корупцію, яка вочевидь є головним свідченням фіаско держави при проведенні регуляторної політики у сфері МСБ, що потребує окремого дослідження.

Якщо виходити з моделі регуляторної політики «держава здійснює регуляторний вплив на вже існуюче інституційне середовище шляхом прийняття регуляторних актів, змінюючи вартість проведення офіційних інституційних угод», то витрати регуляторної політики можна представити двома принциповими групами:

1. Витрати, пов'язані з розробкою та впровадженням нових або модифікацією існуючих формальних інститутів, сукупність яких формує інституційне середовище. Ці витрати є капітальними за своєю сутністю, тобто є інвестиціями.

2. Витрати, пов'язані з дією вже існуючого інституційного середовища, тобто витрати проведення інституційних угод. Саме ці витрати ми розглядаємо як трансакційні.

Перша група витрат показує скільки суспільству коштує розробка і впровадження такого суспільного блага як інституційне середовище для економічної діяльності. Також цю групу витрат можна трактувати як суспільну вартість функціонування політичного ринку, на якому відбувається купівля-продаж нових інститутів, або зміни у старих.

Інституціональне середовище фактично відіграє роль *активу суспільства*, створення якого потребує інвестицій або капітальних суспільних витрат, державних інвестицій.

Ключова проблема при підрахунку полягає у тому, що регуляторні акти генерують чи не всі органи влади, тоді як змінювати та скасовувати їх доручено лише одному органу державної влади – Держкомприемництву.

Якщо перша група витрат для розрахунку обсягу та динаміки вимагає відповідь на питання «скільки нам коштує регуляторна політика?», то друга група дає відповідь «наскільки ефективною є наша регуляторна політика?».

Друга група витрат – поточні витрати бізнесу, які виникають внаслідок використання існуючого інституційного середовища у зв'язку з використанням існуючих інститутів у своїй господарській діяльності.

У другій групі витрат використання інститутів, Л. Тамбовцев розрізняє витрати: 1) одноразові стартові витрати на опанування правила; 2) поточні витрати на застосування правила [6, с. 31].

Якщо оцінка першої групи витрат регуляторної політики є методологічно складною задачею, яка потребує окремого дослідження, то оцінка трансакційних витрат регуляторної політики є видається менш складним й більш доцільним викликом. Трансакційні витрати регуляторної політики представляються *універсальним комплексним індикатором ефективності усієї державної політики* відносно створення умов ведення бізнесу, а особливо МСБ, чутливість якого до умов існування є найбільш високою.

При аналізі витрат регуляторної політики також слід звернутися до аналізу прихованих (економічних) витрат, які проявляються оцінка втрачених вигод, на відміну від явних (бухгалтерських) витрат.

Розгляд трансакційних витрат в якості основного індикатора якості інституційного середовища дає широкі можливості для економічної аналітики, дозволяє розглянути соціальні явища, які традиційно важко піддаються економічній оцінці. Наслідуючи мікроекономічну традицію, яка оцінює додаткові витрати фірм при взаємодії з державою як окремий вид податків, корупційні трансакційні витрати можна трактувати як частину регуляторного податку для МСБ.

Введення поняття регуляторного податку дозволяє узагальнити витрати суб'єктів МСБ, пов'язані із взаємодією з інституційним середовищем, за допомогою якого державні органи регулюють відносини з суб'єктами МСБ. Відтак до основних компонентів регуляторного податку для суб'єктів МСБ слід віднести:

1) офіційні податки, акцизи, які сплачують до державного бюджету суб'єкти МСБ;

2) додаткові платежі до бюджету, які виникають внаслідок примусу державних контролюючих органів дотримуватись регуляторного законодавства – штрафи, пені;

3) неофіційні витрати, які пов'язані з використанням неофіційних позаправових інститутів – корупційні трансакційні витрати: платежі державним посадовцям у різноманітних формах.

Аналіз ефективності регуляторної політики держави слід проводити саме за двома останніми компонентами, оскільки значна частка додаткових платежів до бюджету та високий рівень корупції засвідчують неефективність регуляторної діяльності держави у сфері МСБ.

Основну проблему проведення ефективної регуляторної політики слід розглянути через поняття регуляторної ренти. Те, що для суб'єктів МСБ є регуляторним податком, для державних органів є **регуляторною рентою**. Де-юре проголошуючи необхідність розвитку МСБ, держава де-факто зацікавлена у підсиленні регуляторного тиску на бізнес у цілому, й на суб'єктів МСБ зокрема. Способи вирішення такого конфлікту інтересів інституціональна економіка розглядає не через класову боротьбу, а через

призму економії трансакційних витрат [6, с. 46]. Більше того, ідея мінімізації трансакційних витрат є головною при розгляді суспільного договору, що також є однією з системоутворюючих концепцій інституціональної економіки. До регуляторної ренти, крім офіційно зібраних податків слід також віднести й додаткові надходження та корупційну складову – тобто ті ж самі елементи, які формують регуляторний податок.

Таким чином, можна представити регуляторний податок і регуляторну ренту як дві сторони одного явища – використання інституційного середовища (рис. 3).

1. Офіційно сплачені податки	1. Податкові доходи державного бюджету
2. Штрафи та пені	2. Неподаткові надходження державного бюджету
3. Неофіційні (тіньові) витрати	3. Неофіційні (тіньові) доходи державних посадовців
РЕГУЛЯТОРНИЙ ПОДАТОК	РЕГУЛЯТОРНА РЕНТА

Рис. 3. Склад регуляторного податку та регуляторної ренти

Джерело: розроблено автором

Отже, наведена структура регуляторного податку та регуляторної ренти дозволяє давати оцінку регуляторного тягарю для економіки, ставити обґрунтовані завдання для політичного ринку щодо його зниження, дозволяє зробити кількісний аналіз складових.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- 2016 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.heritage.org/index/country/ukraine#rule-of-law> (03.02.2016)
- Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf> (03.02.2016)
- Омельчак Г. В. Інституціональне середовище та сутність конкурентного потенціалу корпорацій / Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2013. – № 3 (72). – С. 121–125.
- Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
- Пустовийт Р. Ф. Формування інституційного середовища підприємництва в трансформаційній економіці / Автореф. дис. на здоб. наук. ступеню докт. еконо. наук. за спец. 08.01.01 // Київ, 2006. – 38 с.
- Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. – №5. – 2001. – С. 25-38.

УДК 336.71:005

Кузнєцова Л.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАХИСТУ БАНКІВ ВІД РИЗИКІВ НА КРЕДИТНОМУ РИНКУ

Статтю присвячено проблемам розвитку інноваційних фінансових інструментів захисту від кредитних ризиків банків. Розглянуто сутність кредитних деривативів, проаналізовано тенденції їх розвитку на світовому позабіржовому ринку похідних фінансових інструментів. Виявлено потенційні проблеми, що пов'язані з посиленням асиметрії інформації в умовах використання кредитних деривативів, запропоновано заходи щодо мінімізації негативного впливу асиметрії інформації на ринок деривативів. Обґрунтовано, що в умовах наявності ефекту «запізнення» процесів регулювання позабіржового ринку деривативів виникає необхідність постійного моніторингу та аналізу тенденцій з метою розробки та використання превентивних заходів та норм регулювання банківської діяльності на кредитному ринку.

Ключові слова: ринок, банк, інновації, кредитні деривативи, криза, асиметрія інформації, регулювання.

Кузнєцова Л.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЗАЩИТЫ БАНКОВ ОТ РИСКОВ НА КРЕДИТНОМ РЫНКЕ

Статья посвящена проблемам развития инновационных финансовых инструментов защиты от кредитных рисков банков. Рассмотрена сущность кредитных деривативов, проанализированы тенденции их развития на мировом внебиржевом рынке производных финансовых инструментов. Выявлены потенциальные проблемы, связанные с усилением асимметрии информации в условиях использования кредитных деривативов, предложены меры по минимизации негативного влияния асимметрии информации на рынок деривативов. Обосновано, что в условиях наличия эффекта «опоздания» процессов регулирования внебиржевого рынка деривативов возникает необходимость постоянного мониторинга и анализа тенденций с целью разработки и использования превентивных мер и норм регулирования банковской деятельности на кредитном рынке.

Ключевые слова: рынок, банк, инновации, кредитные деривативы, кризис, асимметрия информации, регулирование.

Kyznetsova L.V. INNOVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS TO PROTECT THE BANK FROM RISKS ON THE CREDIT MARKET

The article is devoted to the problems of development of innovative financial instrument to bank protection from credit risks. The essence of credit derivatives is reviewed; the trends of their development on the global OTC derivatives market are analyzed. Potential problems that are related with information asymmetry strengthening in the conditions of credit derivatives using are discovered; measures to minimize the negative impact of asymmetric information on derivatives market are proposed. It is grounded that in the conditions of effect «lateness» presence of regulative processes on OTC derivatives market there is a need for constant monitoring and trend analysis with the aim of banking regulation preventive measures and norms development and using on the credit market.

Keywords: market, bank, innovations, credit derivatives, crises, information asymmetry, regulation.

Постановка проблеми. Глобальна нестабільність світової економіки змушує банки постійно шукати інноваційні методи та ефективні інструменти зниження ризиків. Розвиток інтеграційних процесів в умовах глобалізаційних світових економічних дисбалансів призвів до виникнення фінансових інновацій, що створили умови для об'єднання різних по своїй структурі кредитних ринків. Одними з таких інновацій є позабіржові кредитні похідні інструменти, які розробили іноземні висококваліфіковані працівники банків.

Вирішення сучасних завдань зростання ролі кредитного ринку в економіці України, зменшення обсягів проблемних позичок та резервів за ними обумовлюють необхідність упровадження інновацій для формування оптимальної стратегії управління кредитними ризиками як важливого засобу впливу банківської системи на реальний сектор. Відмічено визначає актуальність дослідження особливостей кредитних деривативів як інноваційних банківських інструментів захисту від кредитних ризиків. А відтак, забезпечення результативності використання нових для вітчизняних банків фінансових інструментів потребує розроблення певної законодавчої бази і норм регулювання та є необхідною умовою для підтримки банківськими кредитами динамічного й збалансованого зростання економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційній діяльності банків присвячено наукові праці вітчизняних й зарубіжних вчених. Зокрема,

О. Мошенець [1, с. 8] досліджував інноваційні продукти і технології на ринку банківських продуктів, С. Єгоричева [2, с. 56] запропонувала методику впровадження інноваційних продуктів у банках, Л. Примостка визначає, що поява ринку кредитних деривативів пов'язана з виокремленням кредитного ризику як самостійного предмета строкової угоди [3, с. 204], О. Дзюблюк пропонує визначення сутності деривативів [4, с. 9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак системне дослідження процесу впровадження та проблем використання банками кредитних деривативів поки що відсутнє. З урахуванням активізації процесів їх використання українськими банками виникає необхідність аналізу особливостей функціонування таких фінансових інструментів на кредитному ринку та визначення окремих шляхів удосконалення норм їх регулювання у інноваційній банківській діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні сутності та особливостей використання кредитних деривативів банками як сучасного інноваційного інструмента захисту від ризиків. Відповідно до поставленої мети, визначені завдання, спрямовані на її досягнення: проаналізувати світовий досвід формування та використання кредитних деривативів, визначити потенційні проблеми, що пов'язані з посиленням асиметрії інформації в умовах розширення ринку кредитних деривативів, запропонувати напрямки вдосконалення процесів їх використання банками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створені нові фінансові інструменти, а саме кредитні деривативи, покликані були сприяти розподілу кредитного ризику по всьому фінансовому ринку, але в результаті глобальних економічних диспропорцій призвели до надмірних спекуляцій, закономірним підсумком яких стали величезні втрати та навіть банкрутство окремих учасників ринку, у тому числі банків.

Виникненню кредитних деривативів сприяла необхідність вирішення проблем банківського ризик-менеджменту іноземних банків, яка визначилася у 70-ті роки ХХ ст. Спад у цей період економічної кон'юнктури викликав ланцюжок банківських банкрутств та став основною причиною формування значних обсягів кредитних резервів і масового продажу невдалих боргових зобов'язань на фінансовому. Банки, які в таких умовах повинні були приступити до повномасштабного розпродажу кредитів і боргових зобов'язань, за допомогою деривативів знайшли механізм диверсифікації кредитних ризиків серед великої кількості інвесторів економічного співтовариства.

Фахівці найбільших інвестиційних банків у першій половині 1990-х років активно працювали над винаходом такого деривативу, що дозволяв би перевести кредитні ризики на третіх осіб, збільшити обсяги кредитування клієнтів, що вже досягли лімітів по кредитній заборгованості, а також торгувати кредитним ризиком.

Як стверджує А. Серебряков, уперше кредитний дефолтний своп був використаний американським банком Banker Trust у 1992 р. при розробці стратегії управління кредитними ризиками [5, с. 38].

Отже, новим сегментом кредитного ринку стає ринок кредитних деривативів. Варто зауважити, що основними й найбільш потужними учасниками ринку кредитних деривативів є банки. Це закономірно, так як є результатом їхньої кредитної діяльності в ринковій економіці. Рінок кредитних деривативів у значній мірі обслуговує потреби банків по управлінню кредитним ризиком. Більшість угод по деривативам були спрямовані на зниження ризику на одного позичальника при наданні великих кредитів.

Хоча, звичайно, повний перелік цілей здійснення банками операцій з кредитними деривативами набагато ширше: інвестування, хеджування, структурування кредитних продуктів, управління ризикованістю вкладень із метою виконання регулюючих норм по достатності капіталу, оптимізація структури портфеля активів, диверсифікованість вкладень тощо.

Проблема відділення кредитного ризику від самого активу стала викликом для світового інноваційного фінансового співтовариства. У результаті після ретельних розробок банкам був запропонований продукт, що згодом перевернув розуміння

учасників про можливість використання кредитного ризику у своїх же цілях, спекулятивних або хеджування, якому дали назву «кредитно-дефолтний своп» (credit default swap, CDS).

Сучасний світовий ринок похідних інструментів складається з біржового (організованого) та позабіржового (неорганізованого) ринків, які виникли майже одночасно та активно розвиваються. Перебіг подій, які передували початку останньої світової фінансової кризи, свідчить, що головну дестабілізуючу роль на ринку похідних фінансових інструментів відігравали саме неконтрольовані операції на позабіржовому ринку, особливо на ринку кредитних деривативів [6, с. 85].

Тенденції розвитку світового ринку кредитних деривативів наведено у табл. 1.

Аналіз наведених даних дозволяє дійти висновку, що протягом останніх трьох років структура відкритих угод з деривативами на глобальному позабіржовому ринку суттєво не змінилися, хоча й спостерігається тенденція до незначного скорочення обсягів операцій з ними. Кредитні деривативи мають незначну питому вагу у загальному обсязі глобального ринку та постійно знижуються – від 4,4% у 2011р. до 2,6% на кінець 2014 р.

Необхідно зауважити, що кредитним деривативам притаманні свої специфічні ризики, які банкам необхідно в обов'язковому порядку враховувати при їх використанні. У сучасній теорії ризик-менеджменту розглядаються, як правило, чотири види ризиків, які притаманні кредитним деривативам: кредитний ризик, ринковий ризик, ризик ліквідності та правовий ризик.

Кредитні деривативи, незважаючи на своє призначення передавати кредитний ризик певного (базисного) активу іншому контрагентові, тобто продавцеві кредитного захисту, самі є об'єктом схильності до кредитному ризику безпосередньо з боку продавця захисту. Тобто покупець захисту повинен брати до уваги той факт, що продавець кредитного захисту теж може бути неплатоспроможним.

