

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 16

Частина 4

Херсон
2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор (виконуючий обов'язки):

Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

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

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

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

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

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

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

**Рекомендовано до друку та поширенням через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 6 від 29.02.2016 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

Ворошилова Г.О., Верезомська І.Г. СВІТОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	9
Джусов А.А. ФОРМАЛИЗАЦІЯ ПРОЦЕСА ІДЕНТИФІКАЦІЇ ГРАФІЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ТЕХНІЧЕСКОГО АНАЛІЗА НА МЕЖДУНАРОДНИХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ.....	12
Дуб А.Р. КАНАЛИ МІЖНАРОДНИХ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ ТА ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇХ ВИБІР.....	17
Закревська Л.М. ФАКТОРИ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ У ПРОДОВОЛЬЧІЙ СФЕРІ.....	21
Заліско О.І. СТРАТЕГІЯ БОРГ-ШИФТИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРЕВАГ ПОДАТКОВОГО ЩИТА СУЧАСНИМИ ТНК.....	24
Мангушев Д.В., Тимків Н.Я. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ.....	30

СЕКЦІЯ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Скрипник Н.С., Хайрутдінов Е.О. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ І СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ.....	34
Солодовнік О.О. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ УЗГОДЖЕНОСТІ ФИНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН ППП.....	38
Стрий Л.А., Захарченко Л.А., Голубев А.К. СЕТЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РЫНКОВ ИНФОКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ.....	43
Тимошенко О.О. СТАНДАРТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК УМОВА ЗМІЦНЕННЯ ПІДВАЛИН СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ.....	47

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ворончак І.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	52
Гнатенко І.А., Кулікова Ю.Е. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	55
Гордієнко В.О., Борвінко Е.В. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЦІЛЬОВОЮ ПРОГРАМОЮ.....	59
Дикань В.Л., Воловельська І.В. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА.....	63
Запыхляк І.Б. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	66
Скорук О.В. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ У РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	70
Соколенко Т.М., Матвієнко О.В. КРЕАТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК УМОВА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО САМОРОЗВИТКУ.....	73

Соколова Л.В., Колісник О.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ОЗНАК БАНКРУТСТВА ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	76
Станько Т.М. СТИМУЛЮВАННЯ ВИРОЩУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО ЕФЕКТИВНИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР.....	81
Строкович Г.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ЗОВНІШНЬОГО ПОТЕНЦІЙНОГО РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	86
Сусіденко О.В. АНАЛІЗ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	90
Сушарник Я.А. СИСТЕМА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	93
СЕКЦІЯ 4	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Данило С.І. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІВНОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНУ ЯК ПЕРЕДУМОВА УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ.....	98
Діденко К.Д., Жученко В.Г. МЕДИЧНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	101
Єрмакова О.А., Хуторний О.М., Хуторна Л.В. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я.....	105
СЕКЦІЯ 5	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Скринько Н.В. ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ.....	108
СЕКЦІЯ 6	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ.....	
Гуменюк О.Г. ДО ПИТАННЯ ПРО ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	113
Демченко В.Ю., Дереза В.М. ОЦІНКА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО ПРИВАБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ЮРИДИЧНИМИ ОСОБАМИ.....	117
Сидорович О.Ю. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЙНА СУТНІСТЬ НЕФОРМАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ ОПОДАТКУВАННЯ.....	120
Сілакова Г.В., Петрик С.В. ФІНАНСОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	124
Слободянюк О.В., Степанова І.В. РИНОК ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	129
Сушко Н.М., Бригінська Л.Г. СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМНИХ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	132
СЕКЦІЯ 7	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Сторожук Т.М., Дружинська Н.С. ПЛАНУВАННЯ ТА ОБЛІК НЕДЕРЕВНИХ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ.....	137
Сулима М.О., Прокопенко С.П. РОЛЬ І ФУНКЦІЇ БАНКІВ – УЧАСНИКІВ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП.....	140



Тарасова Т.О. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИНЦИПУ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	143
---	-----

СЕКЦІЯ 8

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Головко О.Г., Губарев О.О., Кривонос А.А. МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	148
--	-----

Дацко М.В., Цвир Л.Р. ПОБУДОВА ТРАНСПОРТНИХ МАРШРУТІВ У ЛОГІСТИЦІ.....	152
--	-----

Скрильник І.І. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКСИМІЗАЦІЇ ВАЛОВОГО ПРИБУТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ.....	155
--	-----

Солодухін С.В., Шайтанова Є.С. АНАЛІЗ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ ПРИ УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	159
---	-----

CONTENTS

SECTION 1

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Voroshylova G.O., Verezomska I.G. WORLD ASPECTS OF GOVERNMENT CONTROL OF INTERNATIONAL MARKET DEVELOPMENT OF TOURIST SERVICES.....	9
Dzhusov O.A. FORMALIZATION OF THE PROCESS OF GRAPHIC PATTERNS IDENTIFYING DURING TECHNICAL ANALYZING AT THE INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS.....	12
Dub A.R. INTERNATIONAL REMITTANCE CHANNELS AND FACTORS AFFECTING THEIR CHOICE.....	17
Zakrevska L.M. FACTORS OF ACTIVATION OF ECONOMIC EUROPEAN INTEGRATION IN THE FOOD SECTOR.....	21
Zalisko O.I. DEBT SHIFTING STRATEGY AS AN INSTRUMENT USED BY MODERN MNES TO BENEFIT FROM THE ADVANTAGES OF TAX SHIELD.....	24
Mangushev D.V., Tymkiv N.Y. THE ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES OF UKRAINE.....	30

SECTION 2

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Skrypnyk N.E., Khayrutdinov E.O. NATIONAL ECONOMY MARKETABILITY: THE ESSENCE AND MODERN APPROACHES TO THE INTERPRETATION.....	34
Solodovnik O.O. METHODICAL APPROACH TO THE ESTIMATION OF COORDINATED FINANCIAL AND ECONOMIC INTERESTS THE PARTIES IN PPP.....	38
Striy L.A., Zaharchenko L.A., Golubev A.K. NETWORK ORGANIZATION MARKETS OF INFOCOMMUNICATION INDUSTRY.....	43
Tymoshenko A.A. STANDARDIZATION OF SOCIALIZATION OF THE ECONOMY CONDITION AS STRENGTHENING THE FOUNDATIONS OF THE WELFARE STATE.....	47

SECTION 3

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Voronchak I.O. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF EVALUATING AN ORGANIZATIONAL CULTURE OF DOMESTIC ENTERPRISES BY THE LEVEL OF SOCIAL RESPONSIBILITY.....	52
Gnatenko I.A., Kulikova Y.E. FUTURE DIRECTIONS OF PERFECTION OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION.....	55
Gordienko O.V., Barvenko E.V. WAYS TO IMPROVE THE MANAGEMENT PROCESS OF THE TARGET PROGRAM.....	59
Dykan V.L., Volovelskaya I.V. DEVELOPMENT OF THE SCHEME OF DECISION-MAKING AT THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF RISK AND UNCERTAINTY.....	63
Zapuhlyak I.B. THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF ECOLOGICAL ORIENTATION OF DEVELOPMENT OF DOMESTIC GAS-TRANSPORT ENTERPRISES.....	66
Skoruk O.V. ECONOMIC MODELING IN IMPLEMENTING THE STRATEGY OF ECONOMIC SECURITY.....	70
Sokolenko T.M., Matvienko O.V. CREATIVE POTENTIAL OF ORGANIZATION AS A CONDITION OF ORGANIZATIONAL SELF-DEVELOPMENT.....	73



Sokolova L.V., Kolesnik O.V. SCIENTIFIC-METHODICAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF SIGNS OF BANKRUPTCY OF ENERGY GENERATING COMPANIES.....	76
Stan'ko T.M. STIMULATION OF GROWING ECOLOGICALLY OF EFFECTIVE POWER CULTURES.....	81
Strokovych G.V. METHODICAL APPROACH TO DETERMINE THE QUALITY OF POTENTIAL EXTERNAL RESOURCE PROVISION OF THE ENTERPRISE.....	86
Susidenko O.V. ANALYSIS OF THE SECURITY OF TRADE ENTERPRISES.....	90
Susharnik J.A. SYSTEM FACTORS IMPACT ON THE COMPETITIVENESS PIG INDUSTRY AND DIRECTIONS OF ITS INCREASE.....	93
SECTION 4 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Danulo S.I. THE STATE AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE IN THE REGION AS A PREREQUISITE FOR THE IMPROVEMENT OF THE INSTITUTIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ITS REGULATION.....	98
Didenko K.D., Zhuchenko V.G. MEDICAL TOURISM IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT.....	101
Iermakova O.A., Khutornoy A.M., Khutorna L.V. INFORMATION SUPPORT OF INNOVATION ACTIVITIES IN THE UKRAINIAN BLACK SEA REGION.....	105
SECTION 5 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Skrynko N.V. ENVIRONMENTAL COMPONENT OF THE INDUSTRIAL REGION SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	108
SECTION 6 MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Humenyuk O.H. OVER THE ISSUES OF MAIN PRINCIPLES OF CUSTOMS REGULATIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY.....	113
Demchenko V.Y., Dereza V.M. ASSESSMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE ACCORDING TO ATTRACTIVENESS OF CREDITING LEGAL ENTITIES.....	117
Sydorovych O.Yu. CONCEPTUAL ESSENCE OF INFORMAL TAX INSTITUTES.....	120
Silakova H.V., Petrik S.V. FINANCIAL RISKS IN SYSTEM FINANCIAL SECURITY OF AN ENTERPRISE.....	124
Slobodyanyuk O.V., Stepanova I.V. THE LEASING SERVICES MARKET IN UKRAINE.....	129
Sushko N.M., Bryhinska L.G. ESSENCE AND FACTORS OF FORMATION OF BANKING SYSTEM RISKS.....	132
SECTION 7 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Storozhuk T.M., Druzhynska N.S. PLANNING AND ACCOUNTING OF NON-TIMBER FOREST RESOURCES.....	137
Sulima M.O., Prokopenko S.P. ROLE AND FUNCTION OF BANKS PARTICIPANTS INDUSTRIAL AND FINANCIAL GROUPS.....	140

Tarasova T.O. THEORETICAL SUBSTANTIATION OF PRINCIPLES OF BUSINESS CONTINUITY IN THE SYSTEM OF FUNDAMENTAL ACCOUNTING PROVISIONS.....	143
SECTION 8	
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Golovko O.G., Gubarev A.O., Krivonos A.A. THE MODELING OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE.....	148
Datsko M.V., Tsvir L.R. C ONSTRUCTION OF TRANSPORT ROUTES IN LOGISTICS.....	152
Skrylnik I.I. ECONOMICAL AND MATHEMATICAL MODELLING OF MAXIMISATION OF GROSS DOMESTIC PRODUCT FOR SMALL SCALE ENTERPRISE IN WOOD PROCESSING INDUSTRY IN UKRAINE.....	155
Solodukhin S.V., Shaitanova Y.S. THE ANALYSIS OF BEHAVIOURAL FACTORS IN THE FINANCIAL MARKETS AT MANAGEMENT OF INVESTMENT RESOURCES OF THE ENTERPRISE.....	159



СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.48

Ворошилова Г.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри соціально-економічних дисциплін
Київського національного університету культури і мистецтв***Верезомська І.Г.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри соціально-економічних дисциплін
Київського національного університету культури і мистецтв*

СВІТОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто актуальні проблеми державного регулювання розвитку міжнародного ринку туристичних послуг у світі. Авторами проведено комплексний аналіз світових тенденцій розвитку міжнародного туризму в провідних країн-лідерів з надання туристичних послуг. Досліджено системи органів державного управління туристичною індустрією у Китаї; виявлено основні напрями адміністративного та економічного впливу на розвиток міжнародного туризму, що забезпечують стійкий розвиток міжнародного туризму у даній країні.

Ключові слова: міжнародний туризм, державне регулювання, туристична послуга, туристична індустрія, міжнародні туристичні прибуття, країни – лідери з надання туристичних послуг, Китай.

Voroshilova A.A., Verezomska I.G. MIROVYE ASPEKTY GOSUDARSTVENNOGO REGULIROVANIYA RAZVITIYA MEZH-DUARNODNOGO RYNKA TURISTICHESKIH USLUG

В статье рассмотрены актуальные проблемы государственного регулирования развития международного рынка туристических услуг в мире. Авторами проведен комплексный анализ мировых тенденций развития международного туризма в ведущих странах-лидерах по предоставлению туристических услуг. Исследованы системы органов государственного управления туристической индустрией в Китае; выявлены основные направления административного и экономического влияния на развитие международного туризма, обеспечивающих устойчивое развитие международного туризма в данной стране.

Ключевые слова: международный туризм, государственное регулирование, туристическая услуга, туристическая индустрия, международные туристические прибытия, страны – лидеры по предоставлению туристических услуг, Китай.

Voroshylova G.O., Verezomska I.G. WORLD ASPECTS OF GOVERNMENT CONTROL OF INTERNATIONAL MARKET DEVELOPMENT OF TOURIST SERVICES

The issues of the day of the government control of international market development of tourist services in the world are examined in the article. The authors have conducted the complex analysis of world trends of international tourism progress in leading countries-leaders from the grant of tourist services. The systems of organs of state administration of tourist industry have been investigated in such country, as China; basic directions of administrative and economic influence on development of international tourism have been revealed, that provide steady development of international tourism in the marked country.

Keywords: international tourism, government control, tourist service, tourist industry, international tourist arrival, countries-leaders from the grant of tourist services, China.

Постановка проблеми. Аналіз закордонного досвіду показує необхідність посилення ролі державної політики у формуванні та розвитку туристичної індустрії з метою підвищення ефективності її функціонування. Розвиток міжнародного ринку туристичних послуг стимулює зростання суміжних галузей, у першу чергу, будівництво і роздрібну торгівлю. Приплив іноземних туристів підвищує попит на послуги з високою доданою вартістю і сприяє розвитку малого та середнього бізнесу.

Сучасні тенденції розвитку світового ринку туристичних послуг характеризується транснаціоналізацією міжнародної економічної діяльності та інтенсивним включенням національних галузевих секторів економіки до системи світового ринку туристичних послуг. Однак економічний ефект від транснаціоналізації залежить, передусім, від рівня конкурентоспроможності національних продук-

тів, які країна може запропонувати на міжнародній арені. А це, у свою чергу, безпосередньо може гарантувати держава через важелі регулювання даної галузі. Саме тому дослідження світових аспектів державного регулювання туристичної галузі на національному та міжнародному рівнях, виявленні адміністративних та економічних важелів впливу на розвиток міжнародного туризму є досить актуальним питанням у наш час.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку ринку туристичних послуг зробили такі відомі зарубіжні учені, як: А. Бхатія [1], Р. Бартон, Дж. Боуен, Дж. Вокер, Ф. Котлер [2], Р. Ланкар та ін. Крім того, дослідженню проблем туристичної галузі також присвячені роботи вчених В.І. Азара, І.Т. Балабанова, В.Г. Гуляєва, І.В. Зоріна, Д.К. Ісмаєва, В.О. Квартальнова, Г.А. Папіряна, Є.П. Пузакової, В.С. Сеніна,

І.В. Смаля, В.А. Честнікової, Т.М. Циганкової, А.С. Філіпенка, І.М. Школи. У роботах зазначених авторів висвітлюються питання становлення та розвитку ринку міжнародного ринку туризму та туристичних послуг, ролі даної індустрії у системі світової торгівлі, визначаються форми та види туризму, приділяється увага особливостям функціонування сучасної туристичної індустрії, аналізуються загальні напрями розвитку цієї сфери господарювання.

Проте варто зазначити, що питання дослідження сучасних тенденцій щодо системи органів державного управління в країнах – лідерах з надання туристичних послуг залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження та аналіз систем державного регулювання як елементу розвитку міжнародного ринку туристичних послуг у країнах – лідерах з надання туристичних послуг. Актуальність досліджень визначається тим, що результати можуть слугувати підґрунтям для побудови ефективних систем регулювання галузі в інших країнах світу, які мають всі можливості та передумови розвитку індустрії туризму.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей сучасних аспектів державного регулювання розвитку міжнародного ринку туристичних послуг у провідних країн – лідерів з надання туристичних послуг (на прикладі Китаю).

Виклад основного матеріалу. У час глобалізаційних процесів, динамічних подій та тенденцій, які дуже швидко змінюються на світових ринках, питання запобігання кризових явищ у тих або інших сферах економіки є особливо актуальними. Так, подолання негативних тенденцій та кризових періодів, а також створення комплексних передумов для розвитку міжнародного туризму у країнах – лідерах з надання туристичних послуг є важливою складовою у вирішенні багатьох соціальних та економічних питань держави в цілому.

Міжнародний туризм став всесвітнім явищем, зі своїми ринковими тенденціями розвитку та законами функціонування. Про це свідчить розширення кола країн, які беруть участь у міжнародному туризмі. Якщо у 1955 році в туристичному обміні брали участь 65 держав [1, с. 32], то у 2011 році ЮНВТО наводить дані відносно 212 країн і регіонів, що залучені до міжнародного туризму [3], тобто практично усіх країн світу. Згідно з опублікованим ЮНВТО довгостроковим прогнозом «Туризм: перспектива 2030» кількість міжнародних туристичних прибуттів до 2030 року досягне 1,8 мільярда осіб.

У результаті цього ринок міжнародного туризму поповнюватиметься щороку в середньому на 43 млн туристів [4, с. 10].

Серед країн – лідерів з надання туристичних послуг, що відзначаються високим рівнем стабільності кількості міжнародних туристичних прибуттів протягом останніх років, треба відзначити Францію, США, Китай, Іспанію та Італію [9, с. 8-10]. (табл. 1).

Дані таблиці вказують на поступове стабільне зростання показників інтенсивності туристичних прибуттів до Туреччини, яка у 2014 році займала шосте місце у світовому рейтингу країн-лідерів за кількістю міжнародних туристів з показником у 39,8 млн ос. та темпом приросту у 5,3% порівняно з аналогічними даними 2013 року. Порівняно з 1992 роком, коли Туреччина посідала 17 місце у світі за кількістю міжнародних туристичних прибуттів (6,5 млн ос.), зростання цього показника у 2014 році збільшилося більш ніж у 6,1 рази [1, с. 40].

Вагомішим показником є надходження від міжнародного туризму, та його щорічне зростання. Так, у Франції порівняно з 2000 роком у 2014 році цей показник виріс майже у 2 рази, у США – у 1,3 рази. У Китаї, перевищивши значення 2000 року в 3 рази, у 2014 році надходження від туризму сягнули 56,9 млрд дол. [9, с. 9].

Дослідження ЮНВТО дають можливість стверджувати, що тенденції росту туристичної індустрії будуть зберігатися і надалі. Так, враховуючи стійке зростання за основними показниками – кількістю міжнародних туристичних прибуттів та надходжень від міжнародної туристичної діяльності впродовж останніх років, Китай може стати найбільш відвідуюваною країною світу до 2020 року, досягнувши значення понад 100 млн ос. [5].

Після двадцяти років успішно впроваджених реформ Китай перетворився на одного із активних гравців міжнародного ринку туристичних послуг. Зараз міжнародний туризм відіграє дуже важливу роль в національній економіці Китаю, збільшуючи внутрішній попит та економічне зростання країни. Споживання туризму займає провідну позицію у загальному обсязі попиту, особливо у споживанні резидентами країни. У 2007 році індустрія туризму складала близько 1,3% ВВП, частка витрат туризму в експорті товарів була на рівні 3,4%, а в експорті послуг – 33,7% [6, с. 291].

У кризовому 2008 році загальний обсяг міжнародних туристичних прибуттів Китаю (включаючи резидентів даної країни, які перебували за кордоном) склав 130 млн ос., а отриманий прибуток від міжнародного туризму досяг рівня 40,8 млрд дол., що менше на

Таблиця 1

Міжнародні туристичні прибуття у країни – лідери з надання туристичних послуг

Позиція	Країна	Кількість, млн. чол.			Зміни (%)		
		2012 р.	2013 р.	2014 р.	12/11	13/12	14/13
1	Франція	81,9	83,6	83,7	1,8	2,0	0,1
2	Сполучені Штати Америки	66,6	69,9	74,7	6,1	5,0	6,8
3	Іспанія	57,4	60,6	64,9	2,3	5,6	7,1
4	Китай	57,7	55,6	55,6	0,3	-3,5	-0,1
5	Італія	46,3	47,7	48,5	0,5	2,9	1,8
6	Туреччина	35,6	37,7	39,8	3,0	5,9	5,3
7	Німеччина	30,4	31,5	33,0	7,3	3,7	4,6
8	Великобританія	29,3	31,1	32,6	-0,1	6,1	5,0
9	Росія	25,7	28,4	29,8	13,5	10,2	5,3
10	Мексика	23,4	24,2	29,1	0,1	3,2	20,5

Джерело: за даними [9, с. 8-10]

1,4% та 2,6% порівняно із відповідними показниками 2007 року [7, с. 87]. Однак у 2014 році прибуток Китаю від міжнародної туристичної діяльності склав близько 60 млрд дол. із кількістю міжнародних туристичних прибуттів у 55,6 млн ос. Кількість туристів, що від'їжджають за кордон, серед громадян Китаю склала майже 46 млн. чол., що вище за показник попереднього року на 11,9% [9, с. 13].

Китай також, відповідно до статистичних даних ЮНВТО (табл. 2), посідає першу сходинку в рейтингу країн, резиденти якої витрачають найбільше, перебуваючи за кордоном в сфері міжнародного туризму з 2012 року. Китайські туристи витратили рекордні 165 млрд. дол. перебуваючи за кордоном у 2014 році, що на 27% більше порівняно із 2013 роком [9, с. 13].

Розглянемо систему органів державного управління в Китаї та роль держави у розвитку міжнародного туризму.

Китайська Національна Адміністрація з Туризму (КНАТ) – урядовий орган, відповідальний за туристичну діяльність, що відіграє центральну роль у регулюванні туризму Китаю. Цей орган безпосередньо регулюється Державною Радою Китаю, фінансується державою та відповідає за розвиток міжнародного туризму в країні, просуваючи і регулюючи міжнародні туристичні прибуття до країни, внутрішній та виїзний туризм [5, с. 14].

КНАТ працює з різними туристичними асоціаціями (Асоціація Китайського Туризму, Китайська Асоціація туристичних подорожей тощо), і контролює 18 офісів у 14 країнах [6, с. 291]. Місцеве регулювання туристичної діяльності здійснюється спеціальними підрозділами КНАТ (туристичними бюро), які розташовані у кожній провінції та містах Китаю [5, с. 7].

Хоча регулювання міжнародного туризму у Китаї є комплексним та складним, однак правила стосовно туристів, що від'їжджають за кордон, а також туристичних агенцій, що організовують іноземні тури тощо, є досить чіткими та відповідають вимогам членства Китаю у СОТ. Так, у червні 2007 року, КНАТ оголосила про відміну постанови щодо обмеження формування мереж іноземних туристичних агенцій в Китаї. КНАТ запропонувала для іноземних туристичних агенцій такі ж самі умови праці, як і для місцевих, згідно з умовами СОТ. Водночас КНАТ активно заохочує китайських туристичних операторів у веденні бізнесу за іноземними туристичними напрямками [5, с. 14].

Іншим важливим напрямом Китайського Уряду було регулювання виїзного туризму через створення

нового закону для життєздатної туристичної індустрії, відомого як «Китайський зовнішній туристичний контракт для громадян, які виїжджають за кордон» (Chinese Citizens Outbound Travel Contract). Це договір, який, згідно з постановою Китайського уряду, має бути підписаний між туристичною агенцією і групою тих, хто відбуває за кордон, включаючи індивідуальних туристів, націлений на регулювання стосунків між туристами, які виїжджають за кордон, та туристичними агенціями і покликаний захищати інтереси обох сторін [5, с. 14].

У 2009 році КНАТ впровадила низку нових постанов, щоб підтримувати подальший розвиток туризму, а саме: «Умови діяльності туристичних агенцій», «Умови діяльності екскурсійних бюро», «Постанова щодо регулювання порядку виїзду китайськими громадянами за кордон». Також КНАТ та Міністерство Фінансів Китаю планують впровадження Стандарту обліку економічного впливу туризму (Tourism Satellite Account) з метою оцінки обсягу урядових надходжень, які поступають до бюджету від туризму, для того, щоб оцінити повний вклад індустрії туризму у народне господарство країни та у соціальний розвиток [6, с. 292].