Сутність ринкового ризику визначається тим, що на вартість кредитних похідних інструментів впливає рівень кредитоспроможності емітента базового активу. Таким чином, якщо існує низька ймовірність дефолту цього емітента, то й вартість кредитного захисту буде незначною. Відповідно, ситуація буде протилежною, якщо емітент має більш високу ймовірність дефолту.

Ризик ліквідності рекомендується враховувати внаслідок того, що самі торги та угоди по кредитних деривативах здійснюються на позабіржовому ринку. При цьому у сучасних умовах обсяги торгів по кредитних деривативах є все ж таки не настільки значними у порівнянні з іншими, традиційними

Таблиця 1

Обсяги світового позабіржового ринку деривативів, трлн. дол. США

Обсяги угод на позабіржовому ринку	Номінальна вартість відкритих угод, на кінець року							
	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	Обсяги	питома вага, %	Обсяги	питома вага, %	Обсяги	питома вага, %	Обсяги	питома вага, %
Позабіржовий ринок, всього: у т. ч. за видами деривативів:	647,8	100,0	632,6	100,0	710,7	100,0	629,1	100,0
- процентні	504,1	78,0	489,7	77,4	584,8	82,3	505,5	80,4
- валютні	63,4	9,8	67,4	10,7	70,6	9,9	75,9	12,1
- кредитні	28,6	4,4	25,1	4,0	21,0	3,0	16,40	2,6
- інші	51,7	7,8	50,5	7,9	34,3	4,8	31,40	4,9

Джерело: складено за даними [7]

деривативами. Беручи до уваги даний факт, стає зрозумілим, що при можливому зниженні попиту на кредитні похідні інструменти їхня ліквідність буде дуже низкою.

При організації роботи банків з кредитними деривативами необхідно окремо аналізувати правовий або юридичний ризик, що виникає внаслідок того, що угоди з подібними інструментами відбуваються на позабіржовому ринку та в окремих випадках визначення репутації контрагента стає важкою справою.

Аналіз використання кредитних деривативів банками, а також проблеми організації дієвого управління ризиками, що їм притаманні, приводить до висновку, що відсутність адекватних норм регулювання та нагляду за такими інструментами призводить до ослаблення ролі банків на кредитному ринку, що проявляється у послабленні вимог у процесі відбору надійних позичальників і нагляді за ними, а тим самим – до посилення асиметрії в потоках інформації між кредиторами та позичальниками. Потенційні проблеми, що пов'язані з посиленням асиметрії інформації в умовах розширення ринку кредитних деривативів, представлені в табл. 2.

Кредитні деривати дозволяють торгувати кредитними ризиками, відокремлюючи їх від інших типів ризику (наприклад, від процентних або валютних), та визначати вартість забезпечення на випадок кредитного дефолту як різницю між прибутковістю кредиту і витратами фінансування на його отримання. На прозорому ринку такі дані отримати можливо, тоді як в іншому випадку доводиться використовувати більш складні способи моделювання.

Особливою актуальності ці питання набули під час останньої світової фінансово-економічної кризи, однією з основних причин якої називають асиметричність інформації. Не втратили актуальності проблеми асиметричності інформації на кредитному ринку України і в сучасний період розвитку економіки. Більшість банківських установ приховують реальні обсяги проблемних позичок, процеси реструктуризації кредитної заборгованості позичальників проводяться у три-чотири хвили, але не призводять до зниження неякісних позичок, страхові резерви під можливі збитки за кредитними операці-

ями теж не відповідають реальним збиткам від кредитної діяльності.

Зазначене зменшує роль, яку мають відігравати кредитні ринки у формуванні умов для відновлення та сталого розвитку вітчизняної економіки, а саме забезпечувати умови акумулювання необхідних кредитних ресурсів для економіки.

Отже, одним з видів кредитного ризику, роль якого в сучасних кредитних відносинах за останній час істотно зросла, є контрагентний ризик. Новим підходом до управління кредитним і контрагентними ризиками є використання для даних цілей кредитних деривативів.

Ключовими етапами розвитку системи управління кредитними ризиками банків, включаючи контрагентні, є :

- перший етап (початок 1970-х – середина 1990-х років) – пошук нових інструментів для більш ефективного управління ризиками банків;

- другий етап (середина 1990-х – початок 2000-х років) – поява перших кредитних деривативів, що обертаються на позабіржовому ринку;

- третій етап (початок 2000-х років – світова фінансова криза 2008 р.) – середньорічний темп зростання відкритих позицій за кредитними деривативами становив понад 40% на рік (в основному на позабіржовому ринку);

- четвертий етап (посткризовий – з середини 2009 р. по наступний час) – посилення контролю використання похідних деривативів багатьма світовими державами та їх повсюдний перекид з позабіржового на біржовий сектор ринку похідних. І хоча точні перспективи розвитку ринку похідних, ймовірність того, що роль кредитних деривативів в управлінні кредитними ризиками в банках буде тільки зростати, дуже висока.

Одним із ключових моментів є те, що кредитні деривативи – це, насамперед розрахункові інструменти, тобто інструменти негайного здійснення розрахунків між покупцем кредитного захисту і його продавцем при настанні застереженої кредитної події та у заздалегідь установленому розмірі. У той же час сам позичальник або контрагент може і взагалі не знати про продаж властивих їм кредитних ризиків.

Таким чином, кредитні деривативи можна визначити як позабалансові інструменти позабіржового

Таблиця 2

Асиметрія інформації на ринку кредитних деривативів

Ризики	Потенційні проблеми	Учасники операції	Можливе вирішення проблем
Неякісний відбір позичальників	Банк виявляє меншу схильність до ретельного відбору позичальників	Позичальник – кредитор; ***Кредитор – продавець забезпечення	Подорожчання позичок; страхування частини ризику кредитором
	Банк використовує забезпечення активів низької якості, що підвищує вартість забезпечення активів високої якості	Кредитор – продавець забезпечення	Незалежна оцінка (рейтинговими агентствами); захист лише короткострокових ризиків
	Керуючий активами відбирає активи низької якості	Кредитор – продавець забезпечення	Незалежність управління; жорсткі критерії відбору активів; захист частини ризику кредитором
Моральний ризик	Банк може послаблювати нагляд за використанням позик	Позичальник – кредитор; кредитор – продавець забезпечення	Подорожчання позичок; захист частини ризику кредитором; контроль над документами
	Банк може передчасно оголошувати дефолт	Позичальник – кредитор; кредитор – продавець забезпечення	Більш чітке визначення негативної кредитної події
	Продавець забезпечення відмовляється повністю або частково здійснювати платежі	Кредитор – продавець забезпечення	Об'єктивне та чітке визначення дефолту; використання CRT, які передбачають передачу початкових коштів
	Позичальник позбавляється банківської сертифікації через використання непрозорих інструментів CRT	Позичальник – кредитор	Посилення прозорості ринку кредитних деривативів

ринку, що дозволяють відокремити кредитний ризик від інших ризиків, властивих певному фінансовому активу, і передати даний ризик від його продавця до покупця. При цьому суб'єкт угоди, що продає кредитний ризик, називається покупцем кредитного захисту, а суб'єкт, що придбає кредитний ризик виступає як продавець кредитного захисту. Слід окремо зазначити, що продавець кредитного захисту, здобуваючи кредитний ризик, пов'язаний з певним фінансовим активом, не отримує права власності на цей актив, яке залишається в покупця кредитного захисту.

Висновки. Кредитні похідні інструменти є відносно новим винаходом у сучасній банківській справі та практиці управління ризиками. Перед тим, як банкам включати в систему управління ризиками кредитні похідні інструменти, необхідно насамперед урахувати, що їхній ринок не є ліквідним належною мірою. Проте у результаті використання кредитних деривативів можна досягти значного рівня диверсифікованості ризиків по різних ринках, галузях, географічних регіонах. Результатом такого підходу буде низький рівень концентрації виданих позичок і схильності до кредитного ризику однорідних контрагентів. Істотною перевагою кредитних деривативів є їхня здатність передавати кредитний ризик певного активу без передачі прав власності на цей самий актив.

Таким чином, можна резюмувати, що кредитні деривативи є відносно інноваційним і в певному рівні

ефективним інструментом для управління кредитними ризиками в банківській справі. Використання банками в сучасній практиці ризик-менеджменту кредитних деривативів дозволяє досягти більш високого рівня ефективності загальної системи управління ризиками поряд з іншими методами та інструментами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мошенець О. Інноваційні продукти і технології на ринку банківських послуг / О. Мошенець // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 12. – С. 7–8.
2. Єгоричева С. Методичні засади організації інноваційного процесу в комерційних банках / С. Єгоричева // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 53–57.
3. Банківська система України: інституційні зміни та інновації: [кол. монографія] / Л.О. Примостка, М.І. Діба, І.В.Краснова [та ін.]; за ред. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2015. – 434 с.
4. Дзюблюк О. Управління кредитним процесом комерційних банків у контексті мінімізації кредитного ризику із використанням новітніх фінансових інструментів / О. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2009. – № 2(19). – С. 7–17.
5. Серебряков А. Кредитные деривативы как инструмент управления рисками / А. Серебряков // Банковское дело в Москве. – 2005. – № 5(125). – С. 38–40.
6. Вайн С. Глобальный финансовый кризис: Механизм развития и стратегии выживания / С. Вайн. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 302 с.
7. Офіційний сайт Банку Міжнародних Розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bis.org.

UDC 336.71

Kuznetsova A.Y.

*Doctor of Economics, Professor, First Vice Rector
SHEI «Banking University»*

Shlonchak V.V.

*Postgraduate Student
SHEI «Banking University»*

ASSESSMENT OF UKRAINIAN BANKING SECTOR AS POTENTIAL PROVIDER OF OFFSHORE BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

The article is dedicated to Ukrainian business process outsourcing market assessment. Banking sector of the country has been considered as the main provider of those types of services. Banking market and standards of running of Ukrainian business were compared with the key indicators of offshore outsourcing providers operating on the international arena.

Keywords: outsourcing, banking sector, integral assessment, innovations, effectiveness.

Кузнєцова А.Я., Шльончак В.В. ОЦІНКА УКРАЇНСЬКОГО БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЯК ПОТЕНЦІЙНОГО ПРОВАЙДЕРА ОФШОРНОГО АУТСОРСИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Статтю присвячено оцінці українського ринку аутсорсингу бізнес-процесів. Банківський сектор країни розглянуто з точки зору основного провайдера. Ринок банківських послуг та стандарти ведення українського бізнесу порівняно з показниками основних постачальників офшорного аутсорсингу на міжнародному ринку.

Ключові слова: аутсорсинг, банківський сектор, інтегральна оцінка, інновації, ефективність.

Кузнєцова А.Я., Шльончак В.В. ОЦЕНКА УКРАИНСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАК ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПРОВАЙДЕРА ОФШОРНОГО АУТСОРСИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Статья посвящена оценке украинского рынка аутсорсинга бизнес-процессов. Банковский сектор страны рассмотрен с точки зрения основного провайдера. Рынок банковских услуг и стандарты ведения украинского бизнеса сравнены с показателями основных поставщиков офшорного аутсорсинга на международном рынке.

Ключевые слова: аутсорсинг, банковский сектор, интегральная оценка, инновации, эффективность.

Problem formulation. Ukrainian business process outsourcing market is developing step by step and is represented by bank institutions and accounting companies. Being financial intermediaries banks keen to exploit all available resources and technologies at full

capacity to increase effectiveness of their activities and business value by additional cash flows' formation. Having significant potential for providing financial services Ukrainian banking sector must identify correct direction for business process outsourcing (BPO)

development to overtake the main rivals like India and China. To do this it is necessary to take into account the world experience of financial outsourcing. However, strong sides of country's development must be analyzed to be improved and exploited while offshore BPO is being implemented in Ukraine.

Analysis of investigations and publications. The practical and theoretical aspects of financial outsourcing exploitation have been investigated by scientists and experienced practitioners like: B. A. Anikin, M. Donellan, J. Cross, R. Morgan, E. Hordon, Heywood J. Brian. However, a problem of identifying new ways of how outsourcing in developing countries could be improved is still in progress.

The aim of the article is to analyze potential of Ukrainian business environment and its banking sector for providing offshore business process outsourcing.

Traditionally, companies outsource business processes to achieve cost advantages or to gain higher efficiency of activity. But as outsourcing providers are growing to be more mature and customers are becoming more demanding, BPO is starting to play a vital role in the overall corporate strategy of many leading organizations worldwide.

Today, the majority of enterprises relies on outsourcing partners to find innovative ways of solving a variety of business challenges and achieving competitive advantages. BPO is considered like a valuable strategy for companies looking to gain high performance.

For the last few years many multinational corporations have been relocating certain BPO functions to Eastern Europe. This increased activity is driven by a number of factors, including the availability of a well-educated workforce, lower labor cost compared to Western Europe and North America, favorable taxation, and many other incentives. Ukraine is considered among the most attractive locations for IT and

Business process outsourcing for a number of reasons, including low cost of doing business, a well-educated English-speaking workforce and Strong R&D background.

Interest from leading corporations looking to set up BPO operations in Ukraine is expected to grow [1]. It is perspective direction of financial outsourcing to be improved. In this case, a lot of benefits can be brought to Ukrainian banking sector in particular and to country's budget in general.

The main types of services that Ukrainian banks provide as business process outsourcing services are accounting, company consulting, preparation and submission of financial reports, etc. Price policies are different and depend on what types of cooperation and making payments are chosen. If servicing is set up on permanent base costs of outsourcing are lower. Prices fluctuate within 1900-3700 UAH per service plus subscription payment (SP) or can be set on a monthly basis. Example of BPO services provided by banks is represented in the table 1.

Taking into account results of conducted investigation it has become clear that Ukraine has well developing business process outsourcing market. Its significant number of assets and resources is concentrated in banking sector. To exploit maximally available potential and be more competitive on the global BPO market banks specialized in this activity sector have to concentrate on using their strong sides. To do that, trends of world financial outsourcing development must be taken into consideration.

All business companies around the world are seeking to improve effectiveness of their activities. Taking into account features of business model comprising of input and output data sets linked by factor of using technologies it is obvious that the last component must be improved. It is too hard to expand permanently amount of financial flow input for a lot of small

Table 1

Types of BPO services provided by Ukrainian banks

Bank name	Type of services	Service description	Price, UAH
Privatbank	Virtual secretary	Operator doing a company's secretary function who isn't included to its staff number.	1900 + 2000 SP
	External calls	Multichannel phone number for processing incoming calls of a company's existing and potential clients.	3400-3700 +2000 SP
	Internal calls	1. Sales by phone; 2. Meeting arrangement; 3. Clients' informing (about clients loyalty programs, etc.)	3400-3600 + 2000 SP
	NPS polling	Clients' polling to assess their satisfaction level. Service is available in automatic and manual modes. NPS – net promoter score describe clients' readiness to recommend bank services to friends and relatives.	3700 + 2000 SP
Raiffeisen Bank Aval	Cash management services	Cash management services enable effective planning and controlling of big companies' and their branches' financial flows.	-
	Securities operations	All set of securities operations according to current banking law basis.	-
Unicredit Bank	Cash management	Unicredit Bank controls cash flows within group of related enterprises with national and foreign capital.	-
	Monitoring services	Consolidated statement – the aim of the service is to monitor the movement of funds in all accounts of subordinated companies for control and effective management of cash flow.	-
	Liquidity management services	Cash Pooling – an effective service for companies with a regional network and a single management center that provides centralized management of balances on current accounts opened in the system of Unicredit Bank. Notional pooling – the service is aimed to increase the profitability of cash balances of companies that are temporarily on current regional offices' or related companies' accounts opened in Unicredit Bank.	-

Grouped by authors based on sources [2; 3; 4]

and medium sized businesses (SMB). The only correct way of how level of effectiveness can be improved is to implement state-of-the-art technologies exploitation. It not only regards to IT equipment or different types of mechanisms used in everyday company's activity. This advice applies to process of financial activities' organizing and dealing with other business institutions.

The way a company exploits business process outsourcing (BPO) influences crucially its profitability. The new type of saving financial resources is to use offshore financial outsourcing.

Offshore outsourcing is type of services provided by a specialized and equipped sophisticatedly company using low cost labor and operating on the International arena. The main customer group comprises of business entities looking for professional services at lower prices. There are a lot of advantages for companies if they have implemented using offshore outsourcing (Table 2).

Taking into consideration all listed advantages of using offshore BPO by companies it has become obvious that this type of services is popular around the world. From the other side, financial institutions providing offshore financial outsourcing also benefit from this.

It has become obvious that providing offshore financial outsourcing by Ukrainian accounting companies will result in a lot of benefits for them in particular and for country in general.

To understand what probability of Ukraine is to provide offshore BPO it is necessary to evaluate its competitiveness. Assessment process has to be concen-

trated on evaluation of different factors describing state of accounting development, quality of provided services and other phenomena at state level influencing on relationship building with foreign partners.

We have used method of integral assessment to evaluate competitiveness of Ukrainian banking sector. The set of indicators comprises of level of business proficiency, level of average month salary and other components proposed by World Economic Forum's investigation. They define financial competitiveness as the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country in different areas including banking, finance and accounting. The concept of competitiveness thus involves static and dynamic components [7].

The components are grouped into pillars of competitiveness in table 4. However, we chose those of them describing possibilities of Ukraine and its banking sector to be offshore BPO provider.

Values of indicators grouped in pillars were measured by World Economic Forum investigation by using their own methodology. Data of level of Business English Proficiency was taken from source [8] and level of average month salary was taken from source [9]. World popular providers of financial outsourcing like China and India and European neighbor with middle level of month salary Poland have been chosen as the main rivals of Ukraine in offshore BPO sector.

To evaluate competitiveness and ability of country's banking sector to provide offshore BPO it is necessary single economical indicators describing state of busi-

Table 2

Advantages of offshore outsourcing exploitation for different participators

Advantage	Advantage description
	For customers of BPO
Labor cost difference	Labor costs in most other countries can be lower than in a country where customer company is situated. Employers not only will pay lower wages, but they won't have to pay employment costs associated with domestic workers. The larger the company is, the more employees it can outsource and the greater the savings will be.
Focus on core competencies	If a company does not have experience in working with financial documentation it may make sense to outsource offshore, enabling company's team to spend time on core business processes and help to balance the workload during peak times.
Stronger project management	Offshore workers often have a different mindset than full-time employees, and this usually translates to a faster response time and efficient project management skills, which may help to keep short-term projects on track.
Faster time to market	With a wide offshore talent pool, a company may have more flexibility in turnaround time and can have labor working around the clock, helping get projects off the ground and completed in rapid fashion.
For a country where BPO outsourcer is hosted	
Employment solution	The situation of unemployment can be solved because a lot of accounting staff is needed.
Additional cash flow formation	Permanent flow of foreign currency is attracted by outsourcing companies to their domestic country. It can result in normalizing of foreign exchange rate.
International image	A country's image can be improved on the International business arena. It will result in increasing of different financial indicators characterizing financial possibilities of a country to deal with foreign partners and investors.
For BPO providers (in general)	
International image	Companies that move jobs overseas can portray themselves as bringing much-needed jobs and aid to impoverished countries.
Skills level up	Outsourcing companies of a country will have possibility to leverage professional skills and its profitability. They can also build relationships with foreign business organizations and exchange experience.
For banks as BPO providers (in particular)	
Profitability increase	Increasing of returns on goodwill and intangible assets.
Currency risk decrease	Possibility for foreign exchange position improvement that leads to decreasing of exchange rate risk.
Business value increase	Business value increasing by formation of additional foreign currency cash flow formation. It has positive impact on NPV and DCF methods' calculation results.
Bank efficiency improvement	Getting banking efficiency ratio level up by gaining significant profit volume using not-expensive technologies and resources.

Grouped by authors based on sources [5; 6]

Table 4

Criteria group measuring country's competitiveness level

Name	Pillar characteristic
1. Institutions	The institutional environment is determined by the legal and administrative framework within which individuals, firms, and governments interact to generate wealth. The role of institutions goes beyond the legal framework. Government aim is to make easier running business by reducing impact of factors that impose economic costs to companies and slow market development. The global financial crisis has highlighted the relevance of accounting and reporting standards for preventing fraud and mismanagement. Public and business sectors should interact with each other applying the best ethical practices and keeping relationship building transparency.
2. Higher education and training	In particular, today's globalizing economy requires countries to nurture pools of well-educated workers who are able to perform complex tasks and adapt rapidly to their changing environment and the evolving needs of the production system. This pillar measures secondary and tertiary enrollment rates as well as the quality of education as evaluated by business leaders. The extent of staff training is also taken into consideration because of the importance of vocational and continuous on-the-job training for ensuring a constant upgrading of workers' skills.
3. Labor market efficiency	The labor market flexibility is critical for ensuring that workers are allocated to their most effective use in the economy and provided with incentives to give their best effort in their jobs. Another characteristic is employees' mobility and wage fluctuation without social disruption. These factors have positive impact on workforce performance and country's attractiveness for new skilled specialists.
4. Financial market development	The soundness in cooperation among banks, financial institutions and private sector has impact on economic growth. Banking system has to provide real economy sector with financial resources and minimize risks of cash flows circulation being transparent and trustworthy at the same time. Furthermore, to protect investors and other actors in the economy at large financial market needs prudent regulation.
5. Technological readiness	This pillar evaluates economy's ability to exploit existing information and communication technologies (ICTs) for increasing its productivity and enabling innovation for competitiveness. The central point is measuring access of financial and real economy sectors' actors to advanced technologies and blueprints. Furthermore, their capability of absorbing state of the art technologies is also scoped. Therefore ICT access and usage are key enablers of countries' overall technological readiness. The central point is that the firms operating in the country need to have access to advanced products and blueprints and the ability to absorb and use them.
6. Innovation	This criterion covers investigation of development and availability of innovations within country. Creation cutting edge technologies result in optimization of economic entities' expenditures and substantial profit gains. Digital technologies exploitation opens a wider range of new possibilities in terms of products and financial services. At macro level, intangible assets are employed to reduce macroeconomic instability by applying new mechanisms of monetary funds' regulation and to stimulate financial and goods markets activities. Within company, new knowledge is applied to leverage staff skills and to improve KPI level. To maintain competitive edge and to move toward higher value-added activities and financial services a country should create relevant environment characterizing by intensive investments in R&D sector and extensive collaboration between companies and research institutions.

Grouped by authors based on source [7]

Table 5

Values of indicators of competitiveness level of investigated countries during 2014-2015

Indicator	Country				Limit values	
	Ukraine	India	China	Poland	Max	Min
Average month salary, euro	135	500	700	750	750	135
Business English proficiency	4	6,32	5,03	5,19	6,32	4
Efficiency of legal framework in settling disputes	2,6	3,8	4,1	2,9	10	0
Ethical behavior of firms	3,7	3,8	4,2	4,1	10	0
Strength of auditing and reporting standards	3,7	4,2	4,4	4,9	10	0
Intellectual property protection	2,7	3,7	4	3,7	10	0
Quality of math and science education	4,8	4,2	4,3	4,4	10	0
Quality of management schools	3,9	4,4	3,9	4	10	0
Availability of research and training services	3,9	4,2	4,4	4,8	10	0
Extent of staff training	3,8	3,9	4,3	4	10	0
Total tax rate, % profits	54,9	62,8	63,7	41,6	63,7	41,6
Flexibility of wage determination	4,9	4,4	4,8	5,6	10	0
Redundancy costs, weeks of salary	13	15,8	27,4	18,8	27,4	13
Pay and productivity	4,5	4	4,8	4,1	10	0
Reliance on professional management	3,5	4,2	4,6	4,2	10	0
Availability of financial services	3,9	4,2	4,5	4,9	10	0
Affordability of financial services	3,5	4,1	4,4	4,8	10	0
Legal rights index	9	8	5	9	10	0
Availability of latest technologies	4,1	4,1	4,3	4,5	10	0
Firm-level technology absorption	4,2	4,2	4,7	4,2	10	0
Fixed broadband Internet subscriptions/100 pop.	8,8	1,2	13,6	15,6	15,6	1,2
Int'l Internet bandwidth, kb/s per user	52,9	6,8	4,2	73	73	4,2
Quality of scientific research institutions	3,8	4	4,3	3,9	10	0
Company spending on R&D	3,1	3,8	4,3	2,8	10	0
Availability of scientists and engineers	4,3	4,4	4,4	4,2	10	0

Grouped by authors based on sources [7, 8, 9]

ness services quality and country's economic features are collected into general integral indicator. It is based on calculation of particular indicators and their share detected by experts [10]. Values of indicators of countries' banking sectors' competitiveness levels are represented in the table 5.

Taking into consideration importance of indicators expert calculating level of country's competitiveness arranges scores for all indicators which are the basis for weight coefficients' calculation. That in turn, is based on Fisher's criterion. To calculate integral assessment we exploited method proposed by V. M. Hobta [10]:

$$W_i = \sqrt[k]{\prod_{j=1}^n U_j^{M_j}}, k = \sum_{j=1}^n M_j, \quad (1)$$

where W_i – integral assessment of «i» – investigated project; U_j – assessment of «j» – indicator of «i» – investigated project; M_j – weight rating of «i» – indicator of «i» – investigated project.

Results of integral assessment calculation are presented in the table 6.

As it can be seen from the table 6, the most attractive country for financial outsourcing is Poland because its score equals to 1,469. The gap between Ukraine occupied the second place and India is not significant. However, India has higher level of assessment that equals to 1,406 than China has.

Taking into consideration results of conducted investigation we can assert that the Integral assessment of competitiveness rates of offshore BPO is the evidence that Ukrainian banking sector is more attractive than Indian is. The strongest sides of Ukrainian BPO are low level of average month salary, higher edu-

cation and protection of legal rights.

Flexible system of payments to staff and level of working productivity are another advantages of offshore financial outsourcing in the country. The indicator describing International Internet connection occupies second place after Poland and enables fast business communication with foreign business partners. China and India having problems with wireless technologies exploitation have lost this stage of competition. However, these countries have more developed level of relationship building among scientists specialized in finance area and outsourcing companies than Ukraine has. This type of cooperation has to be improved or even to become part of Ukrainian banks' ethical and cultural policies.

According to ranking of other indicators describing Business English proficiency and ethical behavior of firms it has become obvious that area of international business relationship building must be improved. However, having the lowest score of English knowledge does not mean that it is outside the normal limits. It is the evidence that some part of Ukrainian business sector has no English proficiency as native speakers have. Strength of auditing and reporting standards is lower than competitors have but it is enough to work on the international market and provide qualitative financial outsourcing. Analysis results also show that technologies used in finance and accounting have to be improved and subsidized by Ukrainian governors. It will result in increasing speed of calculations and quality of business modeling and forecasting. However, India is also facing such type of problem but it doesn't affect seriously its providing of offshore BPO.

Table 6

Integral assessment of competitiveness and attractiveness of both banking sectors and business environment of countries for providing offshore business process outsourcing in 2014-2015

Indicator	M _j	Country			
		Ukraine	India	China	Poland
Average month salary, euro	0,076923	2	1,407	1,081	1
Business English profficiency	0,073846	1	2	1,444	1,5129
Efficiency of legal framework in settling disputes	0,018462	1,26	1,38	1,41	1,29
Ethical behavior of firms	0,015385	1,37	1,38	1,42	1,41
Strength of auditing and reporting standards	0,070769	1,37	1,42	1,44	1,49
Intellectual property protection	0,067692	1,27	1,37	1,4	1,37
Quality of math and science education	0,064615	1,48	1,42	1,43	1,44
Quality of management schools	0,061538	1,39	1,44	1,39	1,4
Availability of research and training services	0,049231	1,39	1,42	1,44	1,48
Extent of staff training	0,058462	1,38	1,39	1,43	1,4
Total tax rate, % profits	0,055385	1,3982	1,041	1	2
Flexibility of wage determination	0,052308	1,49	1,44	1,48	1,56
Redundancy costs, weeks of salary	0,021538	1	1,194	2	1,4028
Pay and productivity	0,043077	1,45	1,4	1,48	1,41
Reliance on professional management	0,046154	1,35	1,42	1,46	1,42
Availability of financial services	0,012308	1,39	1,42	1,45	1,49
Affordability of financial services	0,036923	1,35	1,41	1,44	1,48
Legal rights index	0,04	1,9	1,8	1,5	1,9
Availability of latest technologies	0,033846	1,41	1,41	1,43	1,45
Firm-level technology absorption	0,027692	1,42	1,42	1,47	1,42
Fixed broadband Internet subscriptions/100 pop.	0,030769	1,5278	1	1,861	2
Int'l Internet bandwidth, kb/s per user	0,024615	1,7079	1,038	1	2
Quality of scientific research institutions	0,009231	1,38	1,4	1,43	1,39
Company spending on R&D	0,006154	1,31	1,38	1,43	1,28
Availability of scientists and engineers	0,003077	1,43	1,44	1,44	1,42
Integral assessment		1,4119	1,406	1,389	1,4691

Source: calculated by authors based on the table 2 and formula № 1

According to results of integral assessment of competitiveness of Ukraine and its banking sector as offshore BPO provider and assertions of WEF's investigation the other problematic factors for doing that business in Ukraine are inefficient government bureaucracy, tax rates and access to financing. However, the world leader in outsourcing India has also the same problems characterized by higher rates than in Ukraine except factor of inefficient government bureaucracy. China and India also have problems with fast Internet connection that affects business daily communication.

Conclusions. Taking into consideration results of conducted investigation we can conclude:

1. Ukraine has also become favorable location for Business Process outsourcing because having significant size of well experienced workforce having acceptable level of English proficiency.

2. Ukraine has well developed market of BPO. The fact of modern accounting and business technologies availability and cheap price policy will help to overtake foreign rivals and occupy great amount of the market.

3. Offshore BPO exploitation has become popular trend around the world. There are a lot of advantages for businesses using BPO like cheap prices, possibility to focus on core competencies, stronger project management and others. Companies providing this type of services are prosperous and benefit from this a lot. There are a lot of advantages for a country where prohibited outsourcers are hosted. The main benefits are possibility to form permanent flow of foreign currency and to increase level of employment.

4. The Integral assessment of Ukraine's competitiveness in offshore BPO is the evidence that business environment and banking sector of the country are more attractive than Indian are. The strongest sides of Ukrainian BPO are low level of average month salary, higher education and protection of legal rights. The other advantages of Ukrainian business environ-

ment are flexible system of payments to staff, level of working productivity and fast Internet connection. However, there are some drawbacks in domestic BPO system like strength of auditing and reporting standards, inefficient government bureaucracy, tax rates and access to financing.

Taking into account the overall state of Ukrainian banking sector and business environment it is obvious that the country has significant potential to become one of the world providers of offshore business process outsourcing services.