Китайський досвід становлення туризму також полягає в активному використанні переваг взаємодії з міжнародними організаціями (зокрема ЮНЕСКО, Всесвітнім фондом дикої природи і Фондом охорони природи), які всіляко допомагають розвитку цієї індустрії [8]. Їхній вплив сприяв тому, що місцеві громади почали активно вкладати кошти в делімітацію територій, що охоронялися, зокрема південно-західних регіонах країни. Актуальність збалансованого туризму передусім спостерігається у Південно-Західних регіонах Китаю, зокрема в провінціях Сичуань і Юньнань. Обидві адміністративні одиниці республіки не лише відчули значний економічний ефект від туристичної політики, орієнтованої на стійкий розвиток туризму, але і отримали істотну підтримку з боку урядових, некомерційних і місцевих організацій, що відповідають за розвиток туризму на принципах збалансованості й екологічності.

Таким чином, головними завданнями, вирішення яких покладається на компетентний орган державної влади в галузі туризму Китаю (КНАТ), є такі:

- встановлення, планування та координація розвитку індустрії міжнародного туризму як пріоритетного напрямку державної політики;
- реалізація виконання стратегій розвитку міжнародного туристичного ринку відповідно до діючих законів та постанов;

Таблиця 2

Країни-лідери за кількістю витрат населення за кордоном у сфері міжнародного туризму

Позиція	Витрати (млрд дол.,US\$)		Зміни (%)		Частка ринку (%)	Населення (млн ос.)
	2013	2014	2013/2012	2014/2013		
1. Китай	128,6	164,9	23,8	27,1	13,2	1,368
2. Сполучені Штати Америки	104,1	110,8	3,8	6,4	8,9	319
3. Німеччина	91,4	92,2	5,7	0,9	7,4	81
4. Великобританія	52,7	57,6	3,5	3,8	4,6	65
5. Росія	53,5	50,4	28,9	13,7	4,0	144
6. Франція	42,9	47,8	3,9	11,3	3,8	64
7. Канада	35,2	33,8	3,2	3,3	2,7	35
8. Італія	27,0	28,8	-1,0	6,9	2,3	60
9. Австралія	28,6	26,3	9,4	-1,7	2,1	24
10. Бразилія	25,0	25,6	24,1	11,7	2,1	203

Джерело: за даними [9, с. 13]

- організація дослідження, планування, розвитку та захисту туристичних ресурсів та рекреаційних територій через співпрацю з міжнародними організаціями;

- міжнародне представлення Китаю як сучасного туристичного напрямку через офіційні представництва КНАТ у ряді країн світу;

- пріоритетний розвиток таких туристичних напрямків як Гонконг (Китай), Макао і Тайбей (Тайвань);

- підтримка розвитку в'їзного та внутрішнього туризму;

- організація та реалізація створення навчальних програм та спеціальних курсів з туризму у спеціалізованих навчальних закладах країни.

Висновки і пропозиції. Детальні дослідження країн – лідерів з надання туристичних послуг виявили значний рівень підтримки розвитку галузі з боку держав. Маркетингове просування національного туристичного продукту в політиці розвитку туризму має позитивний вплив на представленні держав на міжнародній арені та є засобом підтримки міжнародної конкурентоспроможності туристичного продукту країни. Проведене дослідження на прикладі Китаю як однієї з провідних країн – лідерів з надання туристичних послуг, аналіз її досвіду в організації державної політики туристичної галузі дає можливість стверджувати, що оптимальним механізмом розвитку міжнародного туризму в країнах з високою розвинутою туристичною індустрією є політика забезпечення стійкого поступального розвитку шляхом активіза-

ції та впровадження ефективних заходів державного регулювання на основі єдиної національної програми розвитку туризму, яка має бути збалансованою щодо чинних туристичних потоків і ресурсних можливостей країни й окремих регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bhatia A.K. Tourism Development: Principles and Practices / A.K. Bhatia. – New Delhi : Sreerling Publishers Pritate Ltd, 2002. – 413 p.
2. Kotler P.R. Marketing for Hospitality and Tourism / Kotler P.R., Bowen J.T., Makens J.C. – 5th edition. – Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall, 2010. – 720 p.
3. UNWTO Annual Report 2011. – Madrid : UNWTO Publications, 2012. – 46 p.
4. UNWTO. Tourism Towards, 2030. Global Overview / Advance edition presented at UNWTO 19-th General Assembly, 10 October 2011. – Madrid, Spain : UNWTO Publications, 2011. – 49 p.
5. The Chinese Outbound Travel Market with Special Insight into the Image of Europe as a Destination. – Madrid : UNWTO Publications, 2008. – 196 p.
6. OECD Tourism Trends and Policies, 2010. – Paris : OECD Publishing, 2010. – 348 p.
7. Yearbook of Tourism Statistics. Data 2005–2009, 2011 Edition. – Madrid : UNWTO, 2011. – 800 p.
8. Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unesco.org/>.
9. UNWTO Tourism Highlights. 2015 Edition. – Madrid : UNWTO Publications Department, 2015. – 15 p.
10. UNWTO World Tourism Barometer. – Madrid : UNWTO Publications, 2016. – Vol. 14, January 2016. – Statistical Annex. – 5 p.

УДК 336.767.2(100)

Джусов А.А.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджмента і туристичного бізнеса
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ИДЕНТИФИКАЦИИ ГРАФИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Рассмотрены способы применения полос Боллинджера совместно с индикаторами технического анализа с целью повышения степени надежности генерируемых ими сигналов. Предложен метод идентификации разворотных графических формаций, основанный на использовании индикаторов «Полосы Боллинджера» и MACD Джеральда Аппеля. Обоснована экономическая целесообразность использования предложенного метода при инвестировании на международных финансовых рынках.

Ключевые слова: финансовые рынки, технические инструменты, полосы Боллинджера, индикаторы технического анализа, инвестиционные решения, разворотные фигуры, эффективность инвестирования.

Джусов О.А. ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ГРАФІЧНИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ НА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

Розглянуто способи застосування смуг Боллинджера спільно з індикаторами технічного аналізу з метою підвищення ступеня надійності сигналів, що ними генеруються. Запропоновано метод ідентифікації розворотних графічних формаций, заснований на використанні індикаторів «Смуги Боллинджера» і MACD Джеральда Аппеля. Обґрунтовано економічну доцільність використання запропонованого методу при інвестуванні на міжнародних фінансових ринках.

Ключові слова: фінансові ринки, технічні інструменти, смуги Боллинджера, індикатори технічного аналізу, інвестиційні рішення, розворотні фігури, ефективність інвестування.

Dzhusov O.A. FORMALIZATION OF THE PROCESS OF GRAPHIC PATTERNS IDENTIFYING DURING TECHNICAL ANALYZING AT THE INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS

The article describes the methods of Bollinger Bands application in conjunction with the indicators of technical analysis in order to increase the reliability degree of generated signals. It has been proposed a method for identifying graphic topping formations, based on the using the indicators «Bollinger Bands» and Gerald Appel's MACD. The economic feasibility of the proposed method when investing in international financial markets has been substantiated.

Keywords: financial markets, technical tools, Bollinger bands, technical analysis indicators, investment decisions, reversal patterns, efficiency of investment.

Вступлення. Графические методы являются наиболее старыми и проверенными в практической работе инструментами технического анализа (далее – ТА) финансовых рынков. Но, несмотря на достаточно высокую популяризацию и относительно большой «возраст» они и сегодня остаются очень эффективным инструментом исследования графиков и прогнозирования будущего направления движения цен. Графические методы основаны на идентификации графических формаций, которые были выделены и классифицированы в течение последних ста лет, и которые отражают важные особенности психологического состояния рынка. Считается, что если в прошлом эти модели хорошо работали, то есть все основания предполагать, что и в настоящем, и в будущем они будут работать также безотказно. Это же положение является одним из трех постулатов ТА [1, с. 18-20]. Таким образом, распознавание графических моделей и построение на их основе прогнозов о направлении движения цен является одним из основных видов ТА акций. Основной проблемой графических методов анализа является присущая им высокая степень субъективности. То есть два разных аналитика в одной и той же графической формации могут видеть различные фигуры. Зачастую бывает и так, что один видит фигуру продолжения тенденции, а другой – фигуру разворота. Такая ситуация может быть причиной значительных убытков инвестиционного капитала. Первые эксперименты по формализации процесса идентификации графических моделей, чтобы таким образом понизить степень субъективности, были поставлены Джоном Боллинджером, в которых в качестве основного идентификационного инструмента использовались полосы Боллинджера (далее – ПБ).

Анализ последних исследований и публикаций. Общее описание методов использования ПБ для исследования рынка приводится в работах Дж. Мерфи [1], С.Б. Акелеса [2], Э.Л. Наймана [3], В. Твардовского и С. Паршикова [4], Дж. Девсица [5] и др. Более детальные исследования этого инструмента, а также некоторых частных случаев применения полос Боллинджера в сочетании с индикатором ССИ (Commodity Channel Index) и некоторыми другими техническими инструментами приведены в работах Н. Харрингтона [6], Д. Чена [7], Д. Пенна [8] и др. Наиболее полное исследование методов использования ПБ для прогнозирования направления движения финансовых рынков приведено в работе изобретателя полос – Джона Боллинджера [9] и на интернет-сайте, разработанном и поддерживаемом им же [10].

Вместе с тем следует отметить, что в каждом отдельно взятом исследовании приводятся несколько отличающиеся как интерпретация сигналов ПБ, так и способы их применения. Поэтому существует проблема разработки методики использования этого индикатора совместно с другими индикаторами ТА для формализации процесса идентификации графических моделей.

Целью статьи является исследование путей совместного применения ПБ Боллинджера и индикаторов ТА для формализации процесса идентификации графических моделей при проведении технического анализа на международных финансовых рынках и повышения за счет этого эффективности инвестирования.

ПБ являются одним из наиболее часто используемых технических инструментов анализа финансовых рынков и обычно применяются в трех основных случаях:

- для диагностирования вершин и оснований тенденций;
- для идентификации продолжающихся тенденций;
- для распознавания сжатия.

С точки зрения цели настоящего исследования, наибольший интерес ПБ представляют как средство диагностирования вершин и оснований рынка, т.е. в качестве распознавания трендовых фигур.

Как уже упоминалось ранее, основная проблема инвестирования на основе графических моделей заключается в субъективности этого метода. Так, разные аналитики в одном и том же графике могут увидеть разные фигуры. Нет большой проблемы, если, например, из двух аналитиков один видит на графике «Двойную вершину», а другой фигуру «Голова и плечи». Обе фигуры являются разворотными и обе говорят об окончании восходящей тенденции. Проблема возникает тогда, когда, например, один инвестор видит «Голову и плечи», а другой – фигуру «Нисходящий клин». В этом случае одна фигура говорит об окончании восходящей тенденции и, следовательно, инвестору следует закрывать позиции. Нисходящий клин говорит о том, что в развитии тенденции наступил перерыв, но вскоре она продолжится в прежнем направлении. В этом случае инвестору следует либо не предпринимать никаких действий (если у него открыта позиция), либо добавить позицию. Таким образом, становится очевидной необходимость привлечения какого-либо дополнительного инструмента для распознавания фигуры. ПБ и являются таким инструментом. Существует мнение о том, что вершины тенденций являются более сложными формациями, чем основания и поэтому их труднее диагностировать [9, с. 108, с. 115]. Именно по этой причине было принято решение сконцентрироваться на возможности использования ПБ для диагностики вершин.

С использованием статистических данных и технических возможностей Интернет-сайта www.bigcharts.marketwatch.com [11] был подобран ряд ценовых графиков акций различных компаний за период времени с января 1996 г. по настоящее время. Главным критерием отбора было наличие на графике одной из трендовых разворотных фигур – либо «Двойная вершина», либо «Голова и плечи». Таким образом, было подобрано 58 ценовых графиков различных компаний. Так, с разворотными фигурами «Голова и Плечи» были подобраны следующие компании:

- Ventas Inc. (VTR) – дневной график за период октябрь 2004–май 2005;
- Nike Inc. (NKE) – недельный график за период март 1996–август 1998;
- Newmont Mining Corp.(NEM)–дневной график за период ноябрь 2005–май 2006;
- Motorola Inc. (MOT) – дневной график за период ноябрь 1999–май 2000;
- Hershey Co.(HSY) – недельный график за период февраль 2004–апрель 2006;
- Micron Technology Inc. (MU) – недельный график за период ноябрь 2009–август 2010;
- Pfiser Inc.(PFE) – дневной график за период май 2010–август 2010;
- TASER International Inc.(TASR) – дневной график за период апрель 2015–август 2015 г., и другие.

Для всех видов графиков были рассчитаны и нанесены ПБ. После этого был проведен визуальный анализ того, как располагаются ПБ относительно разворотных фигур вершин для каждого графика.

Оказалось, что на всех графиках, на которых имелась фигура «Голова и плечи», наблюдалась одна и та же закономерность. Левое плечо либо касалось, либо выходило за пределы верхней ПБ, голова также касалась либо в редких случаях выходила за пределы верхней ПБ, и правое плечо находилось внутри зоны, ограниченной полосами. Чаще всего наблюдались случаи, когда левое плечо доходило только до средней линии (20-тидневная простая скользящая средняя, SMA-20), после чего поворачивало вниз, формируя последнюю, третью вершину фигуры «Голова и плечи».

На рисунке 1 приведен пример наиболее типичного развития фигуры «Голова и плечи» и относительного расположения ПБ. Помимо описанного выше процесса развития фигуры, на рисунке можно также наблюдать, что снижение цен после формирования первого, левого плеча, останавливается на средней линии (SMA-20), снижение после формирования головы останавливается на нижней ленте Боллинджера, а последующий подъем доходит лишь до средней линии и сразу после этого опускается, формируя правое плечо.

Таким образом, наиболее характерной последовательностью формирования развития фигуры «Голова и плечи» является максимум, сделанный за пределами верхней полосы, откат, касание верхней полосы, откат и затем последний рост, не достигающий

до верхней полосы и останавливающийся на уровне средней линии – SMA-20.

Аналогичные исследования были проведены и для второй группы графиков – тех, на которых имелась разворотная фигура «Двойная вершина». Визуальный анализ этих графиков показал, что общим для всех случаев является следующий сценарий развития фигуры. Подъем, формирующий первую вершину, заканчивается либо на верхней полосе, либо выходит за ее пределы. Далее следует откат, который не выходит за пределы нижней полосы. Наиболее частым является случай, когда откат останавливается на средней линии, но это не является обязательным условием. Подъем, формирующий вторую вершину, не доходит до верхней полосы, после чего цены разворачиваются вниз и, как правило, пробивают нижнюю полосу. Типичный сценарий развития фигуры «Двойная вершина» приведен на рисунке 2.

Следует отметить, что при анализе графиков встречались случаи нарушения приведенного сценария, а именно, иногда подъем, формирующий вторую вершину, доходил до верхней полосы. В таких случаях ПБ не могут быть использованы как средство ранней идентификации трендовой фигуры (в частности, «Двойной вершины») и необходимо ждать окончания формирования фигуры в соответствии с классическими правилами. В остальных случаях, т.е., тогда, когда фигура развивается в соответствии

с приведенным выше сценарием, возможна более ранняя идентификация разворотных фигур и, соответственно, принятие инвестиционного решения до момента окончательного формирования фигуры. Это может значительно повысить эффективность инвестирования и сберечь от 5 до 15% прибыли.

Кроме того, необходимо отметить, что за время проведения экспериментов встречались случаи, когда ПБ неточно диагностировали вершины и основания рынка. Подобные случаи чаще проявлялись во время мирового финансового кризиса 2008–2010 годов.

В связи с этим возникла необходимость в использовании дополнительного инструмента, который бы подтверждал, либо не подтверждал сигналы, генерируемые ПБ. В тексте намеренно используются термины «подтверждал» и «не подтверждал» и избегаются слова «опровергал». Это связано с тем, что роль инструмента, о котором речь пойдет ниже, является вторичной. Основным инструментом являются ПБ, а вспомогательным – индикаторы. Предполагается основное внимание уделять сигналам, генерируемым полосами и параллельно наблюдать за сигналами индикаторов. В случае, если сигнал индикаторов подтверждает сигнал, подаваемый ПБ, следует предпринимать действия в соответствии с сигналами ПБ. Если же сигналы индикатора(ов) не подтверждают сигналы ПБ или же генерируют противоположные сигналы, не следует предпринимать действия в соответствии с сигналами индикаторов. В подобных случаях следует лишь поставить под сомнение точность сигналов, генерируемых полосами, и рекомендуется не предпринимать никаких действий, т.е. ни покупать, ни продавать до тех пор, пока ситуация на рынке не прояснится.



Рис. 1. Идентификация разворотной фигуры «Голова и плечи» с помощью полос Боллинджера на ценовом графике акций корпорации Newmont Mining (NEM)

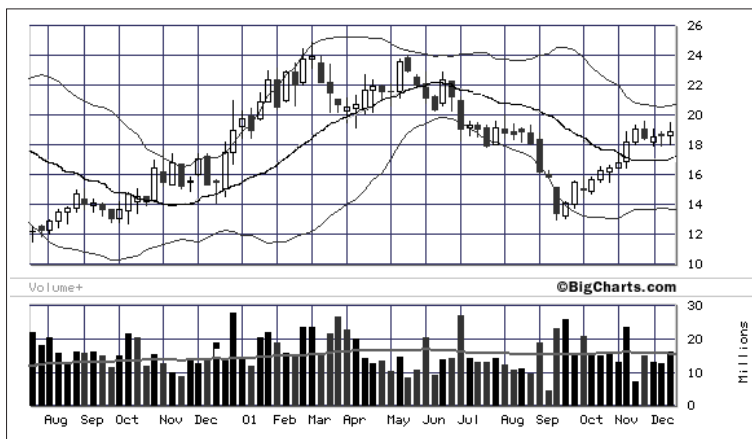


Рис. 2. Идентификация разворотной фигуры «Двойная вершина» с помощью полос Боллинджера на ценовом графике акций компании Macy's, Inc. (M)

Ниже приведены графики, иллюстрирующие описанные наблюдения. Графики были построены с использованием статистических данных и технических возможностей Интернет-сайта [11].

На рисунке 3 представлен наиболее характерный случай идентификации разворотной фигуры с помощью ПБ. Подобный случай описан в книге изобретателя этого инструмента – Д. Боллинджера [9]. А именно, наиболее характерной последовательностью формирования разворотной фигуры на вершине рынка является: максимум, образующийся за пределами верхней полосы (точка «А»), откат, затем очередной подъем, сопровождающийся касанием верхней полосы (точка «В»), опять откат и последующий подъем, не достигающий до верхней полосы и останавливающийся на уровне средней линии.

В приведенном примере интересно наблюдать поведение индикаторов. Образование очередного пика (точка «В») сопровождалось образованием классической дивергенции класса «А» на графиках индикаторов RSI (Relative Strength Index) и MACD (Moving Average Convergence-Divergence). Как известно, один только этот сигнал предупреждает инвесторов о скором переломе тенденции. Здесь же, в сочетании с сигналом, генерируемым индикатором ПБ, возникает так называемый «результатирующий сигнал», прогностическая сила которого значительно превышает отдельно взятого сигнала индикаторов, либо отдельно взятого сигнала ПБ.

Кроме того, на рисунке хорошо видно расхождение класса «С» между индикатором OBV (On Balance Volume) и ценовым графиком. Как известно, это наиболее слабый сигнал, формируемый дивергенцией, и при других обстоятельствах ему, возможно, и не следовало бы уделять значительного внимания. Но в данном случае эта дивергенция приобретает большое значение, т.к. подтверждает сигнал ПБ и дивергенций индикаторов RSI и MACD с ценовым графиком. Следует отметить, что представленные результаты эксперимента вполне согласуются с результатами, полученными мною ранее и которые были описаны в работе [12].

На рисунке 4 представлен способ идентификации разворотной фигуры у основания рынка. В данном случае представлена ситуация, когда после прохождения ценами точки «А'» инвестор мог открыть длинную позицию, если бы он пользовался только сигналами, генерируемыми индикатором ПБ.

Так, наблюдая первый минимум в точке «А», когда цены опустились ниже ленты Боллинджера, затем подъем цен и очередной минимум в точке «А'», который не опустился ниже ленты Боллинджера, можно было бы решить, что тенденция переламывается. Необходимые условия разворота соблюдены и, казалось бы, можно открывать длинную позицию. Но если изучить графики индикаторов, то становится ясно,

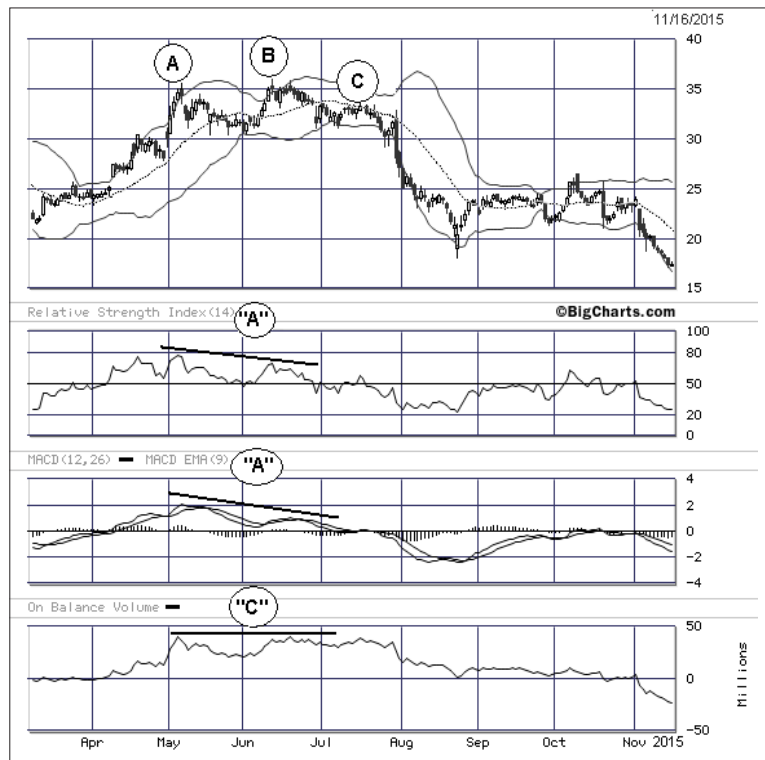


Рис. 3. Идентификация разворота с помощью полос Боллинджера и индикаторов RSI, MACD и OBV на ценовом графике акций корпорации TASER International Inc.(TASR). Прямыми линиями на графиках индикаторов отмечены дивергенции с ценовым графиком

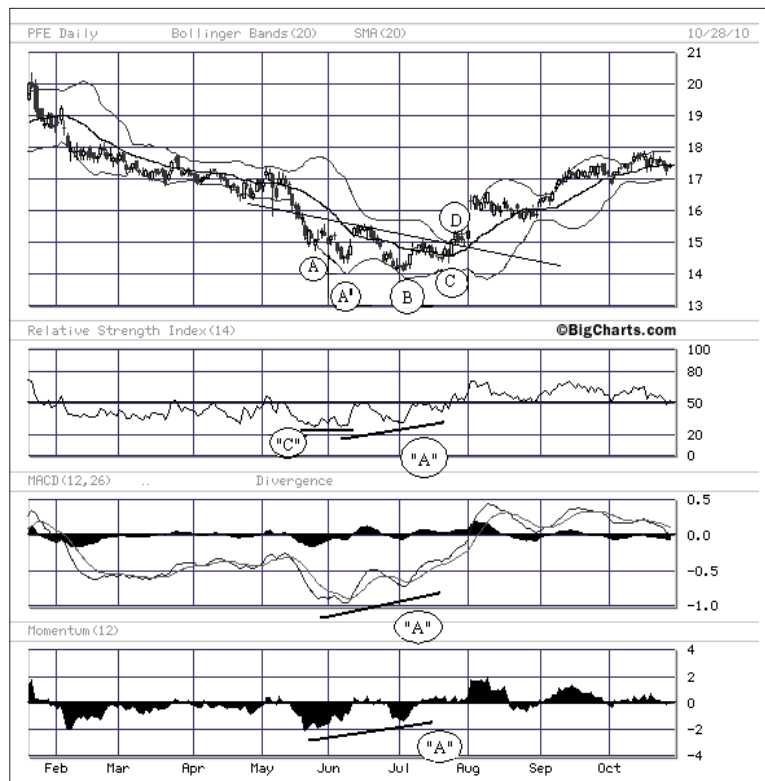


Рис. 4. Идентификация разворота с помощью полос Боллинджера и индикаторов RSI, MACD и Momentum на ценовом графике акций корпорации Pfizer Inc. (PFE). Прямыми наклонными линиями на графиках индикаторов отмечены дивергенции с ценовым графиком

что это еще не разворот тенденции и, следовательно, можно ожидать еще более глубоких минимумов. Так, индикатор RSI показал незначительную дивергенцию класса «С», которая, как уже упоминалось, является очень слабым сигналом разворота рынка. При этом, индикатор MACD не показал расхождения. На графике отчетливо виден очередной минимум индикатора, соответствующий очередному минимуму на графике цен – точка «А'» (как видно из рисунка, описанная ситуация развивалась со второй половины мая по первую половину июня 2010 года).