REFERENCES:

1. Official website of Intego Group. Business process outsourcing [Electronic resource]. – Retrieved from : <http://intego-group.com/outsourcing/business-process-outsourcing>.
2. Official website of Privatbank [Electronic resource]. – Retrieved from : <http://en.privatbank.ua/>.
3. Official website of Raiffeisen Bank Aval [Electronic resource]. – Retrieved from : <https://www.aval.ua/en/>.
4. Official website of UniCredit Bank [Electronic resource]. – Retrieved from : <https://en.unicredit.ua/>.
5. Offshore Outsourcing – Is it for You? [Electronic resource]. – Retrieved from : <http://blog.hubstaff.com/offshore-outsourcing-keys-to-success>.
6. The Pros & Cons of Outsourcing to Offshore Companies [Electronic resource]. – Retrieved from : <http://smallbusiness.chron.com>.
7. The Global Competitiveness report 2014-2015 [Electronic resource]. – Retrieved from : <http://reports.weforum.org>.
8. 2013 BEI Summary of results by country [Electronic resource]. – Retrieved from : <http://www.economist.com/blogs/johnson/2013/04/business-english>.
9. European salaries' map [Electronic resource]. – Retrieved from : http://imgcdn1.luxnet.ua/tv24/resources/photos/news/201503/552142_1194490.jpg?201503170745.
10. Хобта В.М. Оптимізація капіталовкладень на основі інтегральної оцінки ефективності інвестицій / В.М. Хобта, Ю.Ю. Бондаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSU/2012_11_1/Chobta.pdf.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6:336.22:631.11

Кушніренко О.А.
*кандидат економічних наук,
асистент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів та природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації щодо посилення організації та обліково-методичного забезпечення внутрішнього контролю розрахунків за податками в галузі сільського господарства. Виділено стадії організації та методики здійснення контролю податкових розрахунків. Представлено робочі документи для здійснення ефективного внутрішнього контролю розрахунків за податками.

Ключові слова: організація, методика, внутрішній контроль, бухгалтерський облік, інформація, податки, система оподаткування, сільськогосподарські підприємства, управління підприємством, діяльність.

Кушніренко А.А. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Обоснованы теоретические положения и разработаны практические рекомендации по усилению организации и учетно-методического обеспечения внутреннего контроля расчетов по налогам в области сельского хозяйства. Выделены стадии организации и методики осуществления контроля налоговых расчетов. Представлены рабочие документы для осуществления эффективного внутреннего контроля расчетов по налогам.

Ключевые слова: организация, методика, внутренний контроль, бухгалтерский учет, информация, налоги, система налогообложения, сельскохозяйственные предприятия, управление предприятием, деятельность.

Kushnirenko O.A. ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT INTERNAL CONTROL OF PAYMENTS FOR TAXES IN THE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Theoretical provisions and practical recommendations to strengthen the organization and methodical accounting and internal control of payments for taxes in the agricultural sector. Highlight stage of organization and methods of control assessments. Presented the working documents for the implementation of effective internal control of payments for taxes.

Keywords: organization, methodology, internal control, accounting, information, taxes, taxation, agricultural enterprises, enterprise management, activities.

Постановка проблеми. Особливості та специфіка діяльності сільськогосподарських підприємств потребують постійного спостереження та перевірки фактичного стану розрахунків за податками. Тому діяльність підприємств галузі потребує специфічних підходів до формування системи обліково-інформаційного забезпечення управління нею. Сукупність таких потреб та вимог сьогодні може бути задоволена системою внутрішнього контролю як функції управління, що дозволяє вчасно виявляти недоліки в діяльності підприємств та їх структурних підрозділах. Це пов'язано з необхідністю виконання бюджету України в частині податкових надходжень. Зазначене підтверджується і статистичними даними Державної фіскальної служби України, які показують, що у понад 86% сільськогосподарських підприємств через недосконалість організації внутрішнього контролю виявлялись помилки у звітності, а саме в частині бухгалтерського обліку розрахунків за податками [1]. Наведене зумовлює потребу належного методичного забезпечення внутрішнього контролю розрахунків за податками, що, у свою чергу, дає можливість платникам податків уникнути штрафних санкцій та знизити податкові ризики і втрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних авторів, що займаються дослідженнями

методичного забезпечення внутрішнього контролю розрахунків за податками сільськогосподарськими підприємствами, можна виділити таких, як: І.І. Бабіч [2], М.Т. Білуха, Н.Г. Виговська [3], Л.В. Гуцаленко [4], Н.І. Дорош, М.М. Коцупатрий [5], У.О. Марчук, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Корінько та ін. У роботах даних науковців розглядаються різні підходи до формування системи внутрішнього контролю як функції управління, розкриваються його принципи, методи і процедури.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в економічній та нормативній літературі невизначеним залишається планування внутрішнього контролю розрахунків за податками, не передбачено робочих документів внутрішнього контролера, відсутня методика документального оформлення результатів внутрішньої перевірки розрахунків за податками.

Мета статті полягає у дослідженні питання та розробці практичних рекомендацій щодо формування оптимального організаційно-методичного забезпечення внутрішнього контролю розрахунків за податками сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних функцій, які виконує бухгалтерський облік на підприємстві, є контрольна, що полягає в

перевірці законності, достовірності та доцільності господарських операцій, а також у забезпеченні збереження майна власника. У частині обліку податкових розрахунків контроль набуває актуальності, оскільки з точки зору системи оподаткування контроль своєчасності та повноти сплати податкових платежів є її основною складовою. У сучасних умовах діяльності сільськогосподарських підприємств виникають проблемні питання, для вирішення яких необхідно приймати вчасні, а головне – вмотивовані управлінські рішення. Для прийняття таких рішень необхідна достовірна інформація про фінансово-господарський стан та зобов'язання підприємства, яка може бути забезпечена внутрішнім контролем.

Організацією та безпосереднім здійсненням процесу контролю займається визначений підприємством суб'єкт контролю (служба внутрішнього контролю/особа, наділена контролюючими повнова-

женнями). Для ефективної роботи такого суб'єкта необхідно регламентувати його діяльність у внутрішніх розпорядчих документах (наказах про облікову політику підприємства).

У цілому процес внутрішнього контролю розрахунків за податками на підприємствах необхідно здійснювати окремо в розрізі кожного сплачуваного податку (у даному дослідженні використовуємо для прикладу найважливіші податки в галузі сільського господарства – єдиний податок (ЄП) четвертої групи, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість (ПДВ)), дотримуючись установлені послідовності (регламентованої внутрішнім розпорядчим документом) та з урахуванням особливостей законодавчої бази з питань обліку та оподаткування (табл. 1).

Першою стадією процесу внутрішнього контролю є організаційна (підготовча), на якій визначається напрям, відповідно до якого конкретизується об'єкт

Таблиця 1

Стадії внутрішнього контрольного процесу розрахунків за податками

№ з/п	Стадії	Характеристика
1	Організаційна (підготовча)	Попереднє ознайомлення з об'єктами контролю – ЄП, податок на прибуток, ПДВ. Конкретизується об'єкт контролю в частині розрахунків за сплачуваними підприємством податками та вирішуються необхідні організаційні моменти (наприклад, склад контролерів, план та програма контролю; складання індивідуальних робочих планів контролерів тощо)
2	Методична (дослідна)	Визначаються контрольні процедури та методи контролю, застосування яких дозволяє здійснити контроль обраного об'єкту на належному рівні; фактична перевірка із застосуванням залежно від конкретних умов необхідних прийомів; документальна перевірка, результати якої фіксуються проміжними актами
3	Заключна	Порівняння результатів фактичного та документального контролю, встановлення відхилень; аналізуються виявлені відхилення та помилки, формується висновок контролерів та вживаються заходи з покарання винних, розробляються і приймаються рішення щодо усунення виявлених недоліків і порушень
4	Інспекційна	Контроль практичної реалізації затверджених керівництвом пропозицій щодо усунення виявлених помилок та недопущення їх у майбутньому; удосконалення діючої методики облікового відображення та здійснення внутрішнього контролю на основі практичного досвіду

Джерело: запропоновано автором

Таблиця 2

Планування внутрішнього контролю розрахунків за податками

(найменування підприємства) « ____ » _____ 20 __ р. _____ ЗАТВЕРДЖУЮ: Код ЄДРПОУ _____					
План-графік внутрішнього контролю розрахунків за податковими платежами					
Об'єкт перевірки _____ Планові витрати часу на перевірку _____ люд./год. Контролери _____					
Стадія процесу внутрішнього контролю	Завдання контролю та КОНТРОЛЬНІ ПРОЦЕДУРИ	Період проведення	Фактичний термін проведення	ІПБ контролера	Примітки
Організаційна (підготовча)	Попереднє ознайомлення з об'єктами контролю; вивчення висновку попередньої перевірки, ознайомлення зі змінами в обліковій політиці підприємства стосовно розрахунків за податками, розподіл контрольних функцій між контролерами				
Методична (дослідна)	Перевірка визначеного об'єкту за одним з двох шляхів – від первинних документів до звітності або від звітності до первинних документів				
Заключна	Аналіз отриманих результатів, формування висновку за результатами перевірки та пропозицій щодо усунення виявлених помилок				
Інспекційна	Перевірка, наскільки реалізовані рішення щодо усунення виявлених недоліків, прийняті на попередній стадії контролю; розробка пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень та запобігання їх виникненню у майбутньому; удосконалення діючого обліково-контрольного забезпечення підприємства				
План-графік внутрішнього контролю розрахунків за податками склав: _____ / _____					

Джерело: запропоновано автором

та предмет контролю (види податкових платежів). Різномасштабне розуміння об'єкта та предмета контролю у розрахунках за податками передбачає, відповідно, різну методику контролю таких операцій. Тому в дослідженні методики внутрішнього контролю приділимо увагу лише методиці контролю розрахунків за податками в частині їх нарахування та сплати. Перед початком здійснення контролю розрахунків за ЄП четвертої групи, податком на прибуток підприємств, ПДВ необхідно здійснити його планування для надання контролю необхідного системного характеру, забезпечення високої якості контролю, вибору найефективніших і дієвих процедур, вирішення питань інформаційного характеру, а також раціонального використання робочого часу контроле-

рів. Інформація про основні стадії, період та застосовувані види робіт у розрізі податкових платежів, фактичний термін проведення контролю та відповідальних осіб, які здійснювали безпосередньо ті чи інші контрольні процедури за окремими податками, відображається у Плані-графіку внутрішнього контролю розрахунків за податками. Форму Плану-графіка внутрішнього контролю розрахунків за податками для сільськогосподарських підприємств наведено в табл. 2.

Так, у графі 2 «Завдання контролю та контролюючі процедури» розкриваються завдання, які необхідно виконати під час контролю та навести безпосередньо зміст контролюючих процедур, які потрібно здійснити для належного проведення контролю.

Таблиця 3

Форма Програми внутрішнього контролю податкових платежів

		ЗАТВЕРДЖУЮ:						
(найменування підприємства) « _____ » _____ 20 __ р.								
Код ЄДРПОУ _____								
Програма внутрішнього контролю розрахунків податкових платежів								
Стадії контролю	Контрольні процедури	Термін проведення робіт	Інформаційне забезпечення	Методичне забезпечення	Робочі документи контролера	Контролер	Відмітка про виконання	Примітки
Організаційна (підготовка)	Вивчення стану усунення недоліків і порушень, виявлених попередніми перевітками							
	Ознайомлення зі змінами в обліковій політиці стосовно розрахунків за податками							
Методична (дослідна) (приклад перевірки від первинних документів до звітності)	Перевірка правильності реєстрації платником відповідних податків							
	Перевірка здійснення контрагентом господарської діяльності у сфері сільського господарства							
	Перевірка санкціонування здійснення оподатковуваних операцій							
	Перевірка доцільності здійснення господарських операцій, що призводять до виникнення податкових зобов'язань							
	Перевірка правильності визначення бази оподаткування							
	Перевірка правильності застосування ставки оподаткування							
	Перевірка відображення визначених податкових зобов'язань в регістрах бухгалтерського обліку							
	Перевірка правильності відображення розрахунків за податками у деклараціях							
	Перевірка своєчасності подачі декларацій							
	Перевірка своєчасності сплати податкових зобов'язань							
	Перевірка відображення операцій з перерахування сум сплачуваних податків підприємством у регістрах бухгалтерського обліку							
	Звірка здійснених розрахунків							
	Перевірка відображення розрахунків за податками у фінансовій звітності підприємства							
Заключна	Аналіз отриманих під час перевірки результатів							
	Формування висновку за результатами перевірки							
	Формування пропозицій щодо усунення виявлених помилок							
	Надання висновку керівництву							
Інспекційна	Перевірка здійснення затверджених керівництвом заходів щодо усунення виявлених помилок							
Програму внутрішнього контролю розрахунків за податковими платежами склав: _____ / _____								

Джерело: запропоновано автором

У графі 3 «Період проведення» зазначається період господарської діяльності підприємства, розрахунки за податками якого перевіряються контролером (місяць, квартал, рік). У графі 4 «Фактичний термін проведення», у графі 5 «ПІБ контролера» та у графі 6 «Примітки», відповідно, визначаються: фактичний термін проведення контролю кожного сплачуваного податку, контролер, який здійснював перевірку на конкретній стадії контролю та в розрізі кожного податку, а також примітки, які можуть акцентувати увагу на особливостях проведення контролю.

Програма внутрішнього контролю деталізує план контролю в частині застосовуваних прийомів та способів контролю, а також робочих документів, які підлягають оформленню під час здійснення контрольної процедури на організаційній стадії контролю.

Форму Програми внутрішнього контролю розрахунків за податками наведено в табл. 3.

На методичній стадії контролю здійснюється перевірка правильності визначення бази оподаткування, визнання податкових зобов'язань, а також вчасного перерахування належних до сплати сум податків до бюджету. Окрім цього, варто зазначити, що в про-

цесі здійснення внутрішнього контролю розрахунків за податками контролер використовує робочі документи, де реєструються необхідні дані та за якими у результаті перевірки формується висновок про виявлені порушення.

Типових форм робочих документів внутрішніх контролерів не передбачено і нормативно не регламентовано, кожне підприємство розробляє їх самостійно і закріплює в контексті формування облікової політики підприємства. З метою забезпечення сільськогосподарських підприємств методикою проведення ефективного та повного внутрішнього контролю розрахунків за податками пропонуємо скласти такі робочі документи: порівняльну відомість податкових розрахунків за даними бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю; реєстр виявлених порушень розрахунків за податками; опис виявленого порушення під час внутрішнього контролю розрахунків за податками; звіт про результати внутрішнього контролю.

Виявлені порушення фіскальними органами у підприємствах у частині розрахунків за податками переважно пов'язано із помилками, допущеними під

Таблиця 4

Форма Порівняльної відомості податкових розрахунків за даними обліку та внутрішнього контролю

ЗАТВЕРДЖУЮ:						
(найменування підприємства) « _____ » _____ 20 __ р. _____						
Код ЄДРПОУ _____						
Порівняльна відомість податкових розрахунків за даними бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю						
№ п/п	Операція (з посиленням на декларацію / первинний документ)	Податкове зобов'язання за даними бухгалтерського обліку, грн.	Податкове зобов'язання за даними внутрішнього контролю, грн.	Відхилення, грн.	Відображення в Реєстрі виявлених відхилень розрахунків за податками	Примітки
<i>Єдиний податок четвертої групи</i>						

Всього:					X	
<i>Податок на додану вартість</i>						

Всього:						X
Відомість склав: _____ / _____						

Джерело: запропоновано автором

Таблиця 5

Форма Реєстру виявлених відхилень розрахунків за податками

ЗАТВЕРДЖУЮ:									
(найменування підприємства) « _____ » _____ 20 __ р. _____									
Код ЄДРПОУ _____									
Реєстр виявлених відхилень розрахунків за податками									
№ п/п	Зміст порушення (короткий опис)	Назва та номер документу, в якому виявлено порушення	Фактичні дані, зафіксовані в документі	Розрахунок даних контролером	Відхилення (4 - 5, +/-)	Норма, яку порушено	Сума порушення (очікуваних штрафних санкцій), грн.	Наслідки порушення	Примітки
Всього:		X	X	X		X		X	X
Реєстр склав _____ / _____									

Джерело: запропоновано автором

час нарахування та облікового відображення розрахунків за податками, які вчасно не були виявлені на підприємстві системою внутрішнього контролю. Тому для виявлення відхилень за нарахованими податковими зобов'язаннями підприємств перед бюджетом у розрізі кожного сплачуваного податку пропонуємо складати розроблену Порівняльну відомість податкових розрахунків за даними бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю (табл. 4).

Застосування наведеного робочого документу контролером дозволяє порівняти суми зобов'язань, розрахованих працівниками бухгалтерії та внутрішнім контролером, у результаті чого можна визначити суми відхилень у сумах податкових зобов'язань підприємства перед бюджетом, які можуть виникати внаслідок порушень у системі бухгалтерського обліку або неправильного застосування правил оподаткування. Проте навіть якщо зобов'язання за даними бухгалтерського обліку будуть збігатись з даними контрольних розрахунків, при внутрішній перевірці можуть виявлятися й інші порушення, до найпоширеніших з яких можна віднести несвочасність перерахування підприємством належних до сплати сум податків тощо. Унаслідок цього підприємства несуть додаткові витрати на сплату штрафних санкцій та пені. Тому з метою фіксування всіх виявлених порушень при внутрішній перевірці рекомендуємо вести Реєстр виявлених відхилень розрахунків за податками (табл. 5).

Завдяки застосуванню наведеного Реєстру контролер може зафіксувати виявлені відхилення в ході здійснюваної перевірки розрахунків за податками, відобразити їх суть (зміст), зафіксувати документ, в якому допущено помилку чи який містить недостовірні дані (з посиланням на норму відхилення), відобразити показник, який повинен міститись у документі та який відповідає дійсності, обчислити суму штрафних санкцій, які можуть застосуватись до підприємства та узагальнити наслідки виявленого відхилення чи допущеної помилки. Особливістю цього Реєстру в тому, що він формує зведену інформацію про допущені помилки при здійсненні розрахунків з бюджетом підприємства.

За наявності виявлених порушень, які призводять до заниження або викривлення податкових зобов'язань підприємства та які, у свою чергу, призводять до додаткових фінансових затрат або мають ознаки шахрайських дій, пропонуємо, крім Реєстру виявлених відхилень, складати на кожне таке пору-

шення Опис виявленого відхилення під час внутрішнього контролю розрахунків за податками (табл. 6).

Запропонований Опис деталізує виявлені відхилення з посиланням на первинний документ, в якому встановлено порушення, нормативну базу, яку порушено, відповідальну за складання такого документа особу (осіб), наслідків допущеного порушення, а також пропозиції щодо його виправлення. Застосування такого документу на практиці дозволяє не перенасичувати висновок про результати внутрішнього контролю розрахунків за податками великою деталізацією, але дозволяє в разі необхідності отримати всю необхідну аналітичну інформацію в розрізі виявлених відхилень.

Окрім внутрішнього контролю розрахунків за податками, який підприємства організують на власний розсуд і закріплюють внутрішнім розпорядчим документом, згідно з п. 1 ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію, у тому числі й зобов'язань перед бюджетом [6]. Окрім того, Порядком № 765 від 05.12.2013 р. передбачено та закріплено право платника податків на звіряння стану розрахунків з податковими органами [7]. Таке звіряння може проводитись за усного звернення платника податків, за якого працівниками податкових органів на підставі даних інтегрованої картки здійснюється звірка стану розрахунків платника за податками (така звірка реєструється органом оподаткування у Книзі обліку звіряння стану розрахунків платників), або за письмовою вимогою платника у формі інвентаризації з оформленням Акта про звіряння. Такі звіряння можуть здійснюватись внутрішнім контролером або бухгалтером при проведенні поточного контролю з метою підтвердження правильності здійснених підприємством розрахунків. В акті звірки стану розрахунків указуються: назва податку, за яким проведено інвентаризацію; сальдо на початок періоду, що перевіряється; дані органу оподаткування; дані платника податку; сальдо на кінець звітної періоду. Поряд з цим зазначеним Порядком передбачено щорічне здійснення інвентаризації розрахунків за податками, яка полягає в тому, що інспектор податкової служби і бухгалтер підприємства проводять перевірку розрахунків з бюджетом за відповідний період.

Таблиця 6

Форма Опису виявленого порушення під час внутрішнього контролю

ЗАТВЕРДЖУЮ:	
(найменування підприємства) « _____ » _____ 20__ р.	
Код ЄДРПОУ _____	
Опис виявленого відхилення під час внутрішнього контролю розрахунків за податками	
№ _____ від «__» _____ 20__ р.	
Виявлене порушення: _____	
Зміст операції та документа (номер, дата), в яких виявлено порушення: _____	
Матеріально відповідальні особи, що склали і підписали документи, в яких виявлено порушення: _____	
(прізвище(а), ім'я (імена), по батькові)	
Порушена норма (з посиланням на статтю, пункт нормативного документа): _____	
Наслідки виявленого і доведеного порушення: _____	
Пропозиції з виправлення виявлених порушень (допущених помилок): _____	
Опис склав: _____ / _____	Контролер: _____ / _____

Джерело: запропоновано автором

За наслідком проведення інвентаризації оформлюється акт встановленої Порядком форми [7], у результативній частині якого відображається безпосередньо встановлений результат – сума боргу за результатами інвентаризації (у цілому та у розрізі зобов'язань, суми штрафів, пені та процентів за користування розстроченням) або сума помилково та/або надміру сплачених сум зобов'язань податків, зборів тощо. Акт інвентаризації податкових розрахунків складають податковий інспектор за даними органу оподаткування та бухгалтер підприємства за даними бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання. У випадку виявлення розбіжностей бухгалтер та інспектор повинні встановити їх причину з подальшим виправленням цих помилок [8]. Такий акт підписують лише дві особи – бухгалтер підприємства та посадова особа органу оподаткування (інспектор) у двох примірниках, після чого зазначений акт набуває юридичної доказової сили.

За результатами здійсненого внутрішнього контролю та (за необхідності) інвентаризації контролер повинен скласти підсумковий документ. Таким документом може стати «Звіт про результати внутрішнього контролю розрахунків за податками», в якому наводити інформацію про вид порушень; відповідальність осіб, які допустили порушення або помилки та причини допущення виявлених помилок; наслідки виявлених порушень; прийняття заходів щодо усунення порушень та помилок. Такий звіт спрямований на отримання оперативної інформації про стан розрахунків з бюджетом для прийняття керівництвом своєчасних управлінських рішень. Складені під час перевірки описи можуть виступати в якості окремих додатків до висновку про результати внутрішнього контролю податкових розрахунків.

Практичне застосування наведених форм робочих документів дозволяє своєчасно виявляти помилки та відхилення від норм законодавства в системі бухгалтерського обліку та вчасно їх попереджати. Внутрішніми контролерами підприємства можуть бути розроблені й інші форми робочих документів у залежності від специфіки здійснюваної підприємством діяльності, форми бухгалтерського обліку, системи оподаткування тощо. Складання і подання керівнику Звіту про результати внутрішнього контролю розрахунків за податками, виявлені помилки, відхилення та можливі шляхи їх усунення є заключною стадією внутрішнього контролю.

Інспекційна стадія внутрішнього контролю податкових розрахунків передбачає здійснення нагляду за реалізацією рішень щодо усунення виявлених недоліків, прийнятих на заключній стадії внутрішнього

контролю, нагляд за своєчасністю виправлення помилок, а також прийняття рішень щодо удосконалення методики облікового відображення та проведення внутрішнього контролю розрахунків за податками. Реалізація наведених пропозицій посилює роль внутрішнього контролю розрахунків за податками як головного засобу поліпшення показників діяльності підприємств, формує основу оптимального його організаційно-методичного забезпечення.

Висновки. Представлено методичні основи здійснення ефективного внутрішнього контролю розрахунків за податками в галузі сільського господарства, виділено стадії здійснення такого контролю, розроблено орієнтовний план-графік та програму внутрішнього контролю розрахунків за податками, запропоновано пакет робочих документів внутрішнього контролера, застосування яких дозволяє організувати системний внутрішній контроль розрахунків за податками, своєчасно виявляти помилки та порушення норм законодавства в системі обліку розрахунків за податками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
2. Бабич І.І. Внутрішній контроль як самостійна функція управління / І.І. Бабич // Економічні науки. Облік і фінанси. – 2011. – Вип. № 8(29). – Ч. 2. – С. 7–14.
3. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / Н.Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 532 с.
4. Гуцаленко Л.В. Стан та перспективи розвитку внутрішнього контролю на підприємствах АПК / Л.В. Гуцаленко, Н.Г. Здирко // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 11/12. – С. 83–86.
5. Коцупатрий М.М. Внутрішньогосподарський контроль в управлінні діяльністю сільськогосподарських підприємств : [монографія] / М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук. – Вінниця : Едельвейс і К, 2014. – 266 с.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
7. Порядок ведення органами Міністерства доходів і зборів України оперативного обліку податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, інших платежів, які сплачуються під час митного оформлення товарів, затв. Наказом Міністерства доходів і зборів України від 05.12.2013 р. № 765 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0217-14>.
8. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.

УДК 657

Маслюк В.Л.

аспірант кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ ІНСТИТУТІВ
СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ**

У статті представлено авторський підхід до визначення ролі бухгалтерського обліку в управлінні ризиками діяльності інститутів спільного інвестування. Обґрунтовано, що система бухгалтерського обліку інвестиційного фонду є основою формування більшої частки внутрішнього інформаційного забезпечення ризик-менеджменту, а також ідентифіковано її місце в системі управління інвестиційним фондом. Виявлено проблемні питання теоретичного та методичного характеру щодо облікового забезпечення управління ризиками діяльності інститутів спільного інвестування та запропоновано напрями їх вирішення.

Ключові слова: ризик, інститут спільного інвестування, інвестиційний фонд, управління, ризик-менеджмент, облікове забезпечення управління, бухгалтерський облік.

Maslyuk V.L. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ ИНСТИТУТОВ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье представлен авторский подход к определению роли бухгалтерского учета в управлении рисками деятельности институтов совместного инвестирования. Обосновано, что система бухгалтерского учета инвестиционного фонда является основой формирования большей части внутреннего информационного обеспечения риск-менеджмента, а также идентифицировано место в системе управления инвестиционным фондом. Выявлены проблемные вопросы теоретического и методического характера, касающиеся обеспечения управления рисками деятельности институтов совместного инвестирования, и предложены пути их решения.

Ключевые слова: риск, институт совместного инвестирования, инвестиционный фонд, управление, риск-менеджмент, учетное обеспечение управления, бухгалтерский учет.

Maslyuk V.L. ACCOUNTING IN THE RISK MANAGEMENT OF COLLECTIVE INVESTMENT INSTITUTIONS: THEORETICAL ASPECTS

In the article the author's approach to defining the role of accounting in the risk management of collective investment institutions. Proved that the accounting system is the basis of the investment fund forming larger share internal information support risk management, and identified its place in the management of the investment fund. The identified areas of theoretical and methodical about your software risk management of collective investment institutions and suggested ways of their solution.

Keywords: risk, collective investment, investment fund, management, risk management, an accounting software for management, accounting.

Постановка проблеми. Для ефективного розвитку українських інвестиційних фондів та гармонізації законодавства України з вимогами європейського законодавства, відповідно до положень Угоди про асоціацію з Європейського Союзу, необхідною є трансформація нормативного регулювання діяльності суб'єктів сектору інвестиційного бізнесу (інвестиційних фондів, компаній з управління активами). Однак нестабільний соціально-економічний стан та постійні законодавчі зміни в Україні мають і зворотні наслідки – провокують виникнення та зростання підприємницького ризику.

Система ризик-менеджменту, яка забезпечує виконання частини поточних, тактичних та стратегічних цілей управління інституту спільного інвестування, у сучасних умовах економічних відносин характеризується недостатньою ефективністю управлінських рішень та методів управління. Причиною цього є проблема наявності, достатності, адресності та своєчасності інформаційних потоків щодо існуючих загроз інвестиційному бізнесу, ризикоутворюючих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, ризиків та їх ймовірних наслідків. Тому доцільним є дослідження місця бухгалтерського обліку в системі управління в цілому та системі ризик-менеджменту інституту спільного інвестування, інформаційній системі інвестиційного фонду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями управління ризиками діяльності суб'єктів господарювання через призму бухгалтерського обліку займалися такі науковці, як: І.М. Вигівська [1–4], Л.В. Гнилицька [5–8], З.В. Гуцайлук [9], М.О. Козлова [10], В.І. Ткач [12], А.Е. Шевельов та Е.В. Шеве-

льова [13], С.І. Шкирман [14], Marr Crouhy [15] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проведені науковцями ґрунтовні дослідження не стосувалися облікового забезпечення управління ризиками інститутів спільного інвестування. Це викликає проблему повноти і достатності інформаційного забезпечення управління інвестиційного фонду, ставить під загрозу весь бізнес ІСІ та його репутацію. Тому на разі залишається актуальним дослідження питання місця та ролі бухгалтерського обліку в управлінні ризиками діяльності інститутів спільного інвестування.

Мета статті полягає у встановленні ролі бухгалтерського обліку в управлінні ризиками інститутів спільного інвестування та ідентифікації проблемних питань теоретичного напрямку щодо формування облікового забезпечення ризик-менеджменту в інвестиційних фондах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система ризик-менеджменту інститутів спільного інвестування базується на тому, що ризики, пов'язані з процесами інвестування, несуть інвестори фондів, а ризики, пов'язані з веденням діяльності ІСІ та його управлінням, – керівництво фонду. Так, ІСІ несе відповідальність за належне управління ризиками фондів відповідно до інвестиційної декларації та інших вітчизняних та міжнародних нормативних документів, що регламентують інвестиційну діяльність фонду, управління активами тощо.

Методичними рекомендаціями щодо організації системи управління ризиками в компанії з управління активами [11] до основних груп ризиків інститутів спільного інвестування віднесено:

1) ринковий ризик – ризик втрат вартості активів фонду внаслідок несприятливих змін ринкових цін цінних паперів, курсів іноземних валют, ринкових цін інших активів, що входять до портфелю фонду.

До ринкових ризиків відносяться ризик процентної ставки, ризик коливань ринкових цін цінних паперів, ризик коливань ринкових цін товарів, валютний ризик:

1.1) ризик процентної ставки – це ризик втрат вартості активів фонду внаслідок несприятливих змін процентних ставок. Різновидами ризику процентної ставки є: ризик зміни вартості активів унаслідок зміни загального рівня процентних ставок (зокрема зменшення вартості активів унаслідок зростання процентних ставок); ризик зміни вартості активів унаслідок зміни форми кривої дохідності (наприклад, зростання процентних ставок за довгостроковими вкладеннями і зменшення – за короткостроковими, і навпаки); ризик права вибору («опціональності»), який виникає у разі наявності в емітента права змінювати свої зобов'язання за борговими цінними паперами (наприклад, право дострокового викупу облігацій);

1.2) ризик коливань ринкових цін цінних паперів – ризик втрат вартості активів фонду внаслідок несприятливих змін цін на цінні папери, що знаходяться в портфелі фонду;

1.3) валютний ризик – це ризик втрат вартості активів фонду, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют;

2) кредитний ризик – ризик втрат вартості активів фонду внаслідок повного чи часткового невиконання особою своїх зобов'язань по договору, у тому числі щодо облігацій та/чи інших боргових зобов'язань, а також ризик втрати вартості в результаті погіршення платоспроможності емітента та/чи зменшення його кредитного рейтингу.