В случае, когда сигнал индикатора не подтверждает сигнал ПБ, не следует предпринимать никаких действий. Такая ситуация свидетельствует о том, что разворот на рынке еще не произошел. Разворот можно идентифицировать в точке «В». Цены показали очередной минимум и при этом не опустились ниже нижней ленты Боллинджера. Этот сигнал был подтвержден всеми тремя индикаторами, приведенными на графике – индикаторами RSI, MACD и Momentum. Все они сформировали дивергенцию класса «А» с ценовым графиком, т.е. цены достигли нового, более глубокого минимума (точка «В»), тогда, как графики индикаторов нового минимума не показали.

Таким образом, сразу после формирования минимума в точке «В», можно открывать длинную позицию. Более консервативный инвестор может дождаться окончания фигуры «Перевернутая голова и плечи» и открыть длинную позицию после пробития ценами «линии шеи» вверх, т.е., в области точки «D». В любом случае очевидно, что использование сигналов ПБ для принятия инвестиционного решения способствует повышению эффективности инвестирования и, соответственно, этот инструмент может представлять значительный интерес для практической работы инвестиционных менеджеров.

Выводы. Предложенный метод идентификации разворотных графических формаций, основанный

на использовании математического индикатора «Полосы Боллинджера» совместно с индикатором технического анализа MACD Джеральда Аппеля, значительно упрощает и уточняет процесс идентификации разворотных графических формаций и значительно повышает эффективность инвестирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мэрфи Д. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика / Джон Дж. Мерфи. Пер. с англ. О. Новицкая. – М. : Диаграмма, 2000. – 592 с.
2. Акелис Б. Стивен. Технический анализ от А до Я. Полный набор инструментов торговли / Стивен Б. Акелис. – М. : Диаграмма, 2000. – 376 с.
3. Найман Э.Л. Малая энциклопедия трейдера / Эрик Л. Найман. – К. : Альфа Капитал: Логос, 1997. – 236 с.
4. Твардовский В.В. Секреты биржевой торговли: Торговля акциями на фондовых биржах / В.В. Твардовский, С.В. Паршиков. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 530 с.
5. Devsic J. Bollinger Bands Vs. Trading Bands // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2005. – December, Vol. 23, No 12. – P. 54-55.
6. Harrington N.J. The Link between Bollinger Bands and the Commodity Channel Index // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2005. – October, Vol. 23, No 10. – P. 32-38.
7. Chan J. Trading Trends With the Bollinger Bands Z-Test // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2006. – March, Vol. 24, No 3. – P. 46-52.
8. Penn D. Buying the overbought and selling the oversold // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2006. – February, Vol. 24, No 2. – P. 44-49.
9. Боллинджер Дж. Боллинджер о лентах Боллинджера / Джон Боллинджер. – М. : ИК «Аналитика», 2005. – 244 с.
10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bollingerbands.com/>.
11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bigcharts.marketwatch.com>.
12. Джусов О.А. Інвестування на міжнародному ринку акцій: аспект управління : монографія / О.А. Джусов. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2013. – 324 с.

УДК 339.7:336.722.117.3

Дуб А.Р.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

КАНАЛИ МІЖНАРОДНИХ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ ТА ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇХ ВИБІР

У статті охарактеризовано канали переказування коштів українськими трудовими мігрантами своїм домогосподарствам на батьківщині. Проведено аналіз чинників, які мають вплив на вибір конкретного каналу трансакції. Запропоновано заходи популяризації та активізації офіційних каналів грошових трансфертів.

Ключові слова: канали грошових переказів, грошові трансферти, мігрант, заробітчани, банк, міжнародні системи грошових переказів.

Дуб А.Р. КАНАЛЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИХ ВЫБОР

В статье охарактеризованы каналы перевода средств украинскими трудовыми мигрантами своим домохозяйствам на родине. Проведен анализ факторов, влияющих на выбор конкретного канала трансакции. Предложены меры популяризации и активизации официальных каналов денежных переводов.

Ключевые слова: каналы денежных переводов, денежные трансферты, мигрант, работники, банк, международные системы денежных переводов.

Dub A.R. INTERNATIONAL REMITTANCE CHANNELS AND FACTORS AFFECTING THEIR CHOICE

The channels of money transfer Ukrainian labor migrants to their country of origin households are described in the article. The factors that have an influence at choice concrete channel of transaction are analyzed. The measures of popularization and activations of official channels of money transfers are offered.

Keywords: remittances, remittance channels, labor migrants, bank, international money transfers systems.

Постановка проблеми. Забезпечення потреб домогосподарства часто спонукає його членів до пошуку джерел доходів за межами України. За оцінками експертів, загальна чисельність трудових мігрантів, включаючи осіб, які працюють та проживають за кордоном впродовж тривалого періоду часу, і тих, які перебувають за кордоном на сезонних роботах, становить понад 5 млн осіб [1, с. 4]. Частина зароблених ними коштів пересилається в Україну і є суттєвим джерелом формування доходів вітчизняних домогосподарств. За різними даними, загальні щорічні обсяги міжнародних грошових переказів, що надходять в Україну, становлять від 6,5 до 25,6 млрд доларів США [2; 3; 4]. Такі відмінності обумовлені методологічними особливостями їх підрахунків та складністю визначення реальних обсягів переказів у зв'язку з використанням мігрантами неформальних каналів переказів. Виходячи з цього, виявлення та аналіз чинників, які впливають на вибір українськими трудовими мігрантами того чи іншого каналу, мають важливе значення для пошуку шляхів збільшення трансакцій через офіційні канали, що дасть змогу більш точно оцінити обсяги грошових надходжень від заробітчани із-за кордону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці міжнародної трудової міграції та її фінансовим аспектам присвячені праці таких зарубіжних науковців, як С. Амуєдо-Дорантес, Р. Вермюлен, А. Коссе, С. Позо, Х. Рапопорт, Д. Раса та ін. Предметом їх дослідження виступає сутність міграції та міжнародних грошових трансфертів, а також фактори, які впливають на поведінку та рішення мігрантів щодо здійснення переказів. Серед представників української науки, проблематику зовнішньої трудової міграції українського населення та її наслідків розкривають у своїх роботах А. Гайдучський, І. Майданік, О. Малиновська, М. Пітюлич та ін. Дослідники акцентують увагу здебільшого на аналізі стану зовнішньої трудової міграції та на обчисленні обсягу грошових надходжень від заробітчани, розглядаючи

їх як інвестиційний ресурс. При цьому у вітчизняній науці практично осторонь залишаються питання, пов'язані з висвітленням та аналізом факторів, які мають вплив на вибір українськими мігрантами каналів переказування коштів домогосподарствам в Україну.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення факторів, які впливають на вибір українськими трудовими мігрантами каналів переказування коштів домогосподарствам на батьківщину, та пошук шляхів підвищення ролі офіційних каналів трансакцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фахівці Міжнародного валютного фонду на основі аналізу світової практики здійснення трансграничних грошових трансфертів умовно поділяють канали їх реалізації на: формальні, напівформальні та неформальні. До формальних належать організації, які підпадають під суворе регулювання та мають офіційні дозволи на здійснення переказів грошових коштів (банки, небанківські фінансові організації та оператори грошових переказів). Напівформальні канали включають формальні організації, які надають послуги з переказу грошових коштів поза механізмами регулювання, що застосовуються офіційними державними органами. Ці установи добре організовані для переказування коштів, але не контролюються жодним органом з регулювання фінансових послуг. Прикладом такого каналу можуть бути оператори мобільного зв'язку, які дозволяють здійснювати перекази коштів шляхом поповнення телефонного рахунку та зняття коштів у будь-якого уповноваженого агента; створення віртуальних рахунків у мережі Інтернет тощо. Неформальні канали грошових переказів знаходяться поза сферою фінансового регулювання та нагляду, проте переважно не суперечать законодавству. До них належать: самовивіз готівкових коштів; передання коштів через шоферів, які здійснюють міжнародні перевезення; системи типу «хавала». У неформальних каналах можуть

бути задіяні посередники, які не функціонують як формальні підприємства. Умовність такого поділу характеризується тим, що той чи інший канал може опіюватися по-різному в залежності від режиму регулювання, інституційної структури та правової системи в різних країнах. Тобто, конкретний канал може бути формальним в одній країні, але неформальним в іншій, в залежності від режиму його регулювання [5, с. 4-12].

У західній науковій літературі з проблематики грошових переказів мігрантів науковці концентрують увагу на формальних та неформальних каналах трансфертів. Зокрема, С. Амуде-Дорантес та С. Позо досліджуючи канали трансфертів, які використовують мігранти у США для переказування коштів домогосподарствам у країнах свого походження, зазначають, що всі канали можна поділити на три основні категорії: 1) банківські установи (шляхом використання банківських чеків, кредитних та дебетових карток); 2) небанківські організації, які здійснюють грошові перекази (Western Union, MoneyGram та інші); 3) неформальні канали (передача готівки поштою, через друзів, самовивіз тощо). Виділення небанківських організацій в окрему групу обумовлено їх вузькою спеціалізацією (здійснення грошових переказів, які інколи можуть поєднуватися з обміном валют) [6, с. 4].

За даними Національного банку України, у 2014 році 49,2% загального обсягу всіх приватних грошових переказів в Україну надходили через міжнародні платіжні системи, 37,1% – через систему коррахунків банків, і лише 13,7% – неофіційними каналами [2]. Приблизно така ж тенденція простежувалася і в попередні роки.

Іншу оцінку використання українськими мігрантами каналів міжнародних грошових переказів дають вітчизняні дослідники даної проблематики. Так, І. Майданік зазначає, що більш ніж 50 відсотків мігрантів переказують кошти домогосподарствам в Україну, використовуючи неформальні канали переказів (передають через друзів, знайомих, перевозять власноручно). Обумовлено це високою вартістю офіційних каналів переказів та нелегальним статусом значної чисельності українських мігрантів [7, с. 121]. Такої ж думки дотримується й А. Гайдуцький, який стверджує, що «абсолютна більшість переказів надходить неофіційними каналами» [4, с. 328].

Інформацію про використання українськими заробітчанами каналів міжнародних грошових трансфертів у розрізі країн міграції знаходимо у звіті про обстеження трудової міграції, яке проходило у 2012 році. Звітні дані засвідчують, що абсолютна більшість мігрантів, які приклали свою працю в сусідніх країнах, використовували неформальні канали для здійснення грошових трансфертів додому. Так, через вказані канали з Угорщини надходило практично 100% переказів (у тому числі 81,5% – шляхом самовивозу), з Польщі – 92,3% (у т.ч. 44,1% – самовивозом, 11,8% – через друзів та родичів, 36,4% – через водіїв автотранспорту), з Білорусі – 100% (71,1% – через друзів та родичів, 28,3% – особисто) [8, с. 59, 60, 92].

Українські заробітчани в Італії та Чехії також надавали перевагу використанню неофіційних каналів грошових трансфертів, частка яких в загальному обсязі переказів складала 66,4% та 63,0% відповідно (переважно через друзів, рідних та водіїв міжнародних перевезень), проте більше, порівняно із вищезазначеними країнами, використовувалися й офіційні канали, в складі яких з Італії домінували між-

народні оператори грошових переказів (23,2%), а з Чехії – банківські перекази (21,9%) [8, с. 59-60, 92].

При переказуванні коштів з Іспанії, Німеччини та Португалії переважали офіційні канали, на долю яких припадало 67,4% з Іспанії (у т.ч. 54,4% – через банківські перекази), 55,3% з Німеччини (у т.ч., 51,3% – через банківські перекази), 67,9% з Португалії (з яких 35,8% – через банківські перекази, а 32,1% – через міжнародних операторів грошових переказів) [8, с. 59-60, 92].

На основі емпіричного досвіду можна виділити чотири групи чинників, які впливають на рішення мігрантів щодо вибору каналу для здійснення переказу: 1) фактори, які притаманні конкретному каналу; 2) характеристики, пов'язані з мігрантами та домогосподарствами-реципієнтами коштів; 3) властивості самого переказу; 4) економічне та інституційне середовище як в країні перебування мігранта, так і в країні домогосподарства-реципієнта трансфертів [9, с. 8-9].

До факторів, властивих конкретному каналу, можна віднести [6, с. 6]:

- безпечність трансферту. Звичайно, що переказ коштів через банківські установи та міжнародні системи грошових переказів характеризується значно вищим рівнем безпеки, порівняно з неформальними каналами, яким притаманний широкий спектр ризиків (від шахрайства посередників до легальної конфіскації коштів органами влади);

- анонімність. За рівнем анонімності трансферти через банківську систему та міжнародні системи грошових переказів суттєво поступаються неформальним каналам. Причому, найнижчий рівень анонімності притаманний банківській системі (якщо передбачається відкриття рахунку, то вимагається подання максимального обсягу інформації);

- швидкість отримання коштів. Використання міжнародних систем грошових переказів дозволяє практично миттєво отримати реципієнтами кошти. Дещо повільніше можна отримати кошти, використовуючи банківську систему, та при фізичному розміщенні готівки через неформальні канали;

- легкість використання менш освіченими та літніми мігрантами. Неформальні канали, поза всяким сумнівом, переважають за цим критерієм, оскільки оформлення документів при здійсненні переказів через банківську та міжнародні системи грошових переказів можуть відлякувати малоосвічених та старших мігрантів;

- використання каналу з метою формування заощаджень. За цього критерію найбажанішим каналом трансфертів можна вважати банківську систему, яка сприятиме приросту коштів навіть за умови використання поточного банківського рахунку. Кошти, передані через неформальні канали та через міжнародні системи грошових переказів, як правило, не надходять на ощадні банківські рахунки чи вкладаються в інші фінансові інструменти, а скеровуються переважно на поточне споживання, купівлю предметів тривалого користування тощо;

- ліквідність. Оскільки готівка характеризується найвищим ступенем ліквідності, неформальні канали превалюють над банківською системою та міжнародними системами грошових переказів. Хоча варто зазначити, що ліквідність коштів, переказаних через останні два із зазначених каналів, також є доволі високою;

- географічна доступність для реципієнта. Найвищий показник за цим критерієм належить неформальним каналам, оскільки, приймаючи рішення про

використання неформальних посередників, мігрант обиратиме тих, які здійснили доставку максимально близько і зручно для реципієнта (щоправда, це, в свою чергу, може спричинити до збільшення вартості переказу). Натомість домогосподарства-реципієнти (особливо в сільській місцевості) можуть бути позбавлені доступу до банківських установ та організацій, що використовують міжнародні системи грошових переказів, через їх значну віддаленість.

Окрім зазначених властивих каналам переказів чинників, можна виділити ще один – часова доступність до каналу. Тобто, офіційним каналом можна скористатися практично в будь-який час, натомість неофіційним – лише при нагоді. Виходячи з цього, можна стверджувати, що використання неформальних каналів трансфертів носить здебільшого безсистемний (нерегулярний) характер порівняно із офіційними каналами. А це, в свою чергу, обумовлюватиме часове та кількісне варіювання доходів домогосподарств-реципієнтів.

Серед характеристик, пов'язаних з мігрантами та домогосподарствами-реципієнтами коштів, можна виділити такі [6, с. 7-8]:

- легальність статусу мігрантів. Мігранти, які перебувають в країні нелегально або працевлаштовані неофіційно, переказують частини свого заробітку через неофіційні канали або через міжнародні платіжні системи, оскільки при використанні банківських послуг потрібно пред'являти документи, які б підтверджували офіційний статус перебування в країні міграції. За різними оцінками, частка українських мігрантів, які нелегально перебували та працювали за кордоном, становила від 16,7% до 80%. А у Польщі легально працювали лише 11,7% заробітчан з України [8, с. 42; 4, с. 146];

- вік мігрантів. Емпіричні дослідження показують, що літні мігранти більш схильні використовувати простіші та менш прозорі канали (неформальні та міжнародні платіжні системи), аніж молоді заробітчани. Середній вік українських трудових мігрантів становила 37 років. Більшість же трудових мігрантів (25,3%) у віці 40-49 років, а частка заробітчан старших 49 років була 16,2% [8, с. 32];

- рівень освіти мігрантів. Більш освічені мігранти надають перевагу вивченню можливостей банківської системи та використанню її інструментарію для здійснення трансфертів. За освітнім рівнем переважна більшість (69,5%) заробітчан з України мали базову та повну загальну середню освіту. Лише зайняті в Німеччині відзначалися високим рівнем освіти (89,6% усіх мігрантів мали повну вищу освіту) [8, с. 33-34];

- час або досвід перебування в країні міграції. Оскільки міграція в переважній більшості відбувається з менш економічно розвинутих країн до більш розвинутих, то і мігранти з часом починають використовувати переваги банківської системи країн міграції при здійсненні трансфертів на батьківщину. Значна частина зовнішніх трудових міграцій в Україні носить циклічний та сезонний характер. Особливою схильністю до короткострокових поїздок вирізняються працюючі у Польщі, оскільки майже половина (47,8%) усіх трудових мігрантів, котрі їздять за кордон щомісяця (один або декілька разів), працюють саме у цій країні. Загалом, середня тривалість перебування працівників-мігрантів у сусідніх країнах варіює від 2 місяців (у Польщі) до 5 місяців (у Чеській Республіці), у більш віддалених країнах – від 9 місяців (у Португалії) до 12 місяців (в Іспанії) [8, с. 40-41];

- розгалуженість сім'ї та друзів мігранта на батьківщині. Вважається, що при наявності багатьох реципієнтів трансфертів, мігрант буде схилитися до вибору таких банківських інструментів як чеки, або пластикові картки. Здійснити розподіл коштів між домогосподарствами-реципієнтами чи навіть членами одного домогосподарства при використанні неформальних каналів та міжнародних платіжних систем може супроводжуватися додатковими витратами. Більше половини (58,4%) трудових мігрантів з України перебувають у шлюбі [8, с. 30], з чого можна зробити висновок, що реципієнтом грошових переказів в основному є чоловік/дружина заробітчанина;

- географічне розташування домогосподарств реципієнтів. Якщо домогосподарства розташовані в сільській місцевості або у віддалених районах, то перекази здійснюються з використанням неформальних каналів та міжнародних платіжних систем, оскільки в таких домогосподарств може бути утруднений доступ до банківських установ. 54,3% домогосподарств-реципієнтів міжнародних грошових переказів в Україні розташовані в сільській місцевості. Окрім того, члени міських домогосподарств переважно мігрували на заробітки до Іспанії, Португалії та Німеччини, тоді як селяни – до Угорщини, Чехії, Польщі та Білорусі [8, с. 37];

- призначення трансфертів. При прийнятті рішення про скерування сум міжнародних грошових переказів на заощадження, мігрант обиратиме банківські установи, за допомогою яких можна не лише переказати кошти, а й оформити депозит. Якщо ж основним призначенням трансфертів є забезпечення поточного споживання, перевага надаватиметься неформальним каналам та міжнародним платіжним системам. Лівова ж частка грошових переказів (77,5%), отриманих українськими домогосподарствами від трудових мігрантів з їх числа, скеровувалась на задоволення щоденних потреб [8, с. 93].

Властивостями самого переказу, що впливають на вибір каналу трансакції, є [9, с. 9]:

- сума переказу. При переказуванні значних сум перевага надається банківській системі, тоді як невеликі за обсягом перекази здійснюються через неформальні канали. Пояснюється це тим, що банки та небанківські оператори грошових трансфертів справляють високі комісійні з незначних сум переказів. Проте, при передачі значних сум коштів неформальними каналами їх вартість зростає, що може пояснюватися платою за ризики, пов'язані з фізичним перевезенням грошей. Середній ж розмір грошових переказів здійснених українськими трудовими мігрантами складав 1795 доларів США за рік. При цьому у сільській місцевості розмір допомоги складав 2256 доларів США і в 1,7 рази перевищував відповідний показник у міських поселеннях. Сума одного переказу варіювала в межах 250-400 доларів США [8, с. 62];

- частота переказів. Якщо міжнародні грошові трансферти мають регулярний характер, то значно частіше здійснюються через офіційні канали, аніж через неофіційні. Заробітчани з України, які працюють в сусідніх країнах, переважно привозили кошти самостійно (при поїздках додому), або, при нагоді, через друзів та знайомих, з чого можна зробити висновок про невисоку регулярність трансфертів. Мігранти ж у більш віддалених країнах Західної Європи (Іспанія, Німеччина, Португалія, Італія та ін.) здійснювали в середньому сім переказів за рік [1, с. 25].

Окрім зазначеного, при прийнятті рішення про вибір каналів переказів мають суттєвий вплив стан фінансової системи та загального інституційного середовища як країни перебування мігранта, так і країни розміщення домогосподарства-реципієнта. Зокрема [9, с. 10]:

- економічна та фінансова стабільність в країні – реципієнти трансфертів сприятиме вибору офіційних каналів;

- рівень довіри до банківської системи та організацій, що займаються грошовими переказами. За низького рівня довіри мігранти надаватимуть перевагу неофіційним каналам переказів;

- кількість установ, що надають послуги з переказування коштів, та рівень конкуренції між ними. Наявність великої чисельності провайдерів грошових переказів та високий рівень конкуренції між ними сприятиме зменшенню вартості трансфертів, що зумовлюватиме вибір мігрантами офіційних каналів.

З метою підвищення ролі офіційних каналів при здійсненні міжнародних грошових переказів українським трудовими мігрантами, які дозволять залучити валютні кошти в обіг в Україні, вважаємо за доцільне на державному рівні здійснити наступні кроки:

- забезпечити і підтримувати фінансову стабільність в країні, що підвищить довіру до банківської системи;

- сприяти відкриттю філій вітчизняних державних банків у країнах найбільшої концентрації трудових мігрантів з України, що, з одного боку, надасть можливість зменшити вартість переказування коштів, а з другого, сприятиме зростанню ролі державних банків у банківській системі країни;

- зменшити оплату послуг за переказ коштів до 1-2%, що дасть змогу конкурувати з передачею коштів через неофіційні канали та через міжнародні системи переказів;

- популяризувати фінансові інструменти національних банківських установ для переказування коштів (дебетові картки, банківські чеки), що стане ще однією конкурентною перевагою над неофіційними каналами трансакцій;

- сприяти підвищенню рівня фінансової освіченості серед трудових мігрантів, у результаті чого будуть частково нівельовані чинники, які спричиняють до вибору неофіційних каналів трансфертів коштів;

- надати можливість отримувати кошти в Україні в іноземній валюті з дебетових карток у банкоматах без будь-яких обмежень, що підвищить зацікавленість мігрантів у фінансових інструментах;

- запровадити пільгові депозитні умови в державних банках при зарахуванні 50% міжнародного грошового переказу (оскільки основним напрямом використання трансфертів є забезпечення поточного споживання домогосподарств-реципієнтів) на депозит, що сприятиме перетворенню міжнародних грошових трансфертів українських трудових мігрантів на інвестиційні ресурси.

Висновки. На основі вищевикладеного можна дійти висновків, що члени українських домогосподарств, які мігрують у пошуках праці до сусідніх країн (Польщі, Угорщини, Білорусі), віддають перевагу використанню неофіційних каналів переказів (перевозять кошти особисто, передають через друзів, водіїв міжнародних перевезень тощо). Пояснюється

це, у першу чергу, бажанням мінімізувати витрати при переказуванні коштів офіційними каналами; близькістю розташування країни міграції і короткостроковістю (сезонністю) міграції; переважно нелегальним статусом зайнятості в українських мігрантів в цих країнах; невисоким рівнем освіти та віком мігрантів; скеруванням коштів на поточне споживання. Окрім того, суттєвий вплив на вибір каналу переказів мають і довіра до влади та банківського сектора в Україні.

З Італії та Чехії більшість грошових переказів трудових мігрантів надходило через неофіційні канали, проте частка трансакцій через офіційні канали була доволі значною (в межах 35%), що обумовлено, з одного боку, властивостями, притаманними самим заробітчанами, а з другого – віддаленістю держав та частотою переказів.

З більш віддалених країн Західної Європи (Іспанії, Німеччини та Португалії) українські заробітчани надсилали кошти, переважно використовуючи офіційні канали, що обумовлено не лише особистісними характеристиками мігрантів (офіційним статусом зайнятості, високим рівнем освіти тощо), але й довірою до фінансової системи цих країн та безпечністю офіційних каналів.

Для популяризації використання офіційних каналів для здійснення міжнародних грошових переказів українськими трудовими мігрантами необхідно, перш за все, стабілізувати фінансову сферу, підвищити рівень фінансової освіченості заробітчани, а також впроваджувати та розвивати фінансові інструменти, які б зацікавили як мігрантів, так і їх домогосподарства на батьківщині.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малиновская Е. Трудовые мигранты из Украины в странах ЕС и их переводы на родину в посткризисный период. Отчет об исследовании / Е. Малиновская [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mirpal.org/files/files/Malynovska's_report_rus_final_w%20cover.pdf.
2. Динаміка обсягів приватних грошових переказів в Україні. Національний банк України. Департамент статистики та звітності, Управління зовнішнього сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208355>.
3. Annual Remittances Data (updated as of Apr. 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econ.worldbank.org>.
4. Гайдуцький П.А. Міграційний капітал: теорія, методологія, практика / П.А. Гайдуцький. – К. : ТОВ «Інфосистем», 2010. – 446 с.
5. International transactions in remittances: guide for compilers and users. [Washington, D.C.]. – International Monetary Fund, 2009. – 84 p.
6. Amuedo-Dorantes C. On the Use of Differing Money Transmission Methods by Mexican Immigrants / Amuedo-Dorantes C., Pozo S. – Fundacion Centro de Estudios Andaluces. – Documento de Trabajo. – Serie Economia. – 2004. – № 6. – 42 p.
7. Майданік І.П. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав / І.П. Майданік – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В Птухи НАН України, 2010. – 176 с.
8. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. – Будапешт МОП, 2013. – 98 с.
9. Kosse A. Migrants' choice of remittance channel do general payment habits play a role? / A. Kosse, R. Vermeulen. – ECB Working Paper. – 2014. – № 1683. – 37 p.

УДК 338.43(77)

Закревська Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і права
Національного університету харчових технологій

ФАКТОРИ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ У ПРОДОВОЛЬЧІЙ СФЕРІ

Стаття присвячена проблемам активізації економічної інтеграції в продовольчій сфері. Досліджено основні фактори, які забезпечать інтенсифікацію інтеграційних процесів. Визначено перспективи подальшої інтеграції вітчизняних харчових підприємств у світову економіку.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, економічна інтеграція, євроінтеграційні процеси.

Закревская Л.Н. ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ

Статья посвящена проблемам активизации экономической интеграции в продовольственной сфере. Исследованы основные факторы, которые обеспечивают интенсификацию интеграционных процессов. Определены перспективы дальнейшей интеграции отечественных пищевых предприятий в мировую экономику.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, экономическая интеграция, евроинтеграционные процессы.

Zakrevska L.M. FACTORS OF ACTIVATION OF ECONOMIC EUROPEAN INTEGRATION IN THE FOOD SECTOR

The article deals with the problems intensify economic integration in the food sector. The basic factors that ensure intensification of integration processes. The prospects of further integration of national food enterprises in the global economy.

Keywords: integration, integration processes, economic integration, European integration processes.

Постановка проблеми. Загострення ситуації на світовому продовольчому ринку, лібералізація зовнішньоторговельних відносин, зростання світових і внутрішніх цін на продукти харчування забезпечують потребу в активізації інтеграційних процесів. Водночас участь України в економічній інтеграції, окрім нових можливостей, несе в собі нові ризики і нові загрози. Це необхідно враховувати при формуванні стратегії подальшої інтеграції у світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку продовольчого ринку та шляхи їх подолання відображені у працях В.М. Гейця, О.В. Березівського, М.П. Сичевського. Визначення пріоритетів інтеграції агропродовольчого комплексу України у світовий продовольчий ринок досліджували О.І. Гойчук, М.М. Льчук, В.І. Власов, С.М. Кваша, А.С. Лисецький, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, О.В. Шабаніна та інші науковці. Проте слід відзначити, що більшість розробок відображають період, коли вплив глобалізації світових процесів на розвиток продовольчої сфери України не був таким відчутним.

Постановка завдання. Постає необхідність у визначенні факторів, які б забезпечили активізацію інтеграційних процесів у продовольчій сфері.

Виклад основного матеріалу. Серед факторів, що формують взаємовигідні економічні відносини товаровиробників з переробними, обслуговуючими галузями, торговельними та іншими структурами, провідне місце належить інтеграційним процесам. У галузі економічної науки теоретичні основи того чи іншого явища виступають результатом наукового узагальнення механізмів дії економічних законів господарської практики та її сприйняттям.

Поняття «інтеграція» в економічній теорії трактується в досить широкому значенні. Термін «інтеграція» походить від лат. *integratio* – відновлення, виконання, дія. «Інтеграція економічна» являє собою об'єктивний процес, зумовлений розвитком продуктивних сил, є одним із напрямів зростання розмірів підприємств, поширенням їх зв'язків з галузями та підприємствами, що завершують технологічні процеси у виробництві кінцевої продукції.

Терміном «інтеграція» охоплюється ціла низка різноманітних економічних явищ та процесів зближення, пристосування, узгодження діяльності, а в разі можливості – і об'єднання підприємств в єдині (договірні) структури з метою підвищення економічної ефективності господарської діяльності.

Проведений аналіз різноманітних визначень інтеграції дав змогу виділити її головні характеристики [1, с. 196]:

- це процес – економічний процес;
- даний процес спрямований на економічний розвиток держави;
- рушійною силою інтеграційних процесів є механізми рухомості товарів і капіталів між учасниками (суб'єктами) інтеграції;
- інтеграція на практиці реалізується через торгівлю товарами (послугами) та активами суб'єктів, у т.ч. фінансовими.

Залежно від складу учасників інтеграційних процесів більшість дослідників розрізняють два види інтеграції – горизонтальну та вертикальну [2, с. 48].

При горизонтальній інтеграції здійснюється взаємодія господарств однієї галузі або сфери з метою поглиблення поділу праці, спеціалізації виробництва на більш вузькій номенклатурі продукції, що дає змогу зменшувати затрати на одиницю продукції за рахунок застосування прогресивних технологій. Це притаманне виробництву кормів та їх постачанню тваринницьким фермам (комплексам); виробництву насінневого матеріалу та постачанню його товарним господарствам; вирощуванню окремих овочевих культур на великих площах, де для цього створюються сприятливі умови, і реалізації їх переробним підприємствам (помідори, огірки та інша продукція).

Вертикальна інтеграція означає узгоджену взаємодію підприємств різних галузей агропромислового комплексу: виробництво сировини (зерно, цукрові буряки, соняшник, овочі, фрукти, ягоди, тваринницька продукція); переробні, зберігаючі, торговельні організації, по наданню послуг та ін.

До вертикальної інтеграції належать також регіональні та господарські агропромислові формування (об'єднання), які набули своєї організаційної струк-

тури у формі агрофірм, агрокомбінатів, асоціацій, корпорацій, науково-виробничих систем та інших договірних об'єднань [3, с. 151]. Перевагами такої організаційної форми є те, що вони діють в єдиному економічному просторі, за єдиним господарським планом, концентруючи всі грошові надходження в єдиному фінансово-розрахунковому центрі (ФРЦ) підприємства, що дає можливість своєчасного фінансування будь-якого підрозділу об'єднання, де в певні періоди створюються умови, що потребують термінових вкладень в оборотні засоби. Є можливість встановити внутрішньогосподарські ринкові відносини купівлі-продажу на еквівалентному обміні між господарськими формуваннями за розрахунковими цінами, що досягається за рахунок перерозподілу надходжень від непробиткових підрозділів (торгівля, послуги) та від тих, що мають прибутки, вищі середніх по підприємству. Крім цього, не розподіляється кінцевий результат між партнерами по інтеграції, а весь дохід залишається в інтегрованому об'єднанні.

Для вітчизняних підприємств пріоритетним є європейський вектор розвитку. Тому основні перспективи товаровиробники харчової промисловості пов'язують із міжнародною вертикальною інтеграцією. У сучасних умовах фактично неоголошеної війни ефективної інтеграції можна досягнути за умови достатнього інвестування. Зростаюча відкритість національної економіки надає нові можливості для широкого залучення ресурсів, у т.ч. інвестиційних. Сталий процес нарощування виробництва в харчовій промисловості та зростання обсягів іноземного інвестування відбувся завдяки безпосередньому виходу на вітчизняний ринок ряду крупних іноземних компаній, які інтенсифікували процеси концентрації підприємств галузі через злиття та поглинання. Іноземне інвестування як один з основних факторів інтеграції харчової промисловості в світове господарство забезпечує не тільки передачу капіталу, але й технологій, управлінського досвіду, навичок інновацій, чим сприяє розвитку галузі і просуванню вітчизняної продукції на зовнішні ринки.

Як свідчать дані рисунка 1, найбільш привабливим для іноземного інвестора у 2014 році було виробництво напоїв.

Варто враховувати також сировинну спрямованість міжнародної співпраці вітчизняних підприємств, завдяки чому є низка науковців, які стверджують, що Україна може стати сировинним «придатком» для європейської економіки.

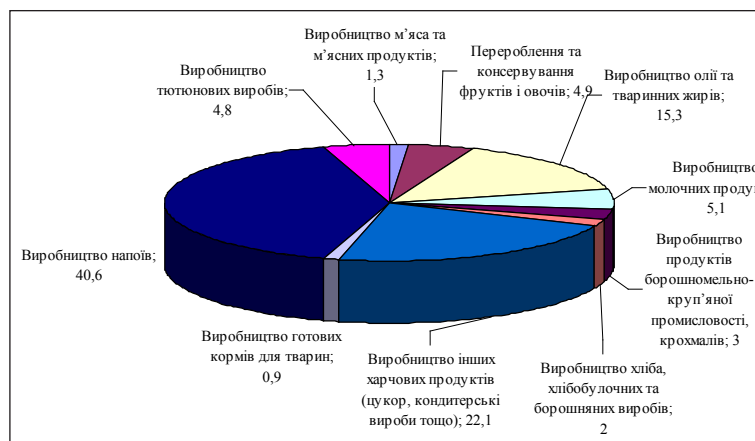


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість України у 2014 році, %

Розроблено автором на основі [4]

Беззаперечним залишається факт активізації зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних підприємств харчової промисловості, що може позитивно вплинути на необхідність створення міжнародних інтеграційних центрів (рис. 2).

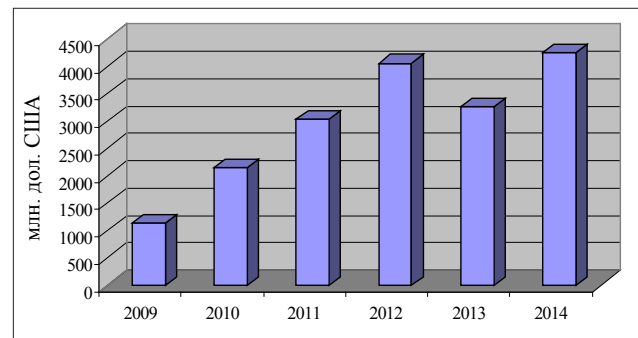


Рис. 2. Динаміка зовнішньоторговельного сальдо продукції харчової промисловості, млн дол. США

Розроблено автором на основі [4]

У процесі інтеграції у світову продовольчу систему вітчизняні галузі продовольчого комплексу повинні дотримуватися вимог, які діють на світових ринках продовольчих товарів щодо безпеки та якості продукції.

Україна інтегрувалася до таких міжнародних структур, як WHO (Продовольча та сільськогосподарська організація ООН) та FAO (Всесвітня організація охорони здоров'я). Саме вони регулюють проблеми якості і безпечності продовольчих товарів на глобальному рівні. FAO надає пріоритетного значення програмам і заходам, пов'язаним з якістю, безпечністю харчових продуктів та із захистом споживачів, а WHO взяла на себе контроль за неухильним дотриманням принципу забезпечення безпеки харчових продуктів. Україна як член світових організацій у продовольчій сфері свої дії щодо забезпечення їхньої якості та безпеки має узгоджувати з вимогами, які висувають ці організації. Таким чином, вітчизняні підприємства повинні дотримуватись певних стандартів і норм, що набули у світовому просторі не лише національного, але й транснаціонального значення. Цей фактор є стримуючим у активізації інтеграційних процесів.

Ключовою проблемою, з якою стикаються країни, що розвиваються, інтегруючись у світову агропродовольчу систему, є формування численних перешкод у вигляді санітарних норм і норм безпеки, що встановлюють країни-імпортери з метою нетарифного захисту своїх ринків, що ускладнює нарощування потенціалу для того, щоб повною мірою мати можливість в нових умовах користуватись правами і виконувати свої зобов'язання.

Для нарощування потенціалу, який потрібний Україні для того, щоб надійно закріпитись на ринках розвинених країн світу, розширювати на них свою присутність і посісти належне місце у світовій продовольчій системі, необхідні:

- створення ефективної базової інфраструктури;
- розробка національної стратегії контролю за продуктами харчування;
- гармонізація із світовими вимогами законодавчої і нормативно-правової бази;

- налагодження роботи служби контролю за якістю і безпекою харчових продуктів;
- участь у міжнародних організаціях, які розробляють світові стандарти;
- створення системи забезпечення якості і безпеки харчових продуктів промисловості на засадах НАССР та у відповідності до ISO 22000:2005;
- налагодження обміну інформацією, взаємодопомоги та співробітництва всіх контролюючих харчових продуктів органів.

Одним із факторів активізації інтеграційної діяльності вітчизняних підприємств є приєднання України до СОТ. Це дасть можливість реформувати національну економіку згідно з принципами лібералізації та відкритості ринку, що може стати ефективним стимулом для розвитку галузей харчової промисловості, які тривалий час працювали в умовах жорсткої конкуренції або встигли вкласти значні кошти в переоснащення виробництва і закупівлю сучасних технологій. Проте не варто залишати поза увагою проблеми, які можуть виникнути у підприємств, що спеціалізуються на задоволенні внутрішніх потреб населення, і створити в законодавчому полі особливі умови для їх подальшого розвитку.

Таким чином, на активізацію інтеграційних процесів суттєвий вплив чинить державне регулювання. До пріоритетних напрямків державного регулювання інтеграційних процесів на продовольчих ринках України належать:

- посилення контролю за діяльністю агрохолдингів в Україні шляхом впровадження комплексу заходів;
- правова регламентація діяльності інтегрованих структур, розробка науково обґрунтованих нормативних рекомендацій, що враховують ринкові закони і різноманіття форм власності;
- реалізація виваженої антимонопольної політики з метою недопущення створення монопольних або олігопольних об'єднань, які обмежують вільну конкуренцію між економічними суб'єктами;
- вдосконалення механізму оподаткування шляхом раціонального поєднання фіскальної та стимулюючої функцій з метою управління сучасними інтеграційними процесами з позицій пріоритетності економічних інтересів держави та суспільства;
- фінансово-кредитне регулювання у вигляді фінансування державних програм розвитку стратегічних продовольчих ринків, субсидування елітного насінництва й племінної справи тощо;
- підтримка та стимулювання розвитку мережі сільськогосподарських кооперативів в Україні.

Перелічені напрями державного регулювання інтеграційних процесів реалізуються через механізми,

які повинні враховувати особливості та деформації відтворювальних процесів певних товарних ринків. Так, на ринку молочної продукції, з огляду на невирішені проблеми із якісним сировинним забезпеченням, для молокопереробних підприємств найбільш прийнятною формою гармонізації взаємовідносин із виробниками молока є класична вертикальна інтеграція на основі створення власних молочних ферм та квазіінтеграція, основою якої є укладання довгострокових розширених контрактів із агропідприємствами або молочарськими кооперативами. Вдосконалення інфраструктурного забезпечення ринку молочної продукції передбачає застосування механізмів державної підтримки створення регіональних мереж, заготівельно-збутових кооперативів, обладнання їх сучасними пунктами приймання і зберігання молока для його подальшої переробки, розробку й впровадження програми підвищення якості вітчизняної молочної продукції [5, с. 11].

Висновки. У сучасних ринкових умовах господарювання процеси економічної інтеграції підприємств продовольчої сфери докорінно змінилися. У їх основі лежить принцип створення таких механізмів інтеграції, які забезпечують еквівалентний обмін між інтегрованими структурами, що досягається завдяки встановленню паритету цін врегулюванням структури затрат на виробництво кінцевої продукції, яка давала б змогу відшкодувати нормативні витрати товаровиробника сировини, збільшені на рівнозначний коефіцієнт прибутковості переробного підприємства. Щодо переваги інтегрованої системи, що діє в єдиному економічному просторі, за єдиним господарським планом і завершеним технологічним циклом виробництва, надання послуг, переробки і реалізації продукції загальновідомі і незаперечні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лисюк В.М. Теоретико сутнісний аналіз економічної інтеграції як економічного процесу // В.М. Лисюк, Т.В. Деркач / Економічні інновації. – 2015. – № 59. – С. 194-201.
2. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство : монографія / Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І. – К. : УААН, Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки», 2008. – 632 с.
3. Сторнянська І. Міжрегіональна інтеграція в Україні / І. Сторнянська, С. Шульц. – Львів : НАН України, Ін-т рег. досл., 2007. – 292 с.
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/uk/>.
5. Поляруш М.О. Агропромислова інтеграція – один із факторів системного розвитку АПК регіону // М.О. Поляруш, І.М. Поляруш, Н.А. Славіна / Збірник наукових праць ПДАТУ. – 2007. – № 15. – С. 187-189.

УДК 339.72.015:339.92

Заліско О.І.*аспірант кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

СТРАТЕГІЯ БОРГ-ШИФТИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРЕВАГ ПОДАТКОВОГО ЩИТА СУЧАСНИМИ ТНК

Стаття присвячена дослідженню формування та оптимізації структури капіталу сучасних ТНК із використанням стратегії борг-шифтингу. Аналізується ефект податкового щита, який унаслідок застосування стратегії борг-шифтингу дає змогу підвищити позитивний ефект фінансового левериджу для ТНК. Розглядається ефективність стратегії борг-шифтингу для ТНК порівняно з місцевими корпораціями, на основі чого виділяється, крім традиційного ефекту податкового щита, характерного для місцевих фірм, ще й специфічний для ТНК, який за своєю силою є більш потужним та відчутним. Досліджуються головні інструменти стратегії борг-шифтингу. Аналізуються основні елементи наявних систем регулювання структури капіталу ТНК, спрямовані на попередження мінімізації податкового навантаження ТНК за допомогою стратегії борг-шифтингу, зокрема в рамках ОЕСР. Розглядаються ключові положення системи регулювання структури капіталу в Україні, на основі чого подаються рекомендації щодо її удосконалення.

Ключові слова: структура капіталу ТНК, власний капітал ТНК, позиковий капітал ТНК, стратегія борг-шифтингу, податковий щит, ефект фінансового левериджу, обмеження щодо достатності капіталу.

Заліско О.И. СТРАТЕГИЯ ДОЛГ-ШИФТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЕИМУЩЕСТВ НАЛОГОВОГО ЩИТА СОВРЕМЕННЫМИ ТНК

Статья посвящена исследованию формирования и оптимизации структуры капитала современных ТНК с использованием стратегии долг-шифтинга. Анализируется эффект налогового щита, который вследствие применения стратегии долг-шифтинга позволяет повысить эффективность положительного эффекта финансового левериджа для ТНК. Рассматривается эффективность стратегии долг-шифтинга для ТНК в сравнении с местными корпорациями, на основании чего выделяется, кроме традиционного эффекта налогового щита, характерного для местных фирм, ещё и специфический для ТНК, который по своей силе является более сильным и ощутимым. Исследуются основные инструменты стратегии долг-шифтинга. Анализируются ключевые элементы существующих систем регулирования структуры капитала ТНК, направленные на предупреждение минимизации налоговой нагрузки ТНК с помощью стратегии долг-шифтинга, в частности, в рамках ОЭСР. Рассматриваются ключевые положения системы регулирования структуры капитала в Украине, на основании чего представлены рекомендации по её усовершенствованию.

Ключевые слова: структура капитала ТНК, собственный капитал ТНК, заёмный капитал ТНК, стратегия долг-шифтинга, налоговый щит, эффект финансового левериджа, ограничения достатности капитала.

Zalisko O.I. DEBT SHIFTING STRATEGY AS AN INSTRUMENT USED BY MODERN MNEs TO BENEFIT FROM THE ADVANTAGES OF TAX SHIELD

The paper investigates the problem of modern MNE capital structure formation and optimization using the debt shifting strategy. The tax shield that allows increasing the positive financial leverage effect for MNEs as a result of using the debt shifting strategy is analyzed. The effectiveness of debt shifting strategy for MNEs in comparison with domestic corporations is considered. The research shows that besides traditional tax shield effect typical for domestic firms there exists an MNE specific transnational effect that is much stronger and more substantial. Core debt shifting strategy instruments are explored. Main elements of existing systems, particularly in OECD countries, of MNE capital structure regulating systems aimed at preventing tax burden minimization with the use of debt shifting strategy are analyzed. Key aspects of capital structure regulation in Ukraine are considered and recommendations for its improvement are elaborated.

Keywords: MNE capital structure, MNE equity capital, MNE debt capital, debt shifting strategy, tax shield, financial leverage effect, thin capitalization rules.

Постановка проблеми. Сучасні транснаціональні корпорації (далі – ТНК) оперують колосальними фінансовими ресурсами, формуючи, з одного боку, глобальні ринки, які охоплюють більшість країн світу, а з іншого, внутрішні інтерналізовані системи сталих відносин, які стосуються не лише руху товарів та послуг, але й капіталів, які, фактично, не мають кордонів. Вони функціонують у межах різних податкових та регуляторних юрисдикцій, а тому мають унікальні, порівняно із місцевими корпораціями, можливості використання переваг інтерналізації, насамперед у частині оптимізації податкового навантаження на загальнокорпоративному рівні. Така оптимізація досягається зокрема за рахунок використання ряду специфічних трансферних механізмів, які включають трансферне ціноутворення, внутрішньокорпоративне кредитування та ін.

Одним із найбільш важливих напрямів оптимізації фінансових потоків сучасних ТНК є формування структури капіталу, що передбачає пошук найбільш прийняттого співвідношення між власними та позиковими коштами. Це питання було та

продовжує бути надзвичайно актуальним, оскільки впливає як на більшість мікроекономічних показників діяльності ТНК, так і на окремі макроекономічні пропорції країн базування та країн-реципієнтів, що зумовлено податковим аспектом зазначеної проблематики. Тому зазначена проблема вже тривалий час є об'єктом наукових досліджень та дискусій, її вивченню присвячені ряд теорій, у тому числі й нобелівських.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці структури капіталу ТНК традиційно присвячено багато уваги в науковій літературі. Серед дослідників та робіт, які сформували теоретичне підґрунтя для розвитку цього напряму наукової думки, варто відзначити нобелівську теорію Міллера-Модільяні [1; 2], яка у цій сфері є парадигмальною, а також авторів теорії агентських витрат Майкла Дженсена та Уільяма Меклінга [3], фундаторів компромісної теорії структури капіталу Алана Крауса та Томаса Літценбергера [4]. Однією з найбільш визначальних у сучасних умовах вважають теорію ієрархій Стюарта Майерса та Ніколаса Мейлафа [5], а

також сигнальну теорію Стевена Росса [6]. Емпіричному тестуванню різноманітних аспектів проблематики структури капіталу ТНК присвятили свої дослідження такі відомі вчені, як Міхір Десаї, Сі Фолі та Джеймс Хайнс [7], Айріс Кестерніх та Моніка Шнітцер [8], Дірк Шиндлер та Гутторм Шйельдеруп [9] та ін. У вітчизняній науковій літературі проблематика структури капіталу ТНК розкривається переважно у більш широкому контексті – дослідження фінансової системи ТНК, приміром, у роботах О.І. Рогача [10], або в рамках аналізу проблематики для місцевих корпорацій [11].