3) проектний ризик – ризик втрат вартості активів фонду, що пов'язані з інвестиціями в об'єкти нерухомості, корпоративні права та цінні папери, що не допущені до торгів на фондовій біржі, або цінні папери, які не отримали рейтингової оцінки відповідно до закону;

4) ризики портфелю фонду в цілому (система показників ризику портфелю фонду залежить від складності, структури, обсягів діяльності, типів,

видів і класів фондів). Показники ризиків фонду в цілому включають: історичні показники ризику, що розраховуються на підставі динаміки вартості чистих активів у розрахунку на одну акцію (інвестиційний сертифікат); оцінки рівня можливих майбутніх втрат вартості активів фонду на підставі показників Value-at-Risk (VaR), сценарного аналізу, стрес-тестування тощо; історичні показники дохідності з корекцією на рівень ризику; показник максимального зменшення вартості (Maximum Drawdown); показник стандартного відхилення дохідності інвестування у фонд; показник Бета (коефіцієнт регресії між дохідністю фонду та дохідністю зразкового портфелю чи індексу); показник динамічної погрішності (Tracking Error).

Отже, визначивши перелік основних ризиків, які виникають у діяльності інститутів спільного інвестування, доцільним є визначення інформаційних джерел та їх змісту щодо окремого виду ризику (табл. 1), що дозволить ідентифікувати інформацію облікового характеру та виявити проблемні напрямки організації та методики бухгалтерського обліку діяльності інвестиційного фонду для цілей мінімізації ризиків. Поряд з цим це також сприяє визначенню місця та ролі системи бухгалтерського обліку в системі ризик-менеджменту.

Як бачимо з табл. 1, система бухгалтерського обліку значною мірою сприяє створенню інформаційних ресурсів для цілей ризик-менеджменту. Зокрема, це інформація аналітичного характеру в розрізі активів, цінних паперів, структури портфелю фонду, методів управління ризиками (наприклад, хеджування) та ін.

Виходячи з цього, більш детально визначимо, які саме складові політики управління ризиками ІСІ забезпечує система бухгалтерського обліку (рис. 1).

Таким чином, з рис. 1 можна зробити висновок, що система бухгалтерського обліку є одним із інструментів управління ризиками, зокрема, вона частково забезпечує організацію (в частині управлінської та фінансової звітності про ризики та їх наслідки для ІСІ) та методичку ризик-менеджменту (при ідентифікації та оцінці ризиків інвестиційного фонду, фіксації управлінських дій щодо прийняття, зниження та передачі ризиків), а також формує бухгалтерські дані для систем планування, управління персоналом, аналізу та контролю діяльності ІСІ.

Таблиця 1

Джерела формування інформаційного забезпечення ризик-менеджменту ІСІ

№ з/п	Вид ризику	Інформаційне забезпечення ризик-менеджменту ІСІ	
		Облікове	Необлікове (зовнішнє та внутрішнє)
1	Ризик процентної ставки	Можливі втрати від змін рівня процентних ставок	Макроекономічні показники та політичні фактори
2	Ризик коливань ринкових цін цінних паперів	Вид цінних паперів, цінні папери даного емітента, групи цінних паперів, об'єднаних за географічною, галузевою чи іншими ознаками	Інформація про розвиток сектору та галузі економіки
3	Валютний ризик	Валютні позиції фонду за видами іноземних валют та видами цінних паперів, інвестиційних декларацій фонду, заходів хеджування	Макроекономічні показники, політичні та міжнародні фактори. Ліміти валютних позицій
4	Кредитний ризик	Інвестиційні декларації фонду, портфель активів фонду, можливі втрати вартості активів та втрати від невиконання емітентом своїх зобов'язань	Рейтингова оцінка кредитного рейтингу цінних паперів у портфелі фонду, показники платоспроможності емітентів цінних паперів
5	Проектний ризик	Проекти інвестування у об'єкти нерухомості, корпоративні права та цінні папери	Проекти інвестування у об'єкти нерухомості, корпоративні права та цінні папери, що не допущені до торгів на фондовій біржі
6	Ризики портфелю фонду в цілому	Структура портфелю активів фонду, його інвестиційні декларації	Ліміти інвестування

СИСТЕМА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ІНСТИТУТУ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ (ІСІ)		Об'єкти ризик-менеджменту
Суб'єкти ризик-менеджменту (РМ)		Бізнес-процеси та їх результати
Керівництво, відділ РМ, ризик-менеджери, уповноважені особи (працівники інших підрозділів)		Політика системи ризик-менеджменту інституту спільного інвестування
Цілі ризик-менеджменту		
1. Забезпечення відповідності структури активів, портфелів фондів вимогам чинного законодавства, інвестиційній деклараціям та іншим нормативним документам фондів	2. Забезпечення реалізації стратегії розвитку та ефективного функціонування ІСІ	4. Забезпечення діяльності ІСІ вимогам чинного законодавства та внутрішнім нормативним документам
Організаційне забезпечення ризик-менеджменту інституту спільного інвестування		
1. Організація заходів зі створення та функціонування РМ, розробка та затвердження внутрішніх положень та процедур щодо проведення кількісного та якісного оцінки ризиків	2. Виділення необхідних ресурсів на створення та підтримання ефективного, комплексного, збалансованого РМ	3. Розробка заходів, спрямованих на обмеження та пом'якшення наслідків негативного впливу ризиків, пов'язаних із зовнішніми чинниками
4. Формування системи звітності, розподілу обов'язків і відповідальності щодо РМ	5. Затвердження заходів та планів дій на випадок кризових ситуацій, що виникли через зовнішні та внутрішні фактори	6. Підвищення кваліфікації працівників, відповідальних за функціонування РМ
7. Здійснення внутрішнього контролю за відповідальною особою аналізу структури, дохідності, якості, ліквідності інвестиційних вкладень, наявності збиткових позицій та інших ризиків, які пов'язані з інвестуванням	8. Здійснення внутрішнього контролю, які забезпечують належне дотримання вимог законодавства і нормативно-правових актів, виконання договорних та інших зобов'язань, дотримання положень і процедур, правил і норм, а також відповідної ділової поведінки	
Етапи ризик-менеджменту		
1. Ідентифікація ризиків	2. Оцінка (кількісний та якісний аналіз)	3. Управління ризиком
1.1. Використання зовнішніх та внутрішніх (у т.ч. бухгалтерські дані) інформаційних ресурсів	2.1. Визначення ризикоутворюючих факторів якісного та кількісного складу ризику	3.1. Застосування методів уникнення, прийняття, мінімізації ризиків та його передачу
1.2. Віднесення ризику до основних груп (ринковий, кредитний, проєктний, портфельно фонду)	2.2. Кількісне оцінювання ризику (у т.ч. грошове вимірювання)	3.2. Облікове відображення управлінської рішень щодо прийняття, мінімізації та передачі ризиків
	4. Контроль за рівнем ризиків ІСІ, вчасності та ефективності управлінських дій	3.3. Формування звітності про ризики
Інструментарій (підсистеми) системи ризик-менеджменту		
1. Система управління персоналом	2. Система планування	4. Система аналізу
	3. Система бухгалтерського обліку	5. Система контролю

*Курсивом виділено облікові складові системи ризик-менеджменту інституту спільного інвестування

Рис. 1. Місце облікового забезпечення управління ризиками в системі ризик-менеджменту ІСІ

Як підсумок, визначимо напрями бухгалтерського обліку, які на разі мають проблеми щодо формування інформаційного забезпечення системи ризик-менеджменту:

- обґрунтування ризику як об'єкту бухгалтерського обліку;
- відображення в обліку ризикоутворюючих факторів (кількісних та якісних параметрів ризику);
- суб'єктивність оцінки рівня ризику;
- відсутність методик оцінювання самого ризику та його наслідків, які забезпечувались відповідною системою показників;
- дискусійність методичних підходів до відображення в обліку ймовірних наслідків ризику, ризикоутворюючих факторів, самого ризику тощо.

Вирішення в подальших дослідженнях визначених проблемних питань дозволить адаптувати інформаційні вимоги системи ризик-менеджменту до системи бухгалтерського обліку, що, у свою чергу, підвищило б ефективність управління ІСІ та призвело б до зростання показника прибутковості – дуже важливого для учасників фонду та залучення нових інвесторів.

Висновки. Таким чином, система бухгалтерського обліку забезпечує реалізацію методів управління ризиками, відображає величину ризику у грошовій оцінці через конкретні заходи управління (прийняття – ймовірні та фактичні втрати; мінімізація – лімітування, резервування, диверсифікація, хеджування тощо; передача ризику – зовнішнє страхування), формує відповідні дані у бухгалтерській звітності, тим самим створюючи інформаційне забезпечення ризик-менеджменту.

Перспективою подальших досліджень залишається розробка організаційно-методичних засад бухгалтерського обліку діяльності інститутів спільного інвестування для цілей ризик-менеджменту, що у поєднанні із зовнішніми інформаційними ресурсами дозволить уникнути загроз інвестиційному бізнесу, нейтралізувати або мінімізувати ризики, а також забезпечити високу прибутковість і репутацію інвестиційним фондам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вигівська І.М. Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику: організація та методика : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / І.М. Вигівська. – Житомир, 2010. – 374 с.
2. Вигівська І.М. Виникнення підприємницьких ризиків за об'єктами бухгалтерського обліку / І.М. Вигівська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – Вип. 3(12). – С. 112–118.
3. Выговская И.Н. Неопределенность и риски хозяйственной деятельности предприятий и их место в системе бухгалтерского учета / И.Н. Выговская, Г.В. Филичук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. – Житомир : ЖДТУ, 2014. – Вип. 3 (30). – С. 53–70.
4. Вигівська І.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємницькими ризиками / І.М. Вигівська, І.Л. Грабчук, О.О. Зеленіна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. – Житомир : ЖДТУ, 2015. – Вип. 1(31). – С. 48–56.
5. Гнилицька Л.В. Використання обліково-аналітичних технологій при розробці методики управління підприємницькими ризиками в системі економічної безпеки підприємства / Л.В. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 41–47.
6. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : [монографія] / Л.В. Гнилицька. – К. : КНЕУ, 2012. – 305 с.
7. Гнилицька Л.В. Бухгалтерський облік як інструмент управління ризиками підприємницької діяльності / Л.В. Гнилицька // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 114–125.
8. Гнилицька Л.В. Інформаційне забезпечення ризиками підприємницької діяльності: обліковий аспект / Л.В. Гнилицька // Економічні інновації : зб. наук. праць. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2014. – Вип. 57. – С. 88–100.
9. Гуцайлюк З.В. Економічні ризики в інформаційній системі бухгалтерського обліку / З.В. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 8–13.
10. Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / М.О. Козлова. – Житомир, 2006 – 203 с.
11. Методичні рекомендації щодо організації системи управління ризиками в компанії з управління активами / Українська асоціація інвестиційного бізнесу, від 18.12.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uaib.com.ua/files/articles/1913/11_4.doc.
12. Ткач В.И. Учет резервов предприятия / В.И. Ткач, С.В. Романова, С.А. Чещев. – М. : ПРИОР, 2000. – 96 с.
13. Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете : [учеб. пособ.] / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – М. : КНОРУС, 2007. – 280 с.
14. Шкирман С.И. Фонды и резервы, создаваемые организациями. Расчет чистых активов и доли выходящего учредителя / С.И. Шкирман. – Минск : Издательство Гревцова, 2007. – 272 с.
15. Marr Crouhy. The Essentials of Risk Management /Michel Crouhy, Dan Galai, Robert Mark. – McGraw-Hill Education. – 2005. – 416 p.

УДК 336.276

Костюнік О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету***Наконечна А.А.***студентка
Національного авіаційного університету*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто основні проблемні питання обліку основних засобів. На підставі проведених досліджень надано рекомендації щодо удосконалення організації обліку основних засобів. Визначено відмінності бухгалтерського і податкового обліку та проблеми їх ведення.

Ключові слова: основні засоби, об'єкт основних засобів, бухгалтерський облік, податковий облік, амортизація, ліквідаційна вартість.

Костюник Е.В., Наконечная А.А. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены основные проблемные вопросы учета основных средств. На основании проведенных исследований даны рекомендации по совершенствованию организации учета основных средств. Определены различия бухгалтерского и налогового учета и проблемы их ведения.

Ключевые слова: основные средства, объект основных средств, бухгалтерский учет, налоговый учет, амортизация, ликвидационная стоимость.

Kostiunik O.V., Nakonechna A.A. KEY ISSUES OF MAJOR ACCOUNTING AND WAYS OF IMPROVING

The basic problem questions of account of the fixed assets are considered in the article. On the basis of undertaking studies recommendations are given in relation to the improvement of organization of account of the fixed assets. Detected differences and tax accounting problems and their management.

Keywords: fixed assets, fixed asset, accounting, tax accounting, depreciation, residual value.

Постановка проблеми. Без використання основних засобів діяльність будь-якого підприємства неможлива. Зазвичай ці об'єкти займають найбільшу частку в активах суб'єкта господарювання. Україна знаходиться на етапі удосконалення ринкових умов господарювання, що вимагає докорінних змін у функціонуванні господарського механізму та гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін. Від того, наскільки ефективно використовуються наявні засоби праці, від їх відповідності сучасному етапу розвитку НТП залежать загальні результати роботи підприємства, створення принципово нових підходів до управління підприємством у цілому та основними засобами зокрема. Тому особливо актуальними є дослідження проблемних питань обліку основних засобів підприємств і напрямків його удосконалення.

Перехід до ринкової системи господарювання неможливий без вирішення питання підвищення ефективності використання основних засобів і виробничих потужностей. Від вирішення цієї проблеми залежить місце підприємства в економіці, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В обліку основних засобів використовують різні методи, їх різноманітність зумовлює потребу в розгляді їх сутності, переваг і недоліків. Проблеми облікового відображення основних засобів на підприємствах знайшли місце у працях багатьох вчених-економістів, серед них: С. Рилєєв, М. Шкробанець, О. Коломієць, О. Ареф'єва, Н. Богацька, Ю. Гуцуляк, В.В. Бабич, В. Баранов, П. Безруких, М.Т. Білуха, В. Бойко, М. Борисенко, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В. Козак, О. Кузьмін, М. Крупка, Л. Лозовський, П. Павлов, Д. Палтерович, М. Пушкар, Ю. Стадницький, В.В. Сопко, А. Чухно, С. Шульман, І. Яремко та ін.

Питання вдосконалення методів обліку основних засобів вивчали такі вчені, як В.Г. Лінник, М.М. Зюкова, З. Задорожній та ін.

Незважаючи на дослідження даного питання, кожне підприємство має свої особливості і потребує конкретних заходів щодо вдосконалення обліку основних засобів.

Мета статті полягає у дослідженні, визначенні та аналізі проблем організації обліку основних засобів та наданні рекомендацій щодо вдосконалення організації облікового процесу основних засобів на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні засоби відіграють значну роль у процесі праці, так як вони у своїй сукупності утворюють виробничотехнічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. Вони є одним із трудомістких об'єктів бухгалтерського обліку, що обумовлено насамперед складністю їхньої структури та різноманіттям облікових задач.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». [1, с. 4] Порядок відображення надходження основних засобів у бухгалтерському обліку та формування їх первісної вартості залежить від того, яким чином і на яких умовах вони придбані [2, с. 56].

Відповідно до П(С) БО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше

одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2, с. 57].

Об'єкт основних засобів – це закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу у складі комплексу, а не самостійно [2, с. 57].