Постановка завдання. У нашій статті ми маємо на меті виявити економічний зміст та специфіку використання сучасними ТНК стратегії борг-шифтингу, яка дає змогу підвищити ефект податкового щита та фінансового левериджу, а також визначити ключові елементи наявних систем регулювання структури капіталу ТНК для розробки на цій основі науково-обґрунтованих рекомендацій щодо удосконалення системи регулювання достатності капіталу корпорацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій літературі виділяють ряд чинників, які впливають на політику ТНК щодо структури капіталу, однак, головним із них, на наш погляд, є, все ж, податковий чинник. Переважна частина сучасної наукової літератури з питань структури капіталу присвячена аналізу саме цього чинника. Він є ключовим у рамках домінуючої в сучасних умовах теорії структури капіталу – Міллера-Модильяні, зокрема в її другій частині – з урахуванням корпоративних податків, а також третій частині – з урахуванням корпоративних та особистих податків. Окрім того, вплив цього чинника не виключається безпосередньо й у рамках деяких інших теорій, приміром, теорії ієрархій та теорії асиметричної інформації.

У дослідженнях подібного плану розглядається, насамперед, податок на прибуток корпорацій. Одним із перших досліджень, у рамках якого був системно описаний ефект податкового щита, є названа вище нобелівська робота Мертона Міллера та Франко Модильяні [1]. Ефект податкового щита безпосередньо пов'язаний із таким специфічним явищем, як фінансовий леверидж. Він представляє собою економічний ефект, який виникає внаслідок використання корпораціями у структурі капіталу залучених коштів із фіксованим позиковим відсотком та проявляється у зміні окремих показників фінансово-господарських діяльності більшою мірою, ніж це було б при відсутності запозичень (використання лише власного капіталу). Йдеться про те, що відсоткові виплати за заборгованістю можуть виплачуватися із операційного прибутку до сплати податку на прибуток¹. Обсяг цих виплат, таким чином, безпосередньо впливає на обсяг сплачуваного податку на прибуток, а, отже, й на чистий прибуток ТНК. Дивіденди ж сплачуються власниками корпорації із чистого прибутку. Це означає, що політика структури капіталу дає змогу, за інших рівних умов, зменшити податкове навантаження шляхом збільшення частки позикового капіталу.

¹ Англійською мовою така властивість відсоткових виплат називається *interest deductibility*. Вона передбачена законодавством більшості країн, у тому числі США.

² Це – формулювання так званої другої теореми Міллера-Модильяні.

³ Логіка такої пільги полягає в тому, що часто податки на ці дивіденди вже сплачені в зарубіжній країні.

⁴ Дослівний переклад оригінального терміну «foreign tax credit (FTC)» – зарубіжний податковий кредит.

Отже, за теорією Міллера-Модильяні, друга частина якої сформульована із урахуванням корпоративних податків, структура капіталу впливає на ринкову вартість фірми, оскільки, у випадку залучення позикових коштів, додатково створює так званий податковий щит. Вартість корпорації із позиковим капіталом є більшою від вартості корпорації, що фінансується лише власними коштами, на величину цього щита [2, с. 436]²:

$$V_L = V_U + \tau \cdot D_L, \quad (1)$$

де V_L – ринкова вартість корпорації, що використовує позикові кошти,

V_U – ринкова вартість корпорації, що не використовує позикові кошти,

τ – ставка корпоративного податку,

D_L – постійний обсяг заборгованості у структурі капіталу.

Для ТНК ефект податкового щита має значно більший вплив та відкриває значно ширші фінансові та операційні можливості, ніж для місцевих корпорацій. Транснаціональні корпорації, на відміну від місцевих компаній, функціонують на рівні світової економіки, є об'єктом регулювання багатьох місцевих юрисдикцій, а також окремих норм міжнародного та регіонального регуляторного середовища. Вони мають унікальні можливості акумулювати та перерозподіляти фінансові ресурси на глобальному рівні, а податкові та митні міркування є в цьому контексті вирішальними. Зважаючи на ефект податкового щита, ТНК схильні фінансувати філії в країнах із жорстким податковим режимом та високими ставками корпоративного податку за рахунок випуску боргових паперів швидше, ніж акцій [12]. Це дає змогу максимально ефективно використовувати названий податковий щит, який у випадку ТНК часто дає значно більш відчутний ефект, порівняно з місцевими компаніями [13, с. 2859]. Це зумовлено тим, що ТНК мають кращий доступ до міжнародних ринків позикових капіталів, а їх здатність реагувати на макроекономічні тенденції внаслідок цього зростає, порівняно з місцевими компаніями.

Розглядаючи податковий чинник впливу на структуру капіталу, слід звернути увагу на існуючі системи регулювання подвійного оподаткування, що є особливо актуальним для ТНК, які отримують прибутки в різних країнах та податкових юрисдикціях. Перша система, яка поширена в більшості країн, базується на податкових пільгах – вона передбачає виключення з бази оподаткування дивідендів, отриманих за кордоном³. За таких умов зменшення обсягу сплачених за кордоном податків, зрештою, призводить до економії на податках для батьківської фірми [13, с. 2859], а це – потужний стимул для зменшення податкових зобов'язань за кордоном шляхом оптимізації географії залучення позикового капіталу. Друга система – система податкових кредитів – базується на наданні батьківській фірмі безповоротного податкового кредиту⁴ в якості компенсації податку на прибуток, сплаченого в зарубіжній країні. У рамках такої системи комплекс стимулів є доволі неоднозначним, але стратегія максимізації прибутку ТНК буде реалізована зрештою в умовах, коли профіцит податкового кредиту перевищить його дефіцит (за підсумками сукупного обсягу податкового кредиту ТНК із урахуванням всіх філій в усіх країнах).

Сучасні ТНК також застосовують іншу стратегію для оптимізації податкового навантаження. Вони

можуть не здійснювати репатріацію прибутків, або відтягувати її. Більшість американських ТНК дотримуються саме такої стратегії [14]. Стратегія нездійснення репатріації фактично означає реінвестування прибутку, а тому – збільшення частки власного капіталу в його структурі. Мотивація застосування такої стратегії також криється у специфіці оподаткування в обох країнах. І хоча, формально, вона стосується безпосередньо лише власного капіталу, фактично, вона є оберненою стороною стратегії борг-шифтингу, оскільки збільшення частки власного капіталу неминує означає скорочення частки позикових коштів.

Стратегія прискорення або уповільнення⁵ може стосуватися як репатріації, так і будь-яких грошових потоків, пов'язаних зі структурою капіталу, а саме – повернення відсотків за внутрішньофірмовими позиками, вилучення прямих інвестицій, повернення основної суми боргу. Так, уповільнення репатріації спрямоване на тимчасове збільшення частки власних коштів у структурі капіталу філії ТНК, а її прискорення – на збільшення частки позикових коштів та підвищення ефекту податкового щита⁶. Протилежне відбувається у випадку прискорення або уповільнення відсоткових виплат за позиками.

Для міжнародних компаній, на відміну від національних, сукупний податковий ефект, якого можна досягти внаслідок оптимального менеджменту структури капіталу, складається, фактично, із двох суб-ефектів: ефекту податкового щита, який також впливає на місцеві компанії, та, власне, «транснаціональний» ефект оптимальної структури капіталу, який досягається за рахунок внутрішньофірмової оптимізації географії залучення позикових коштів в умовах існування різних податкових режимів, яка й називається стратегією борг-шифтингу [15]⁷. Цікавий емпіричний тест цього ефекту був проведений Фельдом, Хекемейером та Оверешем. Вони окремо дослідили два наведені суб-ефекти за допомогою мета-регресійної моделі, порівнюючи кількісні значення цього ефекту з аналогічними показниками інших досліджень. Кількісне значення ефекту податкового щита для національної фірми відхилилося від аналогічних показників у рамках інших досліджень⁸ зовсім несуттєво – відповідний показник становить лише $-0,0197$, у той час як значення «транснаціонального» ефекту відрізняється суттєво $-0,0782$ [13, с. 2861]. Нас у цьому контексті цікавить не стільки специфікація моделі та кількісне значення її результатів, скільки відносна різниця між наведеними показниками. Ця різниця свідчить, що міжна-

родний ефект є значно більш значущим, ніж національний ефект податкового щита.

У цьому контексті заслуговує на увагу ще один аспект, який стосується саме ТНК. Внутрішні та зовнішні ринки капіталу можуть розглядатися із двох позицій. По-перше, це – традиційне розуміння з точки зору філії в країні, що приймає, яке базується на суто географічному критерії. Під внутрішнім ринком тут розуміється внутрішній або місцевий ринок країни, у якій розташована філія. Зовнішній ринок – це ринок поза межами країни-реципієнта. По-друге, це – бачення з погляду всієї корпорації, яка розглядає внутрішній ринок як внутрішньофірмовий корпоративний ринок. Він може бути міжнародним або зовнішнім за географічним критерієм. Зовнішній же ринок – це ринок, котрий виходить за межі внутрішньокорпоративної мережі. Він може бути як міжнародним, так і місцевим для певної філії (або, навіть, батьківської компанії) за географічним критерієм. Саме існування внутрішніх (або внутрішньофірмових) ринків дає змогу ТНК отримувати переваги щодо місцевих компаній, у тому числі й за рахунок використання ефекту фінансового левериджу. Фактично, внутрішні ринки дозволяють ТНК компенсувати недосконалість зовнішніх ринків. Приміром, у деяких емпіричних дослідженнях доведено, що зростання податку на 10% призводить до зростання рівня заборгованості (відношення позикового капіталу до сукупного) на 2,8%, причому особливо чутливою до зростання податкового навантаження є саме внутрішня заборгованість філії ТНК. Її еластичність за зростанням податку становить 0,35, тоді як аналогічний показник за зовнішньою заборгованістю складає лише 0,19 [7, с. 2452].

Стратегія борг-шифтингу реалізується сучасними ТНК значною мірою завдяки наявності специфічних внутрішньофірмових механізмів переведення активів – так званих трансферних механізмів⁹. До таких механізмів належать трансферне ціноутворення; управління блокованими активами; прискорення та уповільнення внутрішніх платежів, внутрішньофірмове страхування; внутрішньокорпоративне кредитування; внутрішні механізми оплати праці, здійснення агентських та комісійних платежів; створення центрів повторного обліку; прямий переказ капіталу; переказ дивідендів [16, с. 7]. Однак не всі з наведених механізмів забезпечують реалізацію стратегії борг-шифтингу. На наш погляд, її безпосередній реалізації сприяють лише п'ять із них: внутрішньокорпоративне кредитування, управління блокованими активами, прискорення та уповільнення внутрішньофірмових платежів, прямий переказ капіталу та переказ дивідендів. По суті, їх можна вважати інструментами стратегії борг-шифтингу. Інші чотири механізми не беруть безпосередньої участі у стратегії борг-шифтингу, але опосередковано також сприяють переміщенню активів між підрозділами ТНК, а тому – оптимізації податкового навантаження на загальнокорпоративному рівні та підвищення прибутковості. Це – трансферне ціноутворення, внутрішньофірмове страхування, створення центрів повторного обліку, внутрішні механізми оплати праці, здійснення агентських та комісійних платежів.

Важливим аспектом впливу на структуру капіталу в рамках податкового чинника є вимоги регуляторного середовища. Попри активні процеси лібералізації, які домінують у світовій економіці впродовж кількох останніх десятирок років, іноземні інвестиції та пов'язані з ними питання традиційно

⁵ В англомовній літературі ця стратегія називається «leads and lags» або «leading and lagging».

⁶ Слід зазначити, що мотивація стратегії прискорення та уповільнення випливає не лише з політики структури капіталу. Приміром, надзвичайно важливим чинником застосування цієї стратегії може бути валютний ризик.

⁷ В англомовних джерелах для позначення такої політики структури капіталу, яка передбачає залучення позикових ресурсів у тих країнах, де це є найбільш вигідно для всієї ТНК, використовується термін «debt shifting», який можна дослівно перекласти як «переміщення боргу», котрий, однак, не є літературним. Ми вживаємо термін «борг-шифтинг», однак, літературним перекладом такої стратегії може бути також «стратегія оптимізації географії залучення позикових коштів», або «стратегія географічної оптимізації розміщення заборгованості», або «стратегія оптимального залучення позикових коштів», а також інші можливі варіанти.

⁸ Важливим, на наш погляд, є те, що в дослідженнях, з якими автори порівнювали власний результат, розподілу між зазначеними суб-ефектами не проводилося. Це означає, що в рамках даного аналізу існує можливість кількісного оцінювання саме тієї частини сукупного ефекту, яка виникає внаслідок транснаціонального характеру діяльності корпорації.

⁹ В англомовній літературі ці механізми називаються «repositioning of funds» або «funds repositioning», що у дослівному перекладі означає «перерозподіл фондів (активів)», приміром.

є об'єктом значного державного регулювання, особливо в стратегічних галузях. Так, одним із найбільш широко вживаних регуляторних обмежень податкового характеру є обмеження щодо достатності капіталу¹⁰. Таке обмеження спрямоване на запобігання занадто високому рівню позикового фінансування корпорацій, а «достатність капіталу» передбачає, власне, достатність акціонерного капіталу. Головним завданням регулятора є обмеження ефекту податкового щита, який ТНК використовують для мінімізації податкового навантаження. З погляду регулятора, це означає максимізацію обсягу стягуваних податків. У цьому контексті структура капіталу як така податкову юрисдикцію не цікавить. Із формального погляду, таке обмеження можна накладати у двох формах: прямій та непрямій. У прямій формі регулятор може кількісно обмежити обсяг відсоткових платежів ТНК, які не включаються до бази оподаткування в країні, що приймає. Така форма обмежень рідко застосовується на практиці, оскільки вважається доволі жорсткою та, фактично, адміністративною, неринковою. Більш поширеною формою такого обмеження є непряма. Вона передбачає обмеження саме на структуру капіталу – співвідношення між власними та позиковими коштами. Таке обмеження опосередковано впливає на обсяг податкових пільг, які ТНК отримує в країнах, що приймають, за рахунок можливості віднімання відсоткових платежів із загального оподаткованого прибутку. Цей обсяг пільг і визначається максимальним відносним обсягом позикових коштів у структурі капіталу.

На наш погляд, саме друга форма набула поширення у міжнародній практиці через дві головні причини. По-перше, вона є більш ринковою та, у певному розумінні, лояльною. Із формального погляду, вона не забороняє віднімати із бази оподаткування відсоткові платежі, а лише зобов'язує корпорацію при цьому мати певний «достатній» обсяг власних коштів у структурі капіталу. По-друге, вона не здійснює безпосередній вплив на фінансовий леверидж корпорацій, тобто рівень дохідності корпорації та/або інші показники, що характеризують рівень дохідності, не є безпосереднім об'єктом регулювання. З погляду статистичного відображення об'єкт регулювання відображається в межах балансового звіту, тоді як у рамках першої форми – у межах звіту про прибутки та збитки.

У міжнародній практиці такі питання часто регулюються договорами про уникнення подвійного оподаткування, які, традиційно, передбачають, що пріоритетне право стягувати податок на відсоткові платежі належить країні базування кредитора, а також забороняють країнам, що приймають, справляти податки на відсоткові платежі іноземним кредиторам¹¹. Що ж стосується ТНК, то їхня специфіка, як зазначалося, полягає у можливості внутрішньо-фірмового кредитування. У таких ситуаціях акціонер та кредитор є однією особою, зазвичай – батьківською компанією, або, можливо, іншою філією цієї ж ТНК. Окрім традиційних угод про уникнення подвій-

ного оподаткування, на міжнародному рівні також використовуються спеціальні норми та правила, що регулюють питання оподаткування відсоткових платежів пов'язаним агентом. Приміром, у рамках ОЕСР використовується так званий принцип «фіксованого коефіцієнта» [17]¹². За цим принципом, обсяг відсоткових платежів за позиками батьківських фірм або інших філій даної ТНК, які не враховуються в базі оподаткування в країні, що приймає, обмежується шляхом встановлення максимального рівня коефіцієнта «позиковий капітал – власний капітал»

Таблиця 1

Обмеження щодо достатності капіталу філій іноземних ТНК в окремих країнах

№	Країна	Співвідношення між позиковим та власним капіталом	Тип позикового капіталу
1	Британія	1:1	Сукупний
2	Франція	1,5:1	Пов'язаним сторонам
3	Німеччина	1,5:1	Пов'язаним сторонам
4	США	1,5:1	Сукупний
5	Канада	2:1	Пов'язаним сторонам
6	Португалія	2:1	Пов'язаним сторонам
7	Туреччина	2:1	Пов'язаним сторонам
8	Австралія	3:1	Сукупний
9	Болгарія	3:1	Сукупний
10	Угорщина	3:1	Сукупний
11	Японія	3:1	Сукупний
12	Мексика	3:1	Сукупний
13	Нідерланди	3:1	Сукупний
14	Нова Зеландія	3:1	Сукупний
15	Польща	3:1	Сукупний
16	Румунія	3:1	Сукупний
17	Іспанія	3:1	Пов'язаним сторонам
18	Південна Корея	3:1	Пов'язаним сторонам
19	Хорватія	4:1	Пов'язаним сторонам
20	Чехія	4:1	Пов'язаним сторонам
21	Данія	4:1	Сукупний
22	Італія	4:1	Пов'язаним сторонам
23	Латвія	4:1	Сукупний
24	Литва	4:1	Сукупний
25	Словаччина	4:1	Пов'язаним сторонам
26	Люксембург	5,7:1	Пов'язаним сторонам
27	Швейцарія	6:1	Сукупний
28	Бельгія	7:1	Пов'язаним сторонам
29	Словенія	8:1	Пов'язаним сторонам

Примітки:

1. «Тип позикового капіталу» – зазначається, який саме тип позикового капіталу використовується для розрахунку співвідношення між власним та позиковим капіталом.

2. Градація в таблиці проведена від найменшого значення співвідношення позикового до власного капіталу до найбільшого.

3. Станом на кінець 2005 року.

Джерело [17, с. 932, 937]

¹⁰ Оригінальний термін, який використовується в англійській літературі, – «thin capitalization rules» – дослівно перекладають як «правила обмеження рівня слабкої капіталізації». Власне, термін «thin capitalization» – це «слабка капіталізація», або «рідка капіталізація», або «недостатня капіталізація». Рідше зустрічаються також інші варіанти перекладу.

¹¹ Такий податок в англійській літературі називається «withholding tax».

¹² «Fixed Ratio Approach».

філії¹³. Неперевищення цього рівня розглядається як «зона безпеки»¹⁴, у якій ТНК має гарантію виключення відсоткових платежів із бази оподаткування в податковій юрисдикції, що приймає. Максимальні значення цього коефіцієнта в різних країнах наведені в таблиці 1.

Якщо структура капіталу філії ТНК виходить за рамки зазначених у таблиці 1 норм, країни зазвичай обмежують обсяг відсоткових платежів, який не включається в базу оподаткування. Більшість країн застосовують правила достатності капіталу лише для пов'язаних агентів за кордоном, якими є, зокрема, й ТНК. Деякі країни, однак, застосовують ці правила для всіх (а не лише для пов'язаних) агентів за кордоном, приміром США та Швейцарія [17, с. 931].

Емпіричні дослідження показують, що в цілому обмеження щодо достатності капіталу спричиняють до значного впливу на структуру капіталу ТНК. Так, Бюттнер, Овереш, Шрайбер та Вамзер досліджували структуру капіталу всіх ТНК Німеччини у 36 країнах у період з 1996 по 2004 рр. Вони виявили, що в разі впровадження країною дебітора, у якій ставка податку перевищує середній показник по вибірці у 34%, обмежень щодо достатності капіталу при перевищенні співвідношення між позиковим та власним капіталом рівня 2:1, рівень внутрішньофірмового кредитування знижується на 12% або на 24% (залежно від того, як застосовуються правила щодо достатності капіталу) [17, с. 935-936]. Це – суттєвий вплив. Автори також довели, що, стимулюючи використання відносно більшої частки власних коштів, правила щодо достатності капіталу сприяють субституції внутрішньої заборгованості на зовнішню (по відношенню до внутрішньої мережі ТНК), але ці можливості є обмеженими, і загальний рівень заборгованості все одно знижується.

Вплив правил щодо достатності капіталу на структуру капіталу філій американських ТНК також є суттєвим. Доведено, що існування таких правил у країнах, що приймають, стримує відношення позикового капіталу до сукупного капіталу філій у 43% випадків. В інших випадках існування таких правил стримує відношення обсягу позик пов'язаним сторонам до власного капіталу філій [18, с. 20]. Зважаючи, однак, на те, що в різних країнах правила застосовуються по-різному (зокрема, обмеження можуть накладатися на різні показники), емпірично встановлено, що обмеження на відношення сукупного боргу філій до активів у середньому знижують цей показник на 1,9%, а обмеження на відношення боргу філій перед пов'язаними сторонами до власного капіталу знижують відповідний показник на 6,3%. Таку відмінність, на наш погляд, можна пояснити двома головними чинниками. По-перше, кінцевим об'єктом впливу податкової юрисдикції є, зрештою, не структура капіталу як така, а обсяг сплачуваних та, головню, несплачуваних (тих, які виводяться до батьківської країни за рахунок надмірного боргового фінансування) податків. Тому саме в другому варіанті обмежень досягається більш відчутний ефект. По-друге, з погляду ТНК більш вигідною є саме внутрішня заборгованість, а не зовнішня. Вона дає змогу не просто зменшити базу оподаткування, але й отримати відсотки за надані позики. Тому в пер-

шому варіанті, який включає як внутрішню заборгованість, так і зовнішню, ефект є менш відчутним, а саме обмеження можна вважати більш лояльним.

Варто зазначити, що стратегія борг-шифтингу ТНК відрізняється залежно від типу підрозділу, структура капіталу якого оптимізується. Як відомо, філії ТНК можуть виступати в різних формах, зокрема, можуть перебувати під повним або частковим контролем ТНК. Філії, що перебувають під частковим контролем ТНК, мають менше позикових коштів у структурі капіталу, а тому мають менш ефективну з погляду оподаткування фінансову структуру [19]. Це можна пояснити так званою асиметрією розподілу прибутків та витрат між ТНК та міноритарними акціонерами. Частковий контроль ТНК означає, з іншого боку, існування міноритарних акціонерів, зазвичай місцевих інвесторів. Вони не беруть участі у податковому плануванні корпорації, а тому й не несуть відповідні витрати. Батьківська фірма сама здійснює всі пов'язані витрати, але переваги та прибутки від податкової оптимізації отримують також і міноритарні власники. Це й зумовлює, за інших рівних умов, намагання ТНК відносно зменшувати частку позикових коштів у структурі капіталу тих філій, які перебувають у їхній частковій власності. Натомість для філій у повній власності ТНК ефект від зміни ставки податку є значно більш відчутним.

Відповідно до чинного законодавства України, відсотки за фінансовим кредитом також відносять до витрат, а тому підприємства можуть використовувати ефект податкового щита, хоча ставка податку на прибуток є, на нашу думку, відносно незначною – 18%. Стаття 140 податкового кодексу України передбачає, серед іншого, умови сплати відсотків пов'язаним сторонам – нерезидентам, що є особливо актуальним для ТНК та їхніх філій [20]. У світлі порівняння з міжнародним досвідом, слід відзначити два ключові моменти. По-перше, кількісне обмеження на співвідношення між позиковим капіталом та власним капіталом становить 10:1 для фінансових установ та компаній, що займаються виключно лізинговою діяльністю, та 3,5:1 для всіх інших компаній. По-друге, під позиковим капіталом мається на увазі лише позиковий капітал, наданий пов'язаними сторонами – нерезидентами. У разі ж перевищення розміром позикового капіталу встановлених обмежень відбувається така процедура, яка прописана у другій частині Статті 140 Податкового кодексу України. Фінансовий результат компанії до оподаткування збільшується «на суму перевищення нарахованих у бухгалтерському обліку процентів за кредитами, позиками та іншими борговими зобов'язаннями над 50 відсотками суми фінансового результату до оподаткування, фінансових витрат та суми амортизаційних відрахувань за даними фінансової звітності звітного податкового періоду, у якому здійснюється нарахування таких процентів».