Облік основних засобів є важливою ланкою у сфері бухгалтерського обліку та звітності. Його вдосконалення значною мірою може призвести до позитивних змін у діяльності підприємств та соціально-економічному житті країни в цілому.

Порядок відображення надходження основних засобів у бухгалтерському обліку та формування їхньої первинної вартості залежить від того, яким чином і на яких умовах вони придбані.

Основні засоби відображаються в балансі та звітності в грошовому вимірі, що дає можливість визначити їх загальний обсяг, структуру, амортизацію, знос, зміни у складі окремих груп у динаміці та ряд техніко-економічних показників.

Бухгалтерський облік основних засобів повинен забезпечити:

- своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку повної інформації про оцінку, переоцінку і надходження основних засобів, їх внутрішнє переміщення (зі складу ЗАТВЕРДЖЕНО Наказом Міністерства фінансів України від 30 вересня 2003 р. № 561 у цех (відділ, дільницю), з цеху в цех тощо), вибуття (реалізація, ліквідація, безоплатна передача, нестача, псування тощо);

- відображення даних про нарахування амортизації основних засобів за звітний період та їх зносу з початку корисного використання; визначення витрат, пов'язаних з підтриманням основних засобів у робочому стані (технічні огляди, поточне обслуговування), їх ремонтом і поліпшенням;

- визначення фінансових результатів від реалізації та іншого вибуття основних засобів; інформацію для складання звітності про основні засоби і капітальні інвестиції [3, с. 1].

Слід ураховувати, що поінформованість про наявність засобів праці та постійний контроль їхнього ефективного використання мають велике значення в управлінні виробничою діяльністю кожного підприємства. Цьому має сприяти добре побудований їхній облік.

Функціонування основних засобів як чинників процесу праці здійснюється доти, доки вони зберігають свою споживчу форму, яка є предметом використання їх у процесі виробничої діяльності.

Облік основних засобів в останній час дещо ускладнився, а ряд проблем негативно впливають на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів. До кола таких проблем можна віднести різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів у бухгалтерському обліку й системі оподаткування, принципи оцінки основних засобів, проблеми вдосконалення системи амортизації, підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів, а також аналізу ефективності використання основних засобів і можливості її прогнозування [4, с. 1].

Найактуальнішим питанням обліку основних засобів є їхня класифікація. У Податковому кодексі України, ст. 145.1., зазначено 16 груп основних засобів, назва яких збігається з субрахунками бухгалтерського обліку та практично повторює їх класифікацію у П(С)БО 7:

- група 1 – земельні ділянки;
- група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;
- група 3 – будівлі, споруди, передавальні пристрої;
- група 4 – машини та обладнання;
- група 5 – транспортні засоби;
- група 6 – інструменти, прилади, інвентар;
- група 7 – тварини;
- група 8 – багаторічні насадження;
- група 9 – інші основні засоби;
- група 10 – бібліотечні фонди;
- група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи;
- група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди;
- група 13 – природні ресурси;
- група 14 – інвентарна тара;
- група 15 – предмети прокату;
- група 16 – довгострокові біологічні активи [5, с. 249].

Така систематизація максимально зблизила бухгалтерський і податковий облік та полегшила роботу бухгалтера. Відповідно до цих груп, встановлено мінімально допустимі строки корисного використання об'єктів для нарахування амортизації. Проте визначення поняття «ліквідаційна вартість» в Податковому кодексі немає.

Через неузгодженість національних стандартів і законів, які регулюють бухгалтерський та податковий облік, бухгалтеру необхідно вести два обліки, тому одну й ту саму амортизацію необхідно розраховувати двічі: у бухгалтерському обліку і при сплаті податку на прибуток. Тобто існує проблема розбіжностей у бухгалтерському та податковому обліку.

Реальне спрощення обліку основних засобів, на нашу думку, можливе лише за умови прийняття на законодавчому рівні даних бухгалтерського обліку за основу при формуванні показників податкового обліку.

Наступною проблемою є визначення терміну корисного використання основних засобів, вона не нова і полягає не стільки в чисто технічному способі його визначення, скільки в науковій обґрунтованості. Чим коротший термін служби, тим вища норма амортизації – необхідно швидше відтворювати основні засоби, і тому більшу частину їх вартості у вигляді амортизації слід включати до собівартості продукції, що призводить до її збільшення. Чим триваліше термін, тим нижче норма амортизації, більше період відшкодування зносу і, отже, менше можливостей для своєчасного використання новітніх технічних досягнень. А це, звісно, збільшує масштаби морального знецінення основних засобів.

Фізично можливий термін служби основних засобів не може бути основою для визначення норм амортизації. Він повинен визначатися виходячи з економічно доцільного терміну служби, який може бути менше фізично можливого. При цьому розрив між фізично можливим та економічно доцільним періодами функціонування техніки, що інтенсивно морально застаріває, буде найбільшим.

Так як не можна з достатнім рівнем вірогідності визначити, скільки коштуватиме продаж або ліквідація того чи іншого об'єкта через кілька років, бо не завжди знаємо, що буде завтра, існує проблема визначення ліквідаційної вартості основних засобів.

Ліквідаційну вартість доцільно розраховувати лише для об'єктів, які мають у своєму складі зворотні відходи і які, у свою чергу, у подальшому можуть бути визначені активом. Вартість та кількість зворотних матеріалів визначати комісійно, станом на момент оприбуткування з урахуванням умов подальшої експлуатації об'єкту (%), не враховувати індекс інфляції та витрати, які неможливо достовірно визначити на момент придбання об'єкту. Перелік умов, визначень та формулу розрахунку ліквідаційної вартості доцільно зазначити та обґрунтувати в наказі (положенні) про облікову політику підприємства.

Відсутність загальноприйнятої методики розрахунку ліквідаційної вартості може призвести до перебільшення облікових даних залишкової вартості об'єктів основних засобів, а при списанні (ліквідації) – суми оприбуткованих від списання (ліквідації) зворотних запасів – оборотних активів [6, с. 408].

Ще однією з проблем є неврахування морального зносу при визначенні терміну корисного використання основного засобу. Очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством, є строком корисного використання основного засобу, що амортизується, при цьому розглядається фізичний знос об'єкта основних засобів і практично не враховується моральний знос основного засобу, що призводить до зниження ефективності використання наявних ресурсів і, відповідно, втрати господарюючим суб'єктом прибутку.

Облік основних засобів на деяких підприємствах не є автоматизовано, тому робота з обліку основних засобів надзвичайно громіздка та займає багато часу. При таких умовах досить часто виникають помилки як в синтетичному, так і в аналітичному обліку основних засобів. З економічної точки зору обґрунтованими були б витрати на придбання програми для автоматизації бухгалтерського обліку основних засобів. Спеціальні комп'ютерні програми суттєво спрощують ведення бухгалтерського та податкового обліку, а також складання звітності.

Сучасний рівень розвитку економіки характеризується комп'ютеризацією всіх сфер народного господарства, застосуванням автоматизованих систем управління, електронно-обчислювальних машин (ЕОМ) і автоматизованих робочих місць бухгалтера (АРМБ), що дозволяє вирішувати принципово нові задачі обліку, аналізу, контролю і управління.

Більший ефект від застосування ЕОМ у бухгалтерському обліку можна досягнути шляхом удосконалення методології та організації самого процесу обліку, підвищення його контрольних властивостей, а також за рахунок більш повного задоволення потреб управління в необхідній інформації. У даний час автоматизація бухгалтерського обліку в основному розвивається по шляху раціоналізації існуючої технології обробки облікової інформації і зниження її трудомісткості, однак можливості такої автоматизації вельми обмежені. Це пояснюється тим, що існуюча методологія та організація обліку формувалися для ведення обліку вручну.

Досягнуті в останні роки результати розвитку засобів обчислювальної техніки, методів проектування програмного та інформаційного забезпечення різного рівня та призначення сприяли суттєвому перегляду прийнятих раніше підходів до створення автоматизованих систем і перш за все призвели до створення нової інформаційної технології, основними принципами якої є:

1. Забезпечення спілкування кінцевого користувача з системою автоматизації на професійній мові, представлення вхідної та результативної інформації у зручній та зручній користувачеві формі.

2. Забезпечення можливості вирішення задач обліку, контролю аналізу та аудиту по їх постановкам та початковим даним незалежно від складності та наявності формальних математичних моделей задач.

3. Створення кінцевому користувачеві таких умов роботи, при яких він здійснює процеси управління та пошук нових рішень у режимі активного розширеного діалогу з ЕОМ, оперуючи поняттями своєї предметної області, використовуючи свій професійний досвід, навички та приймаючи рішення одночасно по множині критеріїв, частина з яких не описана формально та не має кількісного вираження.

Висновки. З наведеного дослідження випливає, що процедура вивчення та усунення проблем основних засобів досить складна і суперечлива. Для діяльності підприємства необхідні основні засоби – один з найважливіших чинників будь-якого виробництва, які багато разів беруть участь у виробничому процесі, частинами переносять свою вартість на продукт, що створюється, не змінюючи при цьому своєї речовинної-натуральної форми. Їхній стан і ефективне використання прямо впливають на кінцеві результати господарської діяльності підприємств. Раціональне використання основних фондів сприяє поліпшенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення.

Таким чином, необхідно удосконалювати теоретичні і практичні засади організації обліку основних засобів у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація як кожної форми документів і реєстрів обліку, так і методів, і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, зі змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. № 989 та від 25.11.2002 р. № 731.
3. Рекомендації № 561 – Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів» затверджених наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. № 561.
4. Фальченко О.О., Назарчук Є.В. Сучасні проблеми обліку основних засобів / О.О. Фальченко, Є.В. Назарчук; Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». – Х., 2015.
5. Податковий кодекс України, затверджений від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – 716 с.
6. Панасенко А.П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку / А.П. Панасенко // Держава та регіони. – 2008. – № 3. – С. 407–410.

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.865:336.71

Курков М.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Статтю присвячено актуальній проблемі автоматизації підтримки прийняття рішень у сфері інвестиційної діяльності. Система створюється для аналізу та ефективного управління інвестиційним портфелем. Задачу пропонується розв'язувати з використанням сучасних засобів обчислювальної техніки.

Ключові слова: інвестиційний портфель, інвестування, програмне забезпечення, система керування базою даних, інформаційна система, система підтримки прийняття рішень.

Курков М.С. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ СУБЪЕКТОВ ФИНАНСОВОГО РИНКА

Статья посвящена актуальной проблеме автоматизации поддержки принятия решений в области инвестиционной деятельности. Система создается для анализа и эффективного управления инвестиционным портфелем. Задачу предлагается решать с использованием современных средств вычислительной техники.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, инвестирование, программное обеспечение, система управления базой данных, информационная система, система поддержки принятия решений.

Kurkov M.S. INTELLIGENT SYSTEM OF PORTFOLIO MANAGEMENT OF THE FINANCIAL MARKET SUBJECTS

The article is devoted to the actual problem of automatical decision-making support in the field of investment activity. The system is created for effective analysis and portfolio management. The problem to solve is offered with the use of modern computer technology.

Keywords: investment portfolio, investment, software, database management system, information system, decision support system.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової економіки привів до появи в нашій країні фондової ринку (ФР), найважливішим сегментом якого є вторинний ринок акцій, який передбачає механізми перерозподілу інвестиційних потоків у реальний сектор економіки та перерозподілу власності. На фондовому ринку оперує велика кількість індивідуальних та інституційних інвесторів, які намагаються отримати прибуток за рахунок зміни курсової вартості акцій.

Задля того щоб максимізувати прибуток та мінімізувати збиток від операцій з цінними паперами, інвестор повинен мати у своєму розпорядженні цілісну концепцію поведінки на ринку акцій, яка б включала в себе систему аналізу акцій та набір конкретних алгоритмів інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи викладене в джерелах [1, с. 12; 3, с. 28; 10, с. 47], сьогодні одним із найкращих технічних рішень СППР для автоматизації управління інвестиційним портфелем є система Quick, яка постійно вдосконалюється, має змогу кожену секунду надавати дані з біржових платформ «ПФТС» та «УБ». В Україні це дві основні фондові біржі, програма дає можливість бачити завжди актуальні дані та має інтерфейс-аналітика. Склад і форма результатів, які можна отримати за допомогою цієї СППР, вражають. Так, накладаючи ціни акцій емітентів на графік та аналізуючи їх за допомогою відомих індикаторів, програма видає адекватність цін реальній картині та дає можливий

прогноз поведінки ціни в подальшому. У предметній галузі інвестування програму Quick можна вважати однією з найкращих, майже всі інвестиційні фонди користуються цим засобом СППР, але кожна компанія має свої цілі, свою стратегію, тож, дивлячись на них, зазвичай великі компанії розробляють свій програмний засіб СППР саме під свої цілі та необхідність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Головним недоліком існуючих СППР є те, що вони досить складні для використання персоналом. Мається на увазі, що для ефективного та цілеспрямованого використання усього переліку програмних можливостей необхідні спеціальні навички та спеціальне навчання співробітників, що будуть працювати з даним продуктом. Тому збільшуються витрати на навчання менеджерів.

Мета статті полягає у розробці СППР, яка буде орієнтуватися на конкретну предметну галузь – аналіз основних показників роботи підприємств для прийняття рішення по формуванню інвестиційного портфелю акцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автоматизація прийняття рішень та операцій з цінними паперами дозволяє збільшити ефективність роботи інвестиційних фондів, а також одержувати в найкоротші строки необхідну інформацію, наприклад, котирування акцій, новини емітентів у режимі реального часу, проводити моментальні підрахунки з урахуванням змін факторів, що впливають, своє-

часно укласти угоди з максимальною вигодою для інвестора.

Системи підтримки прийняття рішень (СППР) у фінансовій сфері – один з найактуальніших напрямків розвитку інформаційних технологій, що забезпечує значні конкурентні переваги. Саме тому вони викликають поглиблений інтерес багатьох професійних учасників українського фондового ринку. Задля максимально ефективної роботи на фондовому ринку необхідно володіти технологіями та інформаційними системами, що перевершують за своїми властивостями аналоги інших учасників фондового ринку, бо іноді лише мить відділяє прибуткову угоду від збиткової.

У той же час, незважаючи на те що СППР об'єктивно необхідні в сучасних умовах діяльності інвестиційних компаній, вони до сих пір не знайшли широкого використання у таких складних сферах, як управління інвестиційною діяльністю, в особливості управління формуванням інвестиційного портфелю. Це зумовлено проблемами з визначенням складу, структури, порядку формування та реалізації управлінських рішень розробниками СППР.

При цьому проблеми управління портфелем цінних паперів та прийняття інвестиційних рішень в Україні недостатньо вивчені та потребують всебічного розгляду.