Висновки. Одним із найбільш важливих чинників формування структури капіталу ТНК є система оподаткування, зокрема рівень ставки податку на прибуток корпорацій. Сучасні ТНК використовувати ефект податкового щита, який передбачає можливість зниження обсягу сплачуваних на загальнокорпоративному рівні податків за рахунок використання у структурі капіталу позикових коштів. Податковий щит зумовлює існування такого специфічного ефекту, як фінансовий левелідж, котрий виникає внаслідок використання корпораціями у структурі капіталу позикових коштів із фіксованим позиковим відсотком та проявляється у зміні окремих показ-

¹³ У випадку ж здійснення таких переказів без сплати податку можуть накладатися штрафи. Названий коефіцієнт розраховується на основі формули як відношення сукупного позикового капіталу до акціонерного.

¹⁴ «Safe Haven» або «Safe Harbor».

ників фінансово-господарських діяльності більшою мірою, ніж це було б при відсутності запозичень.

Ефект податкового щита має значно більший вплив на ТНК, ніж на місцеві корпорації. Зважаючи на цей ефект, ТНК схильні фінансувати філії в країнах із жорстким податковим режимом та високими ставками корпоративного податку за рахунок випуску боргових паперів швидше, ніж акцій. Така політика менеджменту структури капіталу передбачає оптимізацію географії залучення позикових коштів в умовах існування різних податкових режимів та називається стратегією борг-шифтингу. Поширеними інструментами стратегії борг шифтингу є внутрішньофірмове кредитування, управління блокованими активами, прискорення та уповільнення внутрішніх платежів (зокрема нездійснення репатріації), прямий переказ капіталу та переказ дивідендів.

Важливим чинником використання сучасними ТНК стратегії борг-шифтингу є регулювання питань, пов'язаних зі структурою капіталу. Вона розвивається в рамках двох головних типів систем регулювання подвійного оподаткування: системи податкових пільг та системи податкових кредитів. Головним інструментом регулювання структури капіталу є так звані обмеження щодо достатності капіталу, які спрямовані на запобігання занадто високому рівню позикового фінансування корпорацій та обмеження ефекту податкового щита ТНК. Ці обмеження знаходять прояв у формі встановлення певного рівня співвідношення між позиковим капіталом та власним, який не можна перевищувати. У рамках ОЕСР це співвідношення називається фіксованим коефіцієнтом, який формує так звану зону безпеки для ТНК. У межах цієї зони ТНК має гарантію виключення відсоткових платежів із бази оподаткування в податковій юрисдикції, що приймає. Максимальні значення цього коефіцієнта в різних країнах варіюють від 1:1 у Великій Британії до 8:1 у Словенії та відрізняються здебільшого типом позикового капіталу, який регулюється – сукупний або лише пов'язаним сторонам.

Із погляду ТНК, більш вигідною є внутрішня заборгованість, а не зовнішня. Вона дає змогу не просто зменшити базу оподаткування, але й отримати відсотки за надані позички. Тому при обмеженнях на сукупний позиковий капітал ефект для країни є менш відчутним, ніж при обмеженнях на позиковий капітал пов'язаним сторонам, а самі обмеження можна вважати більш лояльними.

За Податковим кодексом України, відсотки за фінансовим кредитом також відносять до витрат, а тому підприємства можуть використовувати ефект податкового щита, хоча ставка податку на прибуток є відносно незначною – 18%. Стаття 40 Податкового кодексу України передбачає, серед іншого, умови сплати відсотків пов'язаним сторонам-нерезидентам, що є особливо актуальним для ТНК та їхніх філій. Кількісне обмеження на співвідношення між позиковим капіталом та власним капіталом становить 10:1 для фінансових установ та компаній, що займаються виключно лізинговою діяльністю, та 3,5:1 для всіх інших компаній. Під позиковим капіталом мається на увазі лише позиковий капітал, наданий пов'язаними сторонами – нерезидентами.

Удосконалення вітчизняної системи регулювання з урахуванням міжнародного досвіду слід, на наш погляд, здійснити за двома головними напрямками. По-перше, значно більш адекватним заходом у світлі потенційних зловживань та виведення

коштів з країни видається встановлення обмежень з урахуванням сукупного позикового капіталу, а не лише позик від пов'язаних нерезидентів. Таке обмеження повинно стосуватися принаймні всіх нерезидентів, оскільки доведення «пов'язаності» також може крити в собі певний «люфт» для зловживань. По-друге в ідеалі, з нашої точки зору, таке обмеження варто, принаймні тимчасово, застосовувати й щодо резидентів, хоча б до виходу країни з глибокої економічної кризи. Це не дозволить маніпулювати з базою оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / Franco Modigliani, Merton H. Miller // *The American Economic Review*. – 1958. – Vol. 48, № 3. – P. 261-297.
2. Modigliani F. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction / Franco Modigliani, Merton H. Miller // *The American Economic Review*. – 1963. – Vol. 53, № 3. – P. 433-443.
3. Jensen M.C. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / Michael C. Jensen, William H. Meckling // *The Journal of Financial Economics*. – 1976. – Vol. 3, № 4. – P. 305-360.
4. Kraus A. A State-Preference Model of Optimal Financial Leverage / Alan Kraus, Robert H. Litzenberger // *The Journal of Finance*. – 1973. – Vol. 28, № 4. – P. 911-922.
5. Myers S.C. Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have / Stewart C. Myers, Nicholas S. Majluf // *The Journal of Financial Economics*. – 1984. – Vol. 13, № 3. – P. 187-221.
6. Ross S.A. The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach / Stephen A. Ross // *The Bell Journal of Economics*. – 1977. – Vol. 8, № 1. – P. 23-40.
7. Desai M.A. A Multinational Perspective on Capital Structure Choice and Internal Capital Markets / Mihir A. Desai, C. Fritz Foley, James R. Hines Jr. // *The Journal of Finance*. – 2004. – Vol. 59, № 6. – P. 2451-2487.
8. Kesternich I. Who Is Afraid of Political Risk? Multinational Firms and Their Choice of Capital Structure / Iris Kesternich, Monika Schnitzer // *Journal of International Economics*. – 2010. – Vol. 82, № 2. – P. 208-218.
9. Schindler D. Debt Shifting and Ownership Structure / Dirk Schindler, Guttorm Schjelderup // *European Economic Review*. – 2012. – Vol. 56, № 4. – P. 635-647.
10. Порач О.І. Особливості фінансової системи транснаціональних корпорацій / О.І. Порач // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : Міжнародні відносини*. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка ; ВПЦ «Київський університет», 2002. – Вип. 23. – С. 200-204.
11. Кочкодан В.Б. Синтез механізмів управління структурою капіталу підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / В.Б. Кочкодан. – Київ, 2008. – 19 с.
12. Newberry K.J. Cross-Jurisdictional Income Shifting by U.S. Multinationals: Evidence from International Bond Offerings / Kaye J. Newberry, Dan S. Dhaliwal // *Journal of Accounting Research*. – 2001. – Vol. 39, № 3. – P. 643-662.
13. Feld L.P. Capital Structure Choice and Company Taxation: A Meta-Study / Lars P. Feld, Jost H. Heckemeyer, Michael Overesch // *Journal of Banking and Finance*. – 2013. – Vol. 37, № 8. – P. 2850-2866.
14. Why Do Firms Hold So Much Cash? A Tax-based Explanation / [C. Fritz Foley, Jay C. Hartzell, Sheridan Titman, Garry Twite] // *Journal of Financial Economics*. – 2007. – Vol. 83, № 3. – P. 579-607.
15. Huizinga H. Capital Structure and International Debt Shifting / Harry Huizinga, Luc Laeven, Gaëtan Nicodème // *Journal of Financial Economics*. – 2008. – Vol. 88, № 1. – P. 80-118.
16. Дзюба П.В. Трансферне ціноутворення у фінансовій системі ТНК : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світлове господарство і міжнародні економічні відносини» / П.В. Дзюба. – К., 2006. – 20 с.
17. The Impact of Thin-Capitalization Rules on the Capital Structure of Multinational Firms / [Thiess Buettner, Michael Overesch, Ulrich Schreiber, Georg Wamser] // *Journal of Public Economics*. – 2012. – Vol. 96, № 11 – P. 930-938.

18. Thin Capitalization Rules and Multinational Firm Capital Structure / [Jennifer Blouin, Harry Huizinga, Luc Laeven, Gaetan Nico-deme]. – International monetary Fund, 2014. – 36 p. – (Working Paper / International Monetary Fund. IMF Working Paper Series ; WP/14/12).
19. Schindler D. Debt Shifting and Ownership Structure / Dirk Schindler, Guttorm Schjelderup // European Economic Review. – 2012. – Vol. 56, № 4. – P. 635-647.
20. Податковий кодекс України : за станом на 15 січня 2016 року / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 339.5

Мангушев Д.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності*

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Тимків Н.Я.

*студентка кафедри маркетингу і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності*

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану міжнародної торгівлі послугами України. Представлено динаміку експорту та імпорту послуг і темпи росту даних показників за 2010–2014 рр. Особлива увага приділяється проведенню структурного аналізу експортно-імпортних операцій з послуг за 2011–2014 рр. та визначенню найбільш стабільних країн-партнерів за допомогою проведення ABC- та XYZ-аналізу.

Ключові слова: сфера послуг, міжнародна торгівля послугами, експорт послуг, імпорт послуг, зовнішня торгівля послугами.

Мангушев Д.В., Тимків Н.Я. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию современного состояния международной торговли услугами Украины. Представлена динамика экспорта и импорта услуг и темпы роста данных показателей за 2010–2014 гг. Особое внимание уделяется проведению структурного анализа экспортно-импортных операций по услугам за 2011–2014 гг. и определению наиболее стабильных стран-партнеров с помощью проведения ABC и XYZ-анализа.

Ключевые слова: сфера услуг, международная торговля услугами, экспорт услуг, импорт услуг, внешняя торговля услугами.

Mangushev D.V., Tymkiv N.Y. THE ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES OF UKRAINE

The article investigates the current state of international trade in services of Ukraine. The dynamics of exports and imports of services and the growth rates of these indicators for the 2010–2014 are presented. Particular attention is paid to the structural analysis of export-import operations in services for 2011–2014 and to the definition of the most stable partner countries using the ABC- and XYZ-analysis.

Keywords: service sector, international trade in services, exports of services, imports of services, foreign trade in services.

Постановка проблеми. Якісні зміни розвитку світового господарства впродовж останніх десятиліть характеризується поглибленням процесів глобалізації, соціалізацією світової економіки, зміною її структури, випереджаючим розвитком нематеріального виробництва, формуванням інформаційного простору, що призвело до збільшення обсягів торгівлі послугами на міжнародній арені. Сфера послуг постає найбільш перспективним та сектором економіки, що динамічно розвивається, серед розвинутих країн. Інтеграція України до світового простору можлива за умови сталого розвитку науково-технічного потенціалу, інноваційної активності та зростання конкурентоспроможності національних послуг. Адаптація за таких умов можливе вирішення головної проблеми – забезпечення оптимальної пропорції між обсягами експорту та імпорту послуг за рахунок підтримки тих сегментів сфери послуг, які є затребуваними на зовнішньому ринку та формують конкурентоспроможність національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню міжнародної торгівлі, аналізу експорту та імпорту послуг, визначенню стану та перспек-

тив розвитку у сфері послуг присвячені праці багатьох економістів-науковців, серед яких: В. Зайцев, Ю. Мельник, С. Карпенко, Т. Циганкова, В. Козик, В. Любецький, В. Новицький, О. Богомолов, А. Румянцев та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану міжнародної торгівлі послугами України, проведення структурного аналізу експортно-імпортних операцій з послуг та визначення найбільш стабільних партнерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сучасного світового господарства характерним є бурхливий розвиток сфери послуг, що спричинений лібералізацією та глобалізацією світових економічних процесів. Як свідчить практика, для значної частини країн світу сфера послуг є однією із найважливіших і дедалі значніших складових економіки. Послуги є джерелом довгострокового економічного зростання країн, причому для деяких з них – важливішим, ніж промисловість [1, с. 35]. Зростання ринку послуг у міжнародному масштабі пояснюється дематеріалізацією виробництва, інтелектуалізацією праці, інформатизацією господар-

ських відносин, що збільшує споживання різних видів послуг. Суттєве місце в платіжному балансі України займає її зовнішньоекономічна діяльність. Насамперед, необхідно виокремити зростання ролі торгівлі послугами, що в останні роки забезпечує Україні позитивне сальдо торговельного балансу, на відміну від зовнішньої торгівлі товарами.

Упродовж останніх п'яти років спостерігається нестабільність обсягів експорту та імпорту послуг (рис. 1). Найкращі показники як експорту, так і імпорту послуг припадають на 2013 рік, що відповідно становили 142,3 млрд дол. США та 75,2 млрд дол. США. Проте у 2014 році відбувся спад експорту послуг на 19% та зменшення імпорту на 15,3%. Така тенденція пов'язана з нестабільністю внутрішньої економічної ситуації України, що є незадовільною та має викликати занепокоєння як на державному рівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

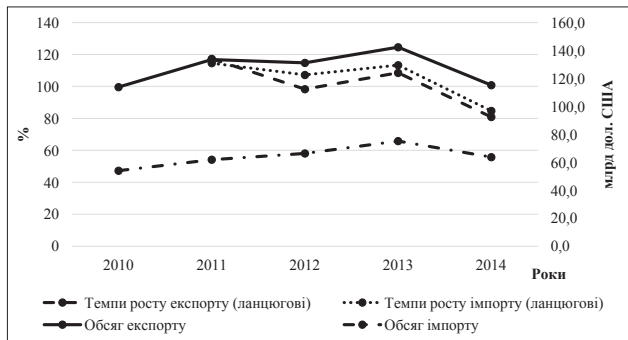


Рис. 1. Динаміка обсягів експорту та імпорту послуг України та відповідні темпи росту за 2011–2014 роки

Розроблено автором за джерелом [2]

Не менш важливим аспектом аналізу зовнішньої торгівлі послугами є дослідження секторальної структури експорту послуг. За даними рисунка 2, найбільш вагомим сегментом українського ринку послуг у 2011–2014 рр., призначених для експорту закордон, є транспортні послуги, що пов'язані з доставкою товару до митного кордону держави-імпортеру та пункту призначення ван-

тажів, перевезення пасажирів усіма видами транспорту, забезпечення функціонування транспортної інфраструктури, транспортування по трубопроводах газу, аміаку, нафти, електроенергії [3, с. 65]. Але необхідно зазначити, що даний вид послуг за останні чотири роки мав тенденцію до зменшення. Так, у 2014 році частка експорту транспортних послуг становила 53%, зменшившись на 3,1% щодо 2013 року. Абсолютне домінування одного виду послуг не забезпечує перспективність та всебічність розвитку всієї сфери послуг. Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги складають у 2014 році, відповідно, 14,5%. Це є позитивною тенденцією, адже частка даного виду послуг зросла на 4,1% порівняно з 2013 роком. Це свідчить про якісні зрушення в структурі експорту послуг та прагнення до розвитку сфери послуг у напрямі світових тенденцій. Необхідно відзначити незначну питому вагу експорту послуг з будівництва у період 2011–2014 рр. Також спостерігається поступовий спад експорту послуг, пов'язаних з подорожами. На думку автора, найбільш затребуваними та конкурентоспроможними на світовому ринку є інформаційні послуги, саме тому необхідно



Рис. 2. Видова структура експорту послуг України у 2011–2014 рр., млрд дол. США

Розроблено автором за джерелом [2]

Таблиця 1

Показники торгівлі послугами України з країнами ЄС у 2010–2014 рр., млн дол. США [2]

Країни	Експорт послуг			Імпорт послуг			Сальдо		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Австрія	188	219,1	198	217,9	208,7	148	-30	10,5	50
Бельгія	301,6	327,1	75,8	84,2	82	56,6	217,4	245,1	19,2
Велика Британія	722,3	752,9	660,1	702	1060,3	705,8	20,3	-307,4	-45,7
Греція	71,3	61,2	57,2	34,4	47,8	43	36,9	13,4	14,2
Естонія	195,6	50,6	101,4	46,5	36	33,4	149,1	14,6	68
Іспанія	68,1	39,3	37,1	28	33	27,2	40,1	6,3	9,9
Італія	133,3	146,5	144,8	44,2	57,6	46	89,2	88,9	98,8
Кіпр	419,4	404,6	461,1	863,1	1017,8	512,5	-443,7	-613,2	-51,4
Мальта	82,7	86,5	109,4	2,2	3,5	88,7	80,5	83	20,7
Нідерланди	136,7	146,2	284,3	152,7	201,1	129,2	-16	-55	155,1
Німеччина	456,5	681	672,8	522,1	622,4	591,3	-65,6	58,6	81,5
Польща	140,3	217,9	202,8	175,4	167,5	148,4	-35,1	50,4	54,4
Португалія	11,6	8,7	7	41,4	20,7	11,6	-29,8	-12	-4,6
Румунія	30,4	53,2	50,6	10,2	11,6	18,5	20,3	41,6	32,1
Словаччина	38	50	41,4	27,6	30,8	46	10,4	19,2	-4,6
Угорщина	76,5	183,4	98,8	107,9	85,1	65,4	-31,4	98,3	33,4
Фінляндія	59,4	46	37	45,3	40,7	28,3	14	5,2	8,7
Франція	139,8	139,2	127,9	150,2	159,9	119,6	-10,4	-20,8	8,3

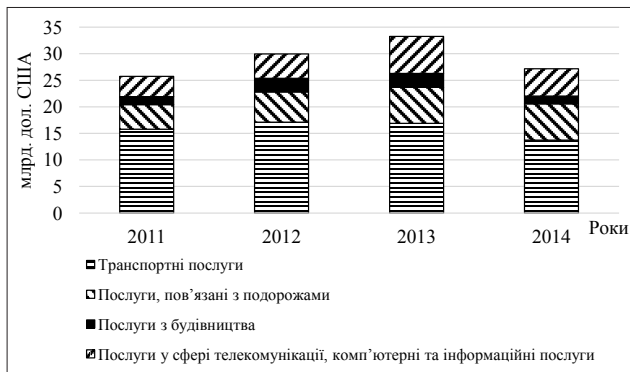


Рис. 3. Видова структура імпорту послуг України у 2011–2014 рр., млрд дол. США

Розроблено автором за джерелом [2]

спрямовувати ресурси держави на підтримку галузі інформаційних послуг.

Розглядаючи структуру імпорту послуг України за період 2011–2014 рр., необхідно зазначити домінування транспортних послуг. Так, у 2014 році вони склали 21,6% імпорту послуг України. Протягом вказаного періоду вагому долю імпорту складають послуги, пов'язані з подорожами, що у 2014 році склали 6,8 млрд дол. США. Протягом 2011–2013 рр. спостерігалася тенденція збільшення частки імпорту будівельних послуг, однак у 2014 році відбулося зменшення даного показника на 43,5%. Подібна ситуація також відбувалася у сфері інформаційних послуг, пік імпорту даного виду послуг припав на 2013 рік у розмірі 6,9 млрд дол. США.

На сьогоднішній день Україна обрала зовнішньоекономічний вектор свого розвитку, спрямований на інтеграцію до Європейського Союзу. Це відображається активізацією міжнародної торгівлі з членами даного угруповання [4, с. 13]. Україна займає вагоме

місце в міжнародній торгівлі послугами, що підтверджують дані таблиці 1. Найбільш активно протягом минулого року Україна експортувала свої послуги до таких країн, як Австрія, Велика Британія, Кіпр, Нідерланди, Германія та Польща. Статистичні дані дозволяють виявити негативне сальдо торговельного балансу України з Великою Британією, Кіпром, Португалією та Словаччиною, що свідчить про домінування імпорту послуг над експортом.

З метою виявлення найбільш привабливих та перспективних країн – імпортерів українських послуг був проведений АВС-аналіз, що дав змогу класифікувати дані країни на три групи – А, В та С, для того щоб виявити які саме країни найбільше зацікавлені в підтримці та розвитку міцних і прозорих торговельних відносин з Україною, а саме у сфері послуг (табл. 2).

Графічно результати аналізу зображені на рисунку 4. Проведений аналіз дав змогу виявити найбільш прибуткові ринки збуту українських послуг, ці країни представлені в групі А, серед яких Велика Британія, Німеччина, Кіпр, Польща та інші. Саме на даній групі країн необхідно сконцентрувати зусилля для подальшої активної співпраці

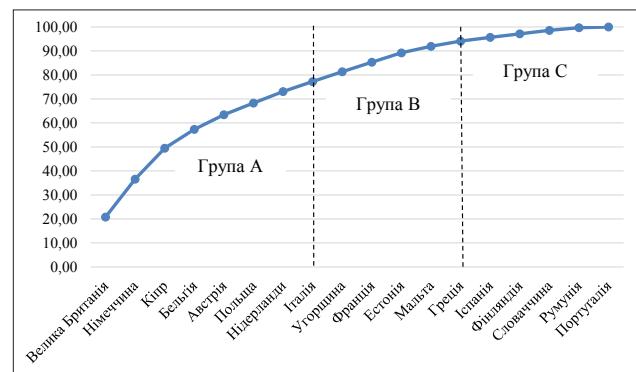


Рис. 4. Результати розподілу країн-імпортерів українських послуг за АВС-аналізом

Розроблено автором

Таблиця 2
АВС-аналіз європейських ринків збуту для сфери послуг України

№ з/п	Країна	Загальний обсяг експорту послуг за 2010-2014 рр., млн. дол. США	Питома вага в загальному випуску, в %	Питома вага наростаючим підсумком	Група АВС-аналіза
1	Велика Британія	3364,7	20,81	20,81	А
2	Німеччина	2554,3	15,80	36,60	
3	Кіпр	2083,5	12,88	49,49	
4	Бельгія	1271,3	7,86	57,35	
5	Австрія	985,3	6,09	63,44	
6	Польща	783,9	4,85	68,29	
7	Нідерланди	775,9	4,80	73,09	
8	Італія	669,9	4,14	77,23	
9	Угорщина	666,3	4,12	81,35	В
10	Франція	642,7	3,97	85,33	
11	Естонія	626,9	3,88	89,20	
12	Мальта	441,2	2,73	91,93	
13	Греція	346,2	2,14	94,07	
14	Іспанія	260,3	1,61	95,68	С
15	Фінляндія	236,9	1,47	97,15	
16	Словаччина	229,4	1,42	98,57	
17	Румунія	183,7	1,14	99,70	
18	Португалія	48,1	0,30	100,00	

Таблиця 3
XYZ-аналіз європейських ринків збуту для сфери послуг України

№ з/п	Країни	Значення коефіцієнта варіації	Група XYZ-аналіза
1	Кіпр	5,726527	X
2	Австрія	6,31836	
3	Італія	7,843371	
4	Франція	7,959886	
5	Велика Британія	10,66364	Y
6	Словаччина	11,27542	
7	Мальта	12,2935	
8	Греція	12,54176	
9	Фінляндія	15,08117	
10	Португалія	16,98431	
11	Німеччина	27,64391	Z
12	Польща	30,06979	
13	Румунія	34,68324	
14	Бельгія	37,29703	
15	Естонія	40,43638	
16	Іспанія	40,91868	
17	Нідерланди	43,02315	
18	Угорщина	44,47991	

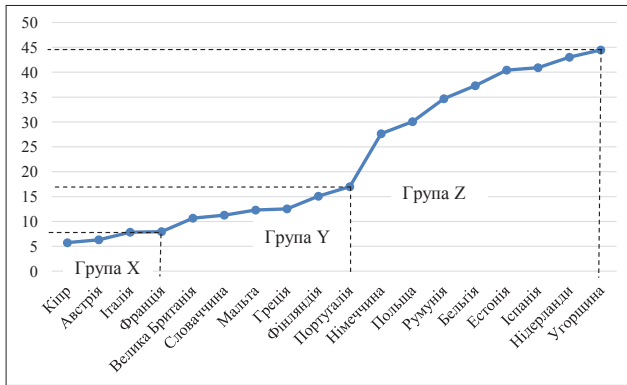


Рис. 5. Результати розподілу країн-імпортерів українських послуг за XYZ-аналізом

Розроблено автором

в сфері торгівлі послугами. До групи В потрапили Угорщина, Франція, Естонія, Мальта та Греція, які мають значний потенціал і в майбутньому можуть перейти в категорію А.

Метою проведення XYZ-аналізу європейських ринків збуту послуг стала класифікація даних країн-партнерів залежно від стабільності експорту послуг до них, у результаті чого зазначені країни були розподілені на три групи – X, Y та Z.

Зобразимо графічно результати проведеного XYZ-аналізу на рисунку 5.

Група X представляє низку країн, до яких стабільно експортуються різноманітні види послуг з України та прогноз експорту до даних країн має високу ймовірність. Так, на постійній основі Україна в даному напрямі співпрацює з Кіпром, Австрією, Італією та Францією. Група Y характеризує країни, експорт послуг до яких має відносно незначні коливання або має виражену сезонність. Даний ринок збуту включає країни: Велика Британія, Словаччина, Мальта, Греція, Фінляндія та Португалія. Країни групи Z є нестабільними з огляду на експорт послуг до них, тому неможливо чітко спрогнозувати обсяги даного показника.

Результати дослідження свідчать про необхідність якісних змін в розрізі міжнародної торгівлі послугами України в умовах орієнтації на європейський простір. Перспективними для держави мають стати зміна структури експорту України за напрямом наукомістких видів послуг та розвиток конкурентного середовища на українському ринку з метою підвищення якості послуг та конкурентоспроможності вітчизняних

провайдерів на міжнародному ринку послуг [5, с. 64].

Зростання сектору інформаційно-комунікаційних послуг стане передумовою для реструктуризації галузей національного господарства, стабільного надходження валюти в країну, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сектору послуг, що зможе забезпечити, у свою чергу, повноцінну інтеграцію України до світового економічного простору [1, с. 39].

Висновки. Таким чином, зовнішня торгівля України послугами розвивається досить швидкими темпами і за останні роки спостерігається позитивне сальдо торговельного балансу. Проте структура експорту послуг є незбалансованою і характеризується майже 50-відсотковим переважанням транспортних послуг. Це явище обмежує присутність України на світових ринках і не відповідає тенденціям високорозвинених країн світу. Нині Україна обрала європейський вектор у сфері торгівлі послугами і її основними та перспективними партнерами є країни ЄС. З їх числа за допомогою проведеного ABC- та XYZ-аналізу було виявлено найбільш прибуткові ринки збуту та найбільш стабільні за обсягами експорту країни-партнери. Для подальшого збільшення конкурентоспроможності послуг України на міжнародних ринках вважається за необхідне збільшення частки експорту наукоємних, інформаційних, інтелектуальних послуг, створення ефективної системи державної підтримки експорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережна Г.В. Особливості експорту та імпорту послуг України / Г.В. Бережна // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 35-40.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Чириченко Ю.В. Зовнішня торгівля послугами: глобальна емерджентність / Ю.В. Чириченко // Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1(70). – С. 64-69.
4. Кузьома О.Ю. Євровектор зовнішньої торгівлі України в контексті розширення ЄС / О.Ю. Кузьома // Вісник Київського національного університету. Серія: Економіка. – 2007. – Вип. 98. – С. 13-17.
5. Зайцев В.Є. Тенденції та особливості розвитку посткризового світового ринку послуг в умовах глобалізації / В.Є. Зайцев // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2011. – № 2. – С. 54-65.
6. Беззубченко О.А. Особливості включення України до світового ринку товарів та послуг / О.А. Беззубченко // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 2. – С. 145-154.
7. Чепурда Л.М. Оцінка сучасного стану і тенденцій розвитку ринку послуг України / Л.М. Чепурда // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 270-274.

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 334.012.82:330341.1

Скрипник Н.Є.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління підприємством
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

Хайрутдінов Е.О.

*магістр
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ І СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ

У статті досліджений генезис концептуальних підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки, проаналізований рівень глобальної конкурентоспроможності України за рейтингами Міжнародного Економічного Форуму в просторово-часовому вимірі та визначені пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги, конкурентоспроможність національної економіки, детермінанти.

Скрипник Н.Є., Хайрутдінов Э.А. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ

В статье исследован генезис концептуальных подходов по определению конкурентоспособности национальной экономики, проанализирован уровень глобальной конкурентоспособности Украины в рейтинге Международного Экономического Форума в пространственно-временном измерении и определены приоритетные направления повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентоспособность национальной экономики, детерминанты.

Skrypnik N.E., Khayrutdinov E.O. NATIONAL ECONOMY MARKETABILITY: THE ESSENCE AND MODERN APPROACHES TO THE INTERPRETATION

This article investigates the genesis of conceptual approaches to national economy marketability definition. The article contains the analysis of global marketability of Ukraine level according to Kyiv International Economic Forum ranking in the space-time continuum and defines the priority directions of national economy marketability improvement.

Keywords: competitiveness, competition, competitive advantage, competitiveness of national economy, determinants.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність національної економіки є багатоаспектним явищем, яке характеризується тісним взаємозв'язком та взаємообумовленістю її окремих елементів і рівнів. Поширення процесів економічної глобалізації робить актуальнішим питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки як запоруки сталого поступального розвитку. Комплекс різновекторних чинників, які формують передумови та загрози конкурентоспроможності національних економік, обумовлений підвищенням ступеня інтегрованості країн з різними рівнями соціально-економічного розвитку та конкурентними можливостями.

Необхідність глибшого теоретичного дослідження проблеми конкурентоспроможності національної економіки зумовлена складністю предмета дослідження та різноманітністю проявів феномену конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність є основною категорією ринкової економіки. Із зародженням економічних відносин пов'язані перші спроби оцінки конкурентоспроможності. Але тільки в останній чверті ХХ століття, що характеризується різкою зміною конкурентного середовища світової економіки, проблема конкурентоспроможності набула особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем конкурентоспро-

можності зробили такі вчені, як Е. Вогель, Е. Ворнер, П. Кругман, М. Портер, Дж. Стренд, Дж. Харт, Я. Базиліук, О. Білорус, В. Геєць, Б. Кваснюк, І. Крючкова, М. Кизим, О. Швиданенко, О. Шнипко та ін. Але, незважаючи на значний внесок у розвиток теорії конкурентоспроможності національної економіки як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, донині немає однозначного трактування категорії конкурентоспроможності. Відсутність системного наукового розуміння конкурентоспроможності є негативним фактором для проведення ефективної економічної політики.

Постановка завдання. Основним завданням наукового дослідження є аналіз генезису концептуальних підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки в сучасних реаліях сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У таблиці 1 представлені деякі визначення категорії конкурентоспроможності з погляду науковців різних економічних шкіл.

Огляд трактовок терміну «конкурентоспроможності» наданих провідними зарубіжними та вітчизняними науковцями дає змогу висновки, що автори наводять відповідні визначення терміна залежно від власного розуміння мети національної економіки. Згідно із думками багатьох дослідників, складовою

Таблиця 1

Тракткування категорії «конкурентоспроможність»

Визначення	Автор
Конкурентоспроможність – це здатність країни досягти постійних високих темпів зростання ВВП на душу населення.	Всесвітній економічний форум [1]
Конкурентоспроможність – це реально і потенційна можливість фірм за наявних умов проектувати, виготовляти, збувати товари, які за ціновими й неціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів.	Інститут менеджменту і розвитку (HMD) [2]
Конкурентоспроможність країни – це здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійного зростаючого рівня життя населення.	Економічна енциклопедія (К. Штальман, М. Дряхлов, В. Хартман) [3, с. 814]
Конкурентоспроможність країни є сукупністю притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення, що є прийнятним для міжнародної торгівлі за співвідношенням ціна–якість.	Б. Кваснюк [4, с. 15]
Конкурентоспроможність національної економіки виявляє здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.	Я. Базиліук [5, с. 5]
Конкурентоспроможність національної економіки – економічна категорія, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів.	Я. Базиліук [5, с. 6]
Конкурентоспроможність – це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу.	М. Портер, Д. Сакс, А. Варнер [6, с. 14]
Конкурентоспроможність як єдиний гомогенний термін не існує, проте має місце система двох пов'язаних, але самостійних видів конкурентоспроможності – споживчої та виробничої, які у своєму поєднанні (але системному, а не механічному) формують поняття глобальної конкурентоспроможності. Під споживчою конкурентоспроможністю варто розуміти спроможність середовища (країни, регіону, міста тощо) забезпечити населенню, яке споживає на відповідній території, рівень споживання, достатній для того, щоб бути привабливим для нього за умов глобальної пропозиції. Під виробничою конкурентоспроможністю варто розуміти спроможність економічних суб'єктів різного рівня інтегрованості зберігати стійкі позиції в задоволенні глобалізованого попиту.	О. Швиданенко [7, с. 86-87]
Конкурентоспроможність національної економіки є атрибутом господарської системи, що базується на світовому розподілі праці та міжнародному товарному обміні, ... розвивається у внутрішньому середовищі країни в результаті в результаті конкурентного змагання, ... відповідальність за рівень конкурентоспроможності національної економіки несе держава, якій належить провідна роль у визначенні важелів економічної політики, дотриманні зобов'язань перед світовими організаціями та країнами партнерами в застосуванні корегувальних механізмів, здатних нейтралізувати негативні фактори внутрішнього та зовнішнього походження і не допустити погіршення соціально-економічних параметрів розвитку країни.	М. Кизим [8, с. 8 -9]
Усталена конкурентоспроможність країни – здатність оптимально реалізувати свої конкурентні переваги, орієнтуючись, з рештою, на постійне підвищення продуктивності праці	Б. Губський [9, с. 44]

конкурентоспроможності є ефективне використання ресурсно-виробничого потенціалу економіки, підвищення її продуктивності. Засновник теорії конкурентоспроможності націй М. Портер розглядає конкурентоспроможність країни як наявність, збереження і розвиток її конкурентних переваг в умовах динамічної міжнародної конкуренції, в якій головну роль відіграють інновації. Основними факторами конкурентоспроможності сучасному постіндустріальному суспільству є не традиційні переваги (наявність ресурсів, вигідне геополітичне становище тощо), а нові – конкурентні переваги, пов'язані з розвитком інтелектуального капіталу [10].

Таким чином, основою сучасної глобальної конкуренції є переваги, які засновані на науково-технологічних досягненнях і інноваціях. Рівень розвитку науки, наукоємних технологій, освіти та інформаційного середовища – це ті фактори, які визначають положення держави в глобальній конкуренції. Вони визначають спроможність державного господарського механізму генерувати високу інноваційну активність. Нові технології забезпечують зростання

ефективності виробництва та дають змогу досягнути головної умови національної конкурентоспроможності – виробництва товарів та послуг, які відповідають вимогам світових ринків.

На нашу думку, стрижнем української моделі національної конкурентоспроможності є її порівняльні та технологічні конкурентні переваги. Серед них особливо виділяються: вигідне гео економічне розташування країни; різноманітні запаси природних ресурсів; численні кваліфіковані трудові ресурси; потужна матеріально-технічна база; наявність у деяких галузях промисловості, особливо в аерокосмічній, унікальних передових технологій, які спираються на розвинутий науковий та високий інтелектуальний потенціал виробничого персоналу. Однак реалізація національних конкурентних переваг на практиці ускладнюється низкою конкуренто-розливих місць у вітчизняній економіці.

Незважаючи на доволі значні здобутки науковців у вивченні проблеми конкурентоспроможності національної економіки, ми пропонуємо уточнення та узгальнення даної економічної категорії: конкуренто-

спроможність національної економіки це здатність соціально-економічної системи реалізувати ресурсний, технологічний, інноваційний, соціалізаційний потенціали для задоволення потреб сучасного економічного розвитку суспільства відповідно до умов глобалізованого світу.

У світові теорії та практики для оцінки конкурентоспроможності економіки країни використовуються ресурсний, факторний та рейтинговий підходи. Ресурсний підхід оснований на аналізі технологій, наявності капіталу для внутрішнього та зовнішнього інвестування, чисельністю та кваліфікацією трудових ресурсів, економіко-географічним положенням країни. Факторний підхід дає можливість оцінити зміну позицій країни на світових ринках залежно від рівня розвитку національної економіки, що характеризується рівнем факторів економічного зростання. Рейтинговий підхід дає інтегральне відображення стану економіки відповідно до тієї та іншої системи показників.

Проблема формування висококонкурентної національної економіки є нині ключовою, оскільки практика свідчить про те, що більшість вітчизняних суб'єктів господарювання виявилися неконкуренто-

спроможними на світових ринках, що зафіксували дані рейтингів авторитетних міжнародних організацій, згідно з якими Україна посідає одне із останніх місць серед країн, представлених у цих дослідженнях.

У міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну традиційно зараховують до країн, які розвиваються та характеризуються підвищеною політичною й економічною нестабільністю, несприятливим інвестиційним кліматом і високими ризиками господарської діяльності.

У таблиці 1 репрезентовані рейтинги глобальної конкурентоспроможності України, деяких пострадянських країн та світових лідерів у 2008–2015 рр.

За даними останнього звіту «The Global Competitiveness Report 2015–2016», Україна посіла 79 місце серед 140 країн світу, спустившись на 3 позиції в рейтингу, порівняно з минулим роком. Найближчими сусідами України у цього річного рейтингу опинилися Гватемала і Таджикистан.

Побудований за методологією Всесвітнього Економічного Форуму, індекс глобальної конкурентоспроможності є інструментом, за допомогою якого можна оцінити відносно сильні і слабкі сторони національної економіки і порівняти їх з іншими країнами.

Таблиця 2

Рейтинги країн за індексом глобальної конкурентоспроможності

GCI	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016	Зміна рейтингу	
									2014–2015	2015–2016
Швейцарія	2	1	1	1	1	1	1	1	0	0
США	4	2	4	5	7	5	3	3	+2	0
Німеччина	3	7	5	6	6	4	5	4	-1	+1
Китай	30	29	27	26	29	29	28	28	+1	0
Естонія	32	35	33	33	34	32	29	30	+3	-1
Польща	53	46	39	41	41	42	43	41	-1	+2
Росія	51	63	63	66	67	64	53	45	+11	+8
Казахстан	66	67	72	72	51	50	50	42	0	+8
Україна	72	82	89	82	73	84	76	79	+8	-3
Грузія	90	90	93	88	76	72	69	66	+3	+3
Таджикистан	117	122	116	105	100	-	91	80	+9	+11
Кількість країн учасниць	134	133	139	142	144	148	144	140		

Складено та розраховано за даними [1]

Таблиця 3

Результати України за складовими GCI за 2014–2015 рр. [1]

Індекс глобальної конкурентоспроможності та його складові	2014–2015 рр.		2015–2016 рр.		Відхилення	
	рейтинг (із 142)	бал (1-7)	рейтинг (із 139)	бал (1-7)	рейтинг	бал
GCI	76	4,1	79	4,0	+3	-0,1
Основні вимоги (40,0%)	87	4,4	101	4,1	-14	-0,3
Державні та приватні інституції	130	3,0	130	3,1	-	-0,1
Інфраструктура	68	4,2	69	4,1	-1	-0,1
Макроекономічна стабільність	105	4,1	134	3,1	-29	-1,0
Охорона здоров'я та початкова освіта	43	6,1	45	6,1	-2	-
Підсилювачі ефективності (50,0%)	67	4,1	65	4,1	+2	-
Вища освіта та професійна підготовка	40	4,9	34	5,0	+7	+0,1
Ефективність ринку товарів	112	4,0	106	4,0	+6	-
Ефективність ринку праці	80	4,1	56	4,3	+24	+0,2
Рівень розвитку фінансового ринку	107	3,5	121	3,2	-14	-0,3
Оснащення новітніми технологіями	85	3,5	86	3,4	-1	-0,1
Розмір ринку	38	4,6	45	4,5	-7	-0,1
Фактори інновацій та розвитку (10,0%)	92	3,4	72	3,6	+20	+0,2
Рівень розвитку бізнесу	99	3,7	91	3,7	+8	-
Інновації	81	3,2	54	3,4	+27	+0,2

Методологія розрахунків змінювалася з 1979 р., коли був опублікований попередній Звіт про Глобальну Конкурентоспроможність – карта конкурентоспроможності. У 2001 р. її було замінено Індексом зростання конкурентоспроможності, розробленим професором Джефрі Саксом. Уперше Індекс Глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) був розроблений групою вчених на чолі із професором Сала-і-Мартіном з Колумбійського університету і представлений у 2004 р. Нині команда фахівців, які очолює М. Портер, робить новий крок у розвитку методології конкурентоспроможності і якості дослідження опитування бізнесової еліти корпоративного сектора. Ідея полягає у побудові Нового індексу глобальної Конкурентоспроможності (New Global Competitiveness Index), що інтегрує два існуючих індекси – Business Competitiveness Index та Global Competitiveness Index – в один, відображаючи мікро- та макрораспекти концепції конкурентоспроможності.

За Індексом Глобальної Конкурентоспроможності країни оцінюють за такими параметрами, які згруповані у три групи:

1) основні вимоги (державні та приватні інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта);

2) підсилювачі ефективності (вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, оснащення новітніми технологіями, розмір ринку);

3) фактори інновацій та розвитку (рівень розвитку бізнесу, інновації).

Підхід до оцінки конкурентоспроможності країн світу з використанням індексу GCI фокусується на конкурентоспроможності як системі інститутів і різних типів економічної політики, що підтримують економічне зростання країни у середньостроковому періоді. GCI складається із трьох субіндексів, які у свою чергу складаються з декількох індексів. У таблиці 3 репрезентовані результати України за основними складовими індексу глобальної конкурентоспроможності Україна в 2015 р. порівняно з 2016 р.

Серед 12 складових, які враховуються при визначенні рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, негативно впливають на рівень конкурентоспроможності України такі чинники:

1) рівень розвитку інституцій (130 місце), що пов'язано з недостатнім захистом прав власності на землю, практикою ігнорування та невиконання норм законодавства, низьким рівнем державного управління в Україні, високим рівнем бюрократизації та неефективністю державних фінансів, надмірною політичною залежністю судової системи;

2) рівень макроекономічної стабільності (134 місце, що на 29 позицій вище за минулий рік), що обумовлено незадовільним платіжним балансом, високим рівнем доларизації економіки та ризиком суверенного дефолту;

3) ефективність ринку товарів (106 місце, рейтинг вищий на шість позицій порівняно з минулим роком), що свідчить про проблеми в розвитку конкуренції на внутрішньому ринку, які обумовлені втручанням держави в роботу ринків, нерівномірним розподілом податкового навантаження;

4) досконалість фінансового ринку (121 місце, рейтинг нижчий на 14 позицій порівняно з минулим

роком), що є доказом недосконалості фінансової системи формувати ринково-кредитні потоки у секторах економіки відповідно до цілей державної економічної політики;

5) розвиненість бізнес-процесів (91 місце, що на 8 позицій вище, ніж у минулому році), що є наслідком неефективної державної політики у сфері сприяння ведення бізнесу.

Варто зазначити, що за результатами останнього року порівняння Україна зробила крок вперед за деякими детермінантами конкурентоспроможності, що формують GCI. Результати дослідження, представлені в таблиці 3, свідчать, що за субіндексами «підсилювачі ефективності» Україна покращила рейтинг з 67 до 65 позиції, «факторами інновації та розвитку» з 92 до 72, але за субіндексом «базові вимоги» рейтинг знизився з 87 до 101 позиції.

Покращення значень субіндексів, особливо такого, як «підсилювачі ефективності», що має вагу 50% в загальному індексі, для конкурентоспроможності України мають принципове значення. Відповідно до діючої методики оцінки конкурентоспроможності Україна належить до групи країн, орієнтованих на ефективність. На цьому етапі особливого значення набувають детермінанти конкурентоспроможності, що об'єднані в групу «підсилювачі ефективності», які залишаються ключовими і на третій стадії розвитку економіки орієнтованої на інновації, тоді як роль базових вимог зменшується до 20%, а факторів розвитку та інноваційного потенціалу зростає до 30%.

Висновки. Початок відновлення світової економіки створює передумови виходу України з кризи. Проте цього недостатньо для підвищення конкурентоспроможності країни. Як показують результати оцінки GCI, Україні насамперед потрібні дії, спрямовані на стабілізацію державних фінансів, оздоровлення банківської системи, спрощення системи регулювання і стимулювання конкуренції

На жаль, протягом 2008–2015 рр. Україні не вдалося посилити свої позиції у світових рейтингах оцінки глобальної конкурентоспроможності. Економічна політика України неоліберального типу залишила поза увагою фундаментальні основи розвитку економіки в умовах ринку. Тому з метою подолання негативних тенденцій розвитку національної економіки необхідно переглянути концептуальні засади економічної політики на принципово іншій, ліберально-демократичній основі. Економічні реформи мають включати системні заходи, спрямовані на створення сприятливого середовища ведення бізнесу; забезпечення довгострокової фінансової стабільності; підвищення ефективності державного управління; розвиток конкуренції на внутрішньому товарному ринку.

В умовах загострення глобальної конкуренції, наростання стратегічних викликів суспільству та економіці України зростає необхідність дослідження національної конкурентоспроможності як процесу, що відбувається під впливом цілої сукупності факторів, які постійно розвиваються та змінюються.

Пріоритетним напрямом зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є посилення інноваційного вектора економічної динаміки як функції поліпшення макроструктурних пропорцій економіки та оптимізації відтворювальних процесів, зокрема – через інструменти інвестиційної, податкової та амортизаційної політики держави і визначення відповідних пріоритетів державної політики нагромадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.
2. IMD World Competitiveness Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imd.org/wcc/>.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
4. Конкурентоспроможність української економіки / [Кваснюк Б.Є., Кіреєв С.І., Болховітінова О.Ю. та ін.]; за ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2006. – 96 с.
5. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Базиліук Я.Б. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.
6. Executive Summary; Current Competitiveness and Growth Competitiveness, in The Global Competitiveness Report 2000 (Oxford University Press, 2000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cid.harvard.edu/archive/res/gcr_2000_overview.pdf.
7. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О.А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.
8. Кизим М.О. Формування державної цільової програми підвищення конкурентоспроможності регіонів України: монографія / М.О. Кизим, Є.М. Крячко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 292 с.
9. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі: монографія / Б.В. Губський. – К.: Наукова думка, 1998. – 390 с.
10. Портер М.Э. Конкуренция: учеб. пособие / М.Э. Портер; пер. с англ. под ред. Я.В. Заблоцкого. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.

УДК 334.012

Солодовник О.О.

кандидат економічних наук,

професор кафедри фінансів та кредиту

Харківського національного університету будівництва та архітектури

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ УЗГОДЖЕНОСТІ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН ПП

У статті висвітлено питання оцінки узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін публічно-приватного партнерства як складової оцінки фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства. Запропоновано методичний підхід до інтегральної оцінки та здійснено оцінку узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін публічно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: інтереси, оцінка, публічно-приватне партнерство, фінансово-економічна безпека.

Солодовник О.А. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СОГЛАСОВАННОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИНТЕРЕСОВ СТОРОН ППП

В статье рассмотрен вопрос оценки согласованности финансово-экономических интересов сторон публично-частного партнерства как составляющей оценки финансово-экономической безопасности публично-частного партнерства. Предложен методический подход к интегральной оценке и оценены финансово-экономические интересы сторон публично-частного партнерства в Украине.

Ключевые слова: интересы, оценка, публично-частное партнерство финансово-экономическая безопасность.

Solodovnik O.O. METHODOICAL APPROACH TO THE ESTIMATION OF COORDINATED FINANCIAL AND ECONOMIC
INTERESTS THE PARTIES IN PPP

This paper suggests the investigation of the estimation of coordinated financial and economic interests of Public-Private Partnership parties as the component of financial and economic security of the Public-Private Partnership. The methodical approach to the integral estimation has been suggested. The estimation of coordinated financial and economic interests the parties in Public-Private Partnership in Ukraine has been solved.

Keywords: estimation, financial and economic security, interests, public private partnership.