Спроектвана СППР дасть змогу для подальшого здійснення таких функцій:

- 1) отримання необхідної інформації з необхідною аналітикою;
- 2) аналіз інформаційних джерел та аналітичних даних;

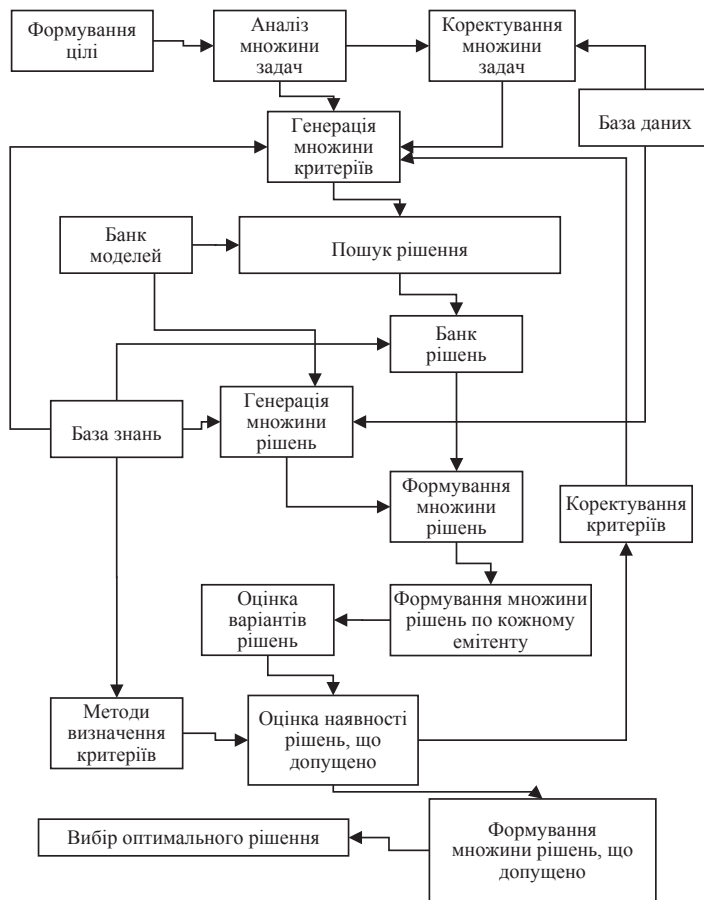


Рис. 1. Організаційна структура формування та управління інвестиційним портфелем

3) формування результатів фінансово-економічного аналізу;

4) прийняття та обґрунтування управлінського рішення.

Управління портфелем потребує зваженого підходу і дає найкращі результати завдяки ретельному аналізу потреб інвестора, а також прийнятних для включення в портфель інвестиційних інструментів. При формуванні портфеля слід зважати на такі умови: необхідний рівень поточного доходу, збереження й приріст капіталу, податкові аспекти, ризик тощо.

Кожен із цих чинників та їхні комбінації відіграють вагомий роль під час визначення типу портфеля, що відповідає інвестиційним цілям певного інвестора.

За нинішніх умов портфель можна формувати як сукупність певної кількості об'єктів реального і/або фінансового інвестування за рахунок відповідного виду інвестиційних інструментів згідно із чинним законодавством.

Як показано на рис. 1, формування та управління інвестиційним портфелем має досить багато ланок на своєму шляху, тому як у сучасному світі саме інвестування неможливе напряму, є біржі, які мають статус торговців, є компанії-емітенти, що там представлені, що роблять покупки, та компанії-брокери, через які саме й робляться покупки. Ми розглянемо частину цієї схеми, а саме автоматизації управління інвестиційним портфелем, що починається з формування цілі та стратегії інвестиційного портфелю та закінчується рішенням підбору відповідних емітентів та інструментів інвестування.

Метою вкладання інвестором коштів у цінні папери може бути отримання доходу або інша специфічна ціль (доступ через цінні папери до дефіцитної продукції, майнових прав; створення холдингових структур; розширення сфери впливу та перерозподіл власності тощо). Тобто можна виокремити дві основні вигоди, які може отримати інвестор, вкладаючи кошти у цінні папери:

- 1) дохід від цінних паперів;
- 2) контроль над підприємствами.

СППР з управління інвестиційним портфелем розробляється для автоматизації функцій інвестиційного агента/брокера, пов'язаних з вибором акцій, підбору правильної стратегії інвестування та проведенням різноманітних операцій.

У даний час немає необхідності підбирати акції власноруч та виписувати та визначати їх коефіцієнти та можливості.

Умови, в яких відбувається операція, є ризиковими, та виникає необхідність перевірки точності даних та можливих коливань в майбутньому.

Проектування проектного рішення може здійснюватися кількома методами.

1. Вибір базового об'єкта, розробка для нього проекту, а потім поширення його на споріднені.

2. Розробка окремих частин системи на різних об'єктах з дотриманням одних умов управління, упровадження, а потім поширення на інші.

3. Реалізація функцій з однаковою методикою на різних видах етапів.

В інвестиційних компаніях України застосовується різні методики в управлінні інвести-

ційним портфелем. Причому кожна компанія розробляє власну систему оцінки.

Ми побудували систему на основі нечіткої логіки в середовищі Matlab, яка допомагає нам приймати рішення.

Fuzzy logic toolbox – вбудована в Matlab сукупність функцій, що містить набір засобів, які дозволяють:

- створювати і редагувати нечіткі системи всередині середовища Matlab;
- вбудовувати нечітку підсистему в SimuLink (поставляється з Matlab) при моделюванні загальної системи;
- побудувати нечітку систему в Matlab у вигляді процедури, що викликається з програми, яка написана на мові Сі.

Даний набір інструментів забезпечує три категорії інструментальних засобів програмування нечітких систем:

функції командного рядка (command line functions);

графічний інтерактивний інтерфейс;
використання вбудованих блоків SimuLink.

Перша категорія – готові функції, які можна викликати відразу з командного рядка Matlab. Практично усі вони являють собою м-файли, що містять послідовність виразів, що виконують спеціалізований нечіткий алгоритм.

Крім того, Matlab дозволяє їх модифікувати шляхом копіювання і перейменування відповідного файлу та наступного його редагування. Таким чином, нечіткий набір інструментів є розширеним власними функціями.

Друга категорія дозволяє отримати доступ до тих самих функцій через графічний користувальницький інтерфейс, за допомогою якого набагато зручніше конструювати й аналізувати нечіткі системи.

Третя категорія – моделювання в середовищі SimuLink. Тут підсистеми представляються у виді блоків – можна з'єднати будь-яким чином і відразу отримати результати.

У Matlab є багато вбудованих функцій приналежності.

Усі дії над нечіткими числами задаються мінімальним набором функцій і відбуваються всередині програми. Таким чином, користувачу необов'язково вивчати усі тонкощі теорії нечітких множин, достатньо лише визначити усі вхідні і вихідні змінні і задати таблицю правил, а решту роботи робить Matlab. Дефазифікація виконується в один з п'ятьох методів, зазначених програмістом. Крім того, можна вивести на екран відповідно до введених правил результуючі поверхні керування в залежності від комбінації входів, схему отриманої нечіткої програми, і це лише мала частина всіх можливостей даного нам повноцінного набору інструментів для роботи з портфелем.

Реструктуризація портфеля проводиться відповідно до рекомендацій обраної моделі, а також з урахуванням реальної кон'юнктури ринку та обмеження. Крім того, на цьому етапі в разі необхідності може проводитися коригування моделі портфеля на підставі змін, що відбулися на ринку і з урахуванням поточної ефективності управління портфелем.

Для формування інвестиційного портфелю ми маємо вибирати тільки найкращі компанії, які згодом повинні зрости в ціні та давати хорошу дивідендну дохідність, щоб отримати максимальний прибуток.

Коефіцієнт «ціна – дохід», або цінність акції (K_1)

$$K_1 = P / E, \quad (1)$$

де P – ринкова ціна акції;

E – чистий прибуток у розрахунку на одну акцію.

Коефіцієнт «ціна – дохід» Price-Earnings Ratio (P/E) характеризує зв'язок між ринковою ціною і доходом, що вона приносить, є індикатором попиту на акції компанії. Він показує, скільки згодні платити інвестори в даний момент за одиницю прибутку на акцію. Відносно високе зростання цього показника в динаміці засвідчує, що інвестори очікують прискореного зростання прибутку цієї фірми порівняно з іншими. Цей показник можна використовувати у просторових (міжгосподарських) зіставленнях.

Попри недоліки мультиплікатор P/E зрозумілий усім учасникам ринку, навіть індивідуальним інвесторам. На практиці показник P/E обчислюють так. Спочатку на підставі останнього за роком звіту про доходи підприємства визначають балансову величину доходу підприємства в розрахунку на одну акцію шляхом ділення прибутку після оподаткування на число акцій в обігу. Далі визначають ринкову ціну простих акцій підприємства (використовують ціну останньої угоди за акціями або інформацію у фінансовій пресі). Нарешті ринкову ціну акції ділять на дохід у розрахунку на одну акцію.

Коефіцієнт «ціна – балансова вартість» (K_2):

$$K_2 = P / B, \quad (2)$$

де P – ринкова ціна акції;

B – балансова (облікова) вартість активів у розрахунку на одну акцію.

Деякі аналітики часто розглядають коефіцієнт «ціна – балансова вартість» P/B (Price to Book Value Ratio), який характеризує відношення ринкової ціни акції до її балансової вартості – частки власного капіталу фірми, що припадає на одну акцію. Балансова ціна (вартість) акції складається з її номінальної вартості (тобто вартості, за якою акція врахована в акціонерному капіталі), частини емісійного прибутку (накопичуваної різниці між ринковою ціною акцій у момент їх продажу та їхньою номінальною вартістю) і частини прибутку накопичуваного та вкладеного в розвиток фірми. Аналітиків приваблює те, що балансова вартість є відносно постійною величиною, яку можна співставляти, як у часі, так і між окремими емітентами. Проте цей показник не відображає якості прибутку і прогноз грошових потоків, залежить від методів нарахування амортизації. Він може застосовуватись при аналізі компаній, які не мають значних основних засобів.

Значення коефіцієнта P/B більше одиниці означає, що інвестори, купуючи акцію, здатні дати за неї ціну, що перевищує облікову оцінку реального капіталу, який припадає на акцію (переоцінені акції). Значення P/B менше одиниці розглядається як свідчення недооціненості акції.

Коефіцієнт «ціна – виручка» (K_3):

$$K_3 = G / F = P / S, \quad (3)$$

де F – обсяг реалізації;

G – капіталізована вартість акцій;

P – ринкова ціна акції;

S – виручка від реалізації в розрахунку на одну акцію.

Відношення ринкової ціни акції до виручки від реалізації продукції в розрахунку на одну акцію характеризує показник P/S (Price-Sales). В умовах економічної стабільності для великих фірм значення P/S зазвичай складає 0,4–0,8. Якщо цей показник менший за 0,4, це свідчить про недооціненість акції.

Слід зазначити, яку аналітичну роботу проводять під час відбору до портфеля простих акцій. Аналіз щодо привілейованих акцій буде значно спрощеним,

оскільки інвестору заздалегідь відомий рівень фіксованого доходу за ними.

Коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу з чистого доходу (K_5):

$$K_5 = R / G, \quad (4)$$

де R – чистий прибуток;

G – капіталізована вартість акцій.

Коефіцієнт дивідендної віддачі акцій (K_2):

$$K_2 = D / P, \quad (5)$$

де D – дивіденд за акцією;

P – ринкова ціна акції.

Коефіцієнт дивідендної віддачі (Dividend Yield) у компаніях, що розширюють свою діяльність шляхом капіталізації більшої частини прибутку, відносно невеликий. Він характеризує відсоток повернення коштів на капітал, вкладений в акції фірми (прямий ефект). Спостерігається також побічний ефект, що виявляється в зміні ринкової ціни акцій фірми-емітента. Також для отримання прогнозованої прибутковості нашого інвестиційного фонду на вже існуючих акціях емітентах ми за допомогою аналітичного підтримки дізнаємося найбільш вірогідну ціну, купуємо акції емітентів з найбільшою маржою.

Коефіцієнт балансової вартості портфелю (%):

$$B_n = P_p / R_z, \quad (6)$$

де P_p – прогнозована ціна;

R_z – ціна купівлі акції компанії емітента.

На основі вже існуючого портфелю ми можемо розраховувати балансову вартість усього портфелю згідно з останніми біржовими даними. Для цього спочатку беруться дані з БД про наш інвестиційний портфель, код емітенту акцій, кількість та ціну їх купівлі та котирування акції з джерел інформації біржі, та за описаною вище формулою вираховується певний процес прибутку/збитку, все це робиться в автоматичному режимі.

Дивідендний дохід від акцій:

$$D_1 = Z_n * V_n, \quad (7)$$

де Z_n – дивіденди на конкретну акцію;

V_n – кількість акцій у портфелі.

СППР для прийняття рішень в управлінні інвестиційним портфелем має такий набір характеристик:

1. СППР надає керівнику повну аналітичну допомогу у процесі прийняття рішень щодо формування інвестиційного портфелю і забезпечує підтримку у всьому діапазоні контекстів задач. Думка людини та інформація, що генерується ЕОМ, являють єдине ціле для прийняття рішень.

2. СППР підтримує і посилює (але не змінює і не відмінює) міркування та оцінку керівника. Остаточне рішення та контроль керування залишається за людиною з поглядів матеріальної безпеки. Система дуже проста в експлуатації, тому кінцевий користувач почуває себе комфортно при роботі з нею.

3. СППР підвищує ефективність прийняття рішень. На відміну від адміністративних систем, де робиться акцент на аналітичному процесі, у СППР важливішою є ефективність процесу прийняття рішень.

4. СППР виконує інтеграцію моделей і аналітичних методів із стандартним доступом до даних і вибіркою з них. Вміст БД охоплює історію поточних і попередніх операцій, а також інформацію зовнішнього характеру та інформацію про середовище.

5. СППР побудована за принципом інтерактивного рішення задач. Користувач має можливість підтримувати діалог із СППР у безперервному режимі в потрібний час.

6. СППР орієнтована на гнучкість і адаптивність для пристосування до змін середовища або підходів до рішення задач, що обирає користувач. Керівник повинен пристосуватися до змінюваних умов сам і, відповідно, підготувати систему.

7. СППР не нав'язує користувачу визначеного процесу прийняття рішень.

Висновки. Перспективним напрямком подальших наукових досліджень є розробка і вдосконалення якості програмного комплексу, достовірне відображення інформації про ефективні результати діяльності компаній-емітентів та можливість автоматичного перенесення активних даних з біржі з деяким визначеним інтервалом для більш точного та швидшого прийняття рішення. При забезпеченні достовірної бази для блоку фінансового аналізу показників процес прийняття та обґрунтування доцільності управлінського рішення буде простим та зрозумілим, а головне – максимально точним та достовірним для користувача, але кінцеві висновки з формування та управління інвестиційним портфелем повинна виконувати саме людина.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. О'Лири Д. ERP-системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация / Д. О'Лири ; пер. з англ. – М. : Вершина, 2004. – 258 с.
2. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция и/или революция / Д. Эймор ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 752 с.
3. The Brain Behind The Big, Bad Burger And Other Tales Of Business Intelligence / Meridith Levinson // CIO. – 2005. – № 3.
4. Проектирование пользовательского интерфейса на персональных компьютерах. Стандарт фирмы IBM. – Вильнюс: DBS Ltd, 1992. – 186 с.
5. Постанова правління Національного банку України № 124 від 19.03.2003 р. «Про затвердження Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/za353-03>.
6. Ситник Н.В. Проективання баз і сховищ даних : [навч. посіб.] / Н.В. Ситник. – К. : КНЕУ, 2004. – 348 с.
7. Обухов Н.П. Разработка баз данных в Microsoft Access / Н.П. Обухов. – М., 2008.
8. Кинг Д. Создание эффективного программного обеспечения / Д. Кинг. – М. : Мир, 1991. – 287 с.
9. Галіцин В.К., Левченко Ф.А. Багатокористувачькі обчислювальні системи та мережі : [навч. посіб.] / В.К. Галіцин, Ф.А. Левченко. – К. : КНЕУ, 1998. – 360 с.
10. Архипенков С. Аналитические системы на базе Oracle Express OLAP. Проектирование, создание, сопровождение / С. Архипенков. – М. : ДИАЛОГ-МИФИ, 1999. – 320 с.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 15

Частина 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,53.
Замов. № 26/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.