Постановка проблеми. Останнім часом питання розвитку публічно-приватного партнерства (далі – ППП) дедалі більше привертає увагу вітчизняних учених у зв'язку із необхідністю вибудовування в Україні принципово нового інституційного механізму інноваційних змін. Так, на необхідності розвитку механізмів ППП для реалізації інноваційних проектів наголошується у Національній доповіді «Інноваційна Україна – 2020» [1], результатах досліджень НАН України «Основні проблеми та напрями інноваційного розвитку України у 2015–2020 рр.» [2], а також низці публікації відомих українських учених на шпальтах журналу «Економіка України» у ході дискусії, започаткованої академіком НАН України В.М. Гейцем статтею «Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України» [3]. Визначений науковцями вектор подальшого розвитку ППП в Україні спонукає до активних наукових досліджень як у теоретичній,

так і практичній сферах. Зокрема, впровадження у господарську практику моделі ППП для реалізації інноваційних проектів, які є високоризикованими і капіталоемними, в умовах існування надзвичайних ризиків і загроз в економічній і фінансовій сферах, актуалізує проблему створення дієвих механізмів забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам розвитку ППП в Україні свої праці присвятили такі вітчизняні науковці, як І.В. Богдан [4], Б.О. Винницький [5], О.М. Головінов [6], О.В. Длугопольський [7], І.В. Запатріна [8], К.В. Павлюк [9], Л.І. Федулова [10], І.К. Чукаєва [11] та ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць з цієї тематики, проблеми безпеки ППП і досі залишаються малодослідженими. Існує потреба в науковому обґрунтуванні забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, розробленні його цілісної методології та кола принципових питань і методик

оцінювання та прогнозування фінансово-економічної безпеки ППП.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методичного підходу до оцінки та оцінка узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП в Україні задля наукового обґрунтування основних напрямів забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Партнерська взаємодія держави і бізнесу у формі ППП має тривалу еволюцію, проте інтерес сторін ППП до співпраці у такому форматі в окремі історичні періоди був різним. Наразі ППП переживає ренесанс: з початку 90-х років ХХ ст. у Великобританії, а згодом і в інших країнах світу, започатковується приватна фінансова ініціатива (PFI); у практику господарювання впроваджуються нові форми ППП; значно розширюється коло країн і спектр секторів економіки, в яких застосовується ППП; формуються відповідні партнерства на глобальному рівні.

Важливою умовою ініціювання та реалізації ППП, як і будь-якої угоди, є згода сторін. Основні мотиви (інтереси), що спонукають сторони до спільних дій у такому форматі, лежать у фінансово-економічній площині. Конфлікт фінансово-економічних інтересів сторін ППП може унеможливити ініціювання угоди про ППП або загальмувати хід її виконання або стати причиною її розірвання. Відповідно, такий конфлікт має розглядатися як небезпека, а неузгодженість фінансово-економічних інтересів сторін ППП – як загроза фінансово-економічній безпеці ППП.

Під фінансово-економічною безпекою ППП ми розуміємо стан публічного та приватного партнерів і відносин між ними, який забезпечує захист їх загальних фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз і створює передумови суспільного розвитку. Її стан характеризується за допомогою критеріїв та показників. Критерій – це ознака, на підставі якої визначається здатність економічної системи протистояти проявам небезпеки [12, с. 19]. Здатність ППП протистояти небезпеці виникнення конфлікту фінансово-економічних інтересів його сторін визначається таким критерієм, як умови запобігання та розв'язання конфліктів фінансово-економічних інтересів. Зазначений критерій обумовлює вибір певних показників фінансово-економічної безпеки ППП, за допомогою яких можна охарактеризувати й описати стан публічного і приватного партнерів і відносин між ними, а також здатність захистити їх спільні фінансово-економічні інтереси. В якості одного з таких показників ми пропонуємо використовувати інтегральний показник узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП, який розраховується на основі оцінок фінансово-економічних інтересів публічного і приватного партнерів.

Важливими методичними питаннями в побудові інтегрального показника є: по-перше, формування системи оціночних показників; по-друге, вибір форми самого інтегрального показника, який на основі побудованої системи одиничних показників надаватиме їх узагальнену оцінку [13].

Оскільки Законом України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [14] пріоритетом економічної політики України визнано розвиток механізмів державно-приватного партнерства з метою залучення інвестицій у модернізацію промислової та соціальної інфраструктури, у вирішенні першої проблеми як одиничні параметри можуть розглядатися відповідні систематизовані показники, що надають

оцінку інвестиційної привабливості та потреби держави в інвестиціях, а також ефективності їх використання. Інвестиційну привабливість держави зумовлює динаміка її економічного розвитку, що відбито в темпах зростання ВДВ та інших показниках, а знижує – неефективність господарювання, зокрема, високі матеріалоемність виробництва, ступінь спрацювання та незначне оновлення основних фондів [15]. Потреба у залученні приватних інвестицій у модернізацію об'єктів промислової та соціальної інфраструктури знижується при збільшенні видатків державного та місцевих бюджетів, пов'язаних із забезпеченням функціонування таких об'єктів. Ефективність використання інвестицій визначається, насамперед, співвідношенням прибутку від інвестування та обсягу інвестицій, що на макrorівні відображено в показнику капіталовіддачі інвестицій [15]. Виходячи з окреслених припущень, можливостей та особливостей української статистики, а також враховуючи світовий досвід мінімізації кількості показників, для аналізу та оцінки узгодженості інтересів сторін ППП нами сформовано систему одиничних показників, які об'єднано в два напрями:

1) урахування інтересів публічного партнера (ступінь зносу основних засобів, темп росту ВДВ у фактичних цінах, матеріалоемність, частка витрат Зведеного бюджету на фінансування об'єктів інфраструктури та економічну діяльність у ВВП);

2) урахування інтересів приватного партнера (рентабельність операційної діяльності, капіталовіддача, рентабельність інвестованого капіталу).

Щодо проблеми вибору інтегрального показника, то найбільш широко в наукових дослідженнях та побудові узагальнювальних показників використовують різні види середніх зважених величин: середню арифметичну, геометричну, квадратичну та деякі інші [13]. У роботі [15] авторами запропоновано та емпірично доведено доцільність застосування методу багатовимірної середньої для статистичного оцінювання інтересів суб'єктів інвестування. Цей метод також застосовується в окремих методиках оцінювання економічної безпеки України [16; 17]. Багатовимірні середні дають узагальнену характеристику кожної одиниці за кількома ознаками одночасно [18, с. 160]. При цьому одиничні показники можуть мати різну розмірність, тому для їх поєднання в інтегральному показнику застосовується процедура стандартизації або нормування на основі середньоарифметичного значення показників за однією одиницею



Рис. 1. Порядок оцінки узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП

сукупності. Останнє методичне положення відповідає ключовому принципу здійснення ППП – рівність сторін ППП.

Відповідно до запропонованого методичного підходу в якості одиниці сукупності у дослідженнях можуть розглядатися окремі країни, регіони, види економічної діяльності, проекти ППП. Як приклад, розглянемо порядок оцінки узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП за видами економічної діяльності (рис. 1).

Система одиничних показників оцінки узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП формується з показників, що описують фінансово-економічні інтереси сторін ППП, тобто для кожного партнера P^s формується набір фінансово-економічних показників, що характеризує його інтереси (X_{ij}^s , де i – індекс виду економічної діяльності, що аналізується, j – індекс одиничного показника, що характеризує інтереси s -го партнера).

Розрахунок стандартизованих показників для кожного виду економічної діяльності в розрізі інтересів партнерів здійснюється за формулою:

$$Z_{ij}^s = \frac{X_{ij}^s}{\bar{X}_j^s}, \quad (1)$$

де Z_{ij}^s – значення стандартизованого показника, що описує інтереси s -го партнера;

X_{ij}^s – значення j -го ($j = \overline{1, n}$) показника, що описує інтереси s -го партнера ($s = \overline{1, p}$) за i -м видом економічної діяльності ($i = \overline{1, m}$);

\bar{X}_j^s – середньоарифметичне значення показника за видами економічної діяльності.

Інтегральні оцінки фінансово-економічних інтересів сторін ППП за видами економічної діяльності розраховуються як середньоарифметичні значення їхніх стандартизованих показників за формулою:

$$I_i^s = \frac{Z_{i1}^s + Z_{i2}^s + \dots + Z_{ij}^s + \dots + Z_{in}^s}{n}, \quad (2)$$

де I_i^s – інтегральна оцінка s -го партнера за i -м видом економічної діяльності.

Інтегральні оцінки узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП за видами економічної діяльності розраховуються як середньоарифметичні значення інтегральних оцінок фінансово-економічних інтересів сторін за формулою:

$$I_i = \frac{I_i^1 + I_i^2 + \dots + I_i^p}{p}, \quad (3)$$

де I_i – інтегральна оцінка узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП за i -м видом економічної діяльності.

На останньому етапі оцінки узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП відповідно до величини інтегральних оцінок будується рейтинг та класифікуються види економічної діяльності за рівнем узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП у відповідному році. Для цього пропонуємо використати метод аналітичного групування.

Для розрахунку одиничних показників оцінки інтересів сторін ППП нами використано дані Державної служби статистики України за 2010–2013 рр. щодо рентабельності операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності, обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності, вартості основних засобів України за видами економічної діяльності, фінансових результатів до оподаткування за видами економічної діяльності, капітальних інвестицій за видами економічної діяльності, наявності і стану основних засобів за видами економічної діяльності [19] і виробництва та розподілу ВВП за видами еко-

номічної діяльності [20, с. 24–25], а також інформацію Міністерства фінансів України про стан виконання Зведеного бюджету України [21].

Отримані на основі проведених розрахунків результати свідчать про існування значних розбіжностей як між інтересами державного і приватних партнерів, так і за їх узгодженістю за видами економічної діяльності, а також в розрізі окремих років досліджуваного періоду, що відповідним чином відбилося на рейтингу видів економічної діяльності (табл. 1). Так, для публічного партнера протягом 2010–2013 рр. найбільший інтерес представляли проекти ППП у таких видах економічної діяльності (займали перші три місця у рейтингу за інтегральною оцінкою інтересів державного партнера), як: будівництво (2011–2013 рр.); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (2010–2013 рр.); інформація та телекомунікації (2010–2013 рр.); освіта (2010 р.). Натомість для приватних партнерів спектр найбільш привабливих видів економічної діяльності (посіли перші три місця у рейтингу за інтегральною оцінкою інтересів приватного партнера) протягом 2010–2013 рр. був ширшим, зокрема: водопостачання, каналізація, поводження з відходами (2010–2011 рр.); будівництво (2010 р.); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (2012 р.); інформація та телекомунікації (2010, 2012 та 2013 рр.); діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (2011 р.); освіта (2012 і 2013 рр.); охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (2013 р.); мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (2011 р.). Найменш привабливим видом економічної діяльності для обох партнерів протягом 2010–2013 рр. було мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (за винятком 2011 р. для приватного партнера).

Аналізуючи дані таблиці 1, можна дійти висновку, що найвищий рівень узгодженості інтересів сторін ППП в Україні у 2010, 2012 і 2013 роках був за таким видом економічної діяльності як «Інформація та телекомунікації». У цей період достатньо високий рівень узгодженості інтересів державного і приватних партнерів спостерігався в освіті, на транспорті та в сфері охорони здоров'я, а найнижчий – за таким видом економічної діяльності як «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок». Натомість останній мав найвищий рівень узгодженості інтересів сторін ППП у 2011 р.

Найбільш чисельною групою у 2010 та 2012 рр. була група з високим рівнем узгодженості інтересів сторін ППП, до якої входило по п'ять видів економічної діяльності, у 2011 р. – група з низьким рівнем узгодженості інтересів, що включала також п'ять видів економічної діяльності, а у 2013 р. – група з помірним рівнем узгодженості, яка складалася з трьох видів економічної діяльності.

Протягом 2010–2013 рр. жоден з видів економічної діяльності не зміг втримати своїх позицій у рейтингу узгодженості інтересів сторін ППП. Натомість два види економічної діяльності – «Інформація та телекомунікації» та «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» стабільно утримували свої позиції (перше і шосте місця у рейтингу відповідно) протягом трьох з чотирьох років, що аналізуються. Відносну стабільність щодо узгодженості інтересів державного і приватних партнерів продемонстрували такі види економічної діяльності: «Водопостачання; каналізація, поводження з відходами» – друге місце у рейтингу впродовж 2010–2011 рр., «Освіта» – друге місце у 2012–2013 рр., «Постачання електроенергії,

Таблиця 1

Групування видів економічної діяльності за рівнем узгодженості інтересів сторін ППП, 2010–2013 рр.

Рівень узгодженості інтересів сторін ППП	Кількість видів економічної діяльності	Види економічної діяльності	Місце виду економічної діяльності в рейтингу
Максимальний			
2010	3	Інформація та телекомунікації;	1
		Водопостачання; каналізація, поводження з відходами;	2
		Будівництво	3
2011	1	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1
2012	2	Інформація та телекомунікації;	1
		Освіта	2
2013	2	Інформація та телекомунікації;	1
		Освіта	2
Високий			
2010	5	Освіта;	4
		Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність;	5
		Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;	6
		Тимчасове розміщування й організація харчування;	7
		Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	8
2011	0	-	
2012	5	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність;	3
		Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря;	4
		Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування;	5
		Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;	6
		Будівництво	7
2013	2	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;	3
		Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4
Помірний			
2010	1	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	9
2011	1	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	2
2012	1	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	8
2013	3	Будівництво;	5
		Тимчасове розміщування й організація харчування;	6
		Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	7
Середній			
2010	0	-	
2011	3	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування;	3
		Будівництво;	4
		Тимчасове розміщування й організація харчування	5
2012	0	-	
2013	1	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	8
Низький			
2010	1	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	10
2011	5	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;	6
		Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря;	7
		Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність;	8
		Освіта;	9
		Інформація та телекомунікації	10
2012	2	Тимчасове розміщування й організація харчування	9
		Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	10
2013	2	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	9
		Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	10

газу, пари та кондиційованого повітря» – сьоме місце у рейтингах за 2011 та 2013 рр., «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» – останнє місце у 2010 та 2013 рр.

За період, що аналізується, покращили свій рейтинг за рівнем узгодженості інтересів сторін ППП такі види економічної діяльності: «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» перемістився на 3 позиції вгору з шостої на третю, «Освіта» – на 2 позиції з четвертої на другу, «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря», «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність», «Тимчасове розміщення й організація харчування» і «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування» – на 1 позицію. Водночас такі види економічної діяльності, як «Будівництво» і «Водопостачання; каналізація, поводження з відходами», погіршили свої позиції – з третьої до п'ятої і з другої до дев'ятої відповідно.

Висновки. Впровадження в Україні механізмів ППП в інноваційній сфері в умовах існування надзвичайних ризиків і загроз актуалізує питання розробки цілісної методології забезпечення фінансово-економічної безпеки таких партнерств та кола принципів питань і методик оцінювання та прогнозування фінансово-економічної безпеки ППП. У ході дослідження теоретично обґрунтовано, що конфлікт фінансово-економічних інтересів сторін ППП має розглядатися як небезпека, а їх неузгодженість – як загроза фінансово-економічній безпеці ППП. З огляду на це, в якості одного з показників оцінки фінансово-економічної безпеки ППП доцільно використовувати інтегральний показник узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП, який розраховується на основі оцінок фінансово-економічних інтересів публічного і приватного партнерів.

Для інтегральної оцінки узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП розроблено методичний підхід, який: дає змогу врахувати поліваріантність фінансово-економічних інтересів сторін ППП та реалізувати комплексний підхід до дослідження їх узгодженості; ґрунтується на використанні економіко-математичних методів дослідження і показників офіційної статистичної звітності, яка формується згідно з міжнародними стандартами, що дає змогу уникнути суб'єктивності в оцінках та здійснювати міжкраїнові, міжрегіональні та міжгалузеві порівняння; дає можливість здійснювати оцінку інтересів публічного і приватних партнерів та їх узгодженості в динаміці.

Результати оцінки фінансово-економічних інтересів сторін ППП та їх узгодженості упродовж 2010–2013 рр. в Україні свідчать про існування значних розбіжностей як між інтересами публічного і приватних партнерів, так і за їх узгодженістю за видами економічної діяльності, а також в розрізі окремих років. При цьому інтереси приватних партнерів мали ширший діапазон змін як у кількісному, так і в якісному (за видами економічної діяльності) вимірах. Така ситуація вказує на існування небезпеки розвитку ППП в Україні та підтверджує тезу щодо необхідності наукового обґрунтування забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП. Емпіричне дослідження показало, що протягом досліджуваного періоду жоден з видів економічної діяльності не зміг втримати своїх позицій у групі та рейтингу узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Зазначені обставини доводять нелінійний

характер розвитку системи фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що дає підстави для застосування синергетичної парадигми наукового дослідження в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП. Найвищий рівень узгодженості інтересів сторін ППП в Україні спостерігався за такими видами економічної діяльності як «Інформація та телекомунікації» і «Освіта», що є вагомим аргументом на користь впровадження в Україні кращої світової практики застосування ППП в інноваційній сфері. Отримані результати можуть бути використані при розробці політики інноваційного розвитку в Україні.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з формуванням цілісного переліку критеріїв фінансово-економічної безпеки ППП та розробкою відповідного методичного підходу до оцінювання її рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єгоров І.Ю. «Інноваційна Україна – 2020»: основні положення національної доповіді / І.Ю. Єгоров // Економіка України. – 2015. – № 9. – С. 4-18.
2. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В.М. Геєць // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 4-25.
3. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В.М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4-25.
4. Богдан І. Концесії в Україні: форми та шляхи запровадження / І. Богдан // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 35-45.
5. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б.О. Винницький, М. Лендьял, Б.П. Онищук та ін. – К.: К.І.С., 2008. – 108 с.
6. Головінов О.М. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства / О.М. Головінов, Л.А. Дмитриченко // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 4-8.
7. Длугопольський О.В. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України / Длугопольський О.В., Жуковська А.Ю. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 43-49.
8. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62-86.
9. Павлюк К.В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я / К.В. Павлюк, О.В. Степанова // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 43-55.
10. Федулова Л.І. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства / Л.І. Федулова // Фінанси України. – 2012. – № 12. – С. 79-92.
11. Чукаєва І.К. Державно-приватне партнерство у реалізації проєктів енергетичної інфраструктури / І.К. Чукаєва, Бран Л.Г. // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 46-53.
12. Бандурка О.М. Основи економічної безпеки: підручник / О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
13. Булатова О. Потенціал розвитку трансконтинентальної інтеграції / О. Булатова // Журнал європейської економіки. – 2014. – Том 13(№ 3). – С. 248-272.
14. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.
15. Сидорова А. Кількісна оцінка узгодженості інтересів суб'єктів іноземного інвестування / А. Сидорова, Г. Анісімова // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 49-58.
16. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.; За ред. Гейця В.М.: монографія. – Х.: ВД: «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
17. Степаненко А., Герасимов М. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів / А. Степаненко, М. Герасимов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 39-54.
18. Мармоза А.Т. Теорія статистики: підручник / А.Т. Мармоза. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 592 с.

19. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование : монография / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2004. – 144 с.
20. Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
21. Украина у цифрах 2014 : статистичний збірник. – К., 2015. – 238 с.
22. Інформація про стан виконання Зведеного і Державного бюджетів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77440.

УДК 338.24.01

Стрий Л.А.

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятия
Одесского национального политехнического университета;
профессор кафедры менеджмента и маркетинга
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

Захарченко Л.А.

*кандидат экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

Голубев А.К.

*кандидат технических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

СЕТЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РЫНКОВ ИНФОКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена изложению результатов исследования современных подходов к выбору организационных структур и представлению сетевой модели организации рынков инфокоммуникационной отрасли, разработанной авторами. Рассмотрены трансформационные преобразования организационных структур в процессе формирования информационной экономики; современные организационные структуры, которые могут представлять интерес для отрасли инфокоммуникаций: плоские сетевые структуры горизонтальных корпораций, межфирменные сети как формы организационной гибкости; корпоративные стратегические альянсы. Представлена схема модели организации рынков инфокоммуникационной отрасли.

Ключевые слова: гибкие производственные структуры, межфирменные сети, организационная гибкость, организационная структура, принципы организации, плоская сетевая структура, рынки инфокоммуникационных услуг, сетевая модель, стратегические альянсы.

Стрий Л.О., Захарченко Л.А., Голубев А.К. МЕРЕЖЕВА ОРГАНІЗАЦІЯ РИНКІВ ІНФОКОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена викладу результатів дослідження сучасних підходів до вибору організаційних структур і представлення мережевої моделі організації ринків інфокомунікаційної галузі, розробленої авторами. Розглянуті трансформаційні перетворення організаційних структур у процесі формування інформаційної економіки; сучасні організаційні структури, які можуть представляти інтерес для галузі інфокомунікацій: плоскі мережеві структури горизонтальних корпорацій, міжфірмові мережі як форми організаційної гнучкості; корпоративні стратегічні альянси. Представлена схема моделі організації ринків інфокомунікаційної галузі.

Ключові слова: гнучкі виробничі структури, мережева модель, міжфірмові мережі, організаційна гнучкість, організаційна структура, принципи організації, плоска мережева структура, ринки інфокомунікаційних послуг, стратегічні альянси.

Striy L.A., Zaharchenko L.A., Golubev A.K. NETWORK ORGANIZATION MARKETS OF INFOCOMMUNICATION INDUSTRY

The article is sanctified to exposition of results of research of the modern going near the choice of organizational structures and presentation of network model to the organization of markets of infocommunication industry, worked out by authors. Transformations of organizational structures are considered in the process of forming of informative economy; modern organizational structures that can be of interest for industry of infocommunication: flat network structures of horizontal corporations, inter-company networks as forms of organizational flexibility; corporate strategic alliances. The chart of model of organization of markets of infocommunication industry is presented.

Keywords: flat network structure, flexible productive structures, inter-company networks, organizational flexibility, organizational structure, principles of organization, markets of infocommunication services, network model, strategic alliances.

Постановка проблемы. Проблема выбора, построения, совершенствования организационных структур, их адаптации к реальным условиям целевых рынков всегда была и остается до сих пор актуальной, особенно в связи с современными ускоряющимися темпами изменений рыночных ситуаций. Это подчеркивают многие исследователи. П. Друкер в своей известной программной работе «Задачи менеджмента в XXI веке» критикует фундаментальные представления менеджмента в сфере выбора организационной структуры. «С самого своего начала

(более чем столетие назад) и до сих пор изучение принципов организации опиралось на одно важное представление. *Существует – или должен существовать – некий единственно правильный тип организационной структуры. Представление о «единственно правильной организационной структуре» неоднократно менялось, но ее поиски продолжаются по сей день».* П. Друкер рекомендует менеджменту вместо поисков единственно правильного типа организации следует поставить другую задачу: *научиться выявлять, выстраивать и про-*

верить на практике организационные структуры, которые соответствуют поставленным задачам [1, с. 34-35]. Ф. Котлер, К. Каплер в 14-м издании фундаментального труда «Маркетинг менеджмент», исследуя основные изменения в практике ведения бизнеса, указывают, что *ускорение изменений в бизнесе требует такого устройства организации и процессов, которые позволяют быстрее реагировать на изменения во внешней среде* [2, с. 691]. Поэтому проблема, исследованию которой посвящена эта статья, является актуальной и заслуживает рассмотрения.

Анализ последних исследований и публикаций.

Данная проблема исследуется многими авторами (что, в частности, подтверждает ее актуальность). При подготовке статьи авторы изучили работы П. Друкера [1], Ф. Котлера [2], М. Кастельса [3], С. Холленсона [4], Р. Салмона [5], И.Н. Корнеева [6]. П. Друкер, как уже указывалось выше, исследует и формулирует принципы построения современной организации [1]. Ф. Котлер рассматривает адаптацию структур маркетинга к условиям современного конкурентного рынка [2]. По мнению М. Кастельса, фундаментальная цель организационных изменений заключается в том, чтобы справиться с неопределенностью, вызванной стремительными темпами изменений в экономической, институциональной и технологической среде, путем повышения гибкости производства, менеджмента, маркетинга, а также за счет использования новейших информационных технологий [3]. С. Холленсон исследует изменение структур крупнейших корпораций под влиянием процессов глобализации [4]. Р. Салмон предлагает для обеспечения процветания предприятий реализовать переход от «механической» структуры предприятия к «органической» [5]. И. Корнеев исследует формирование сетевых структур телекоммуникационных компаний [6]. Однако многие аспекты адаптации организационной структуры к реальным условиям современных рынков, в частности для инфокоммуникационной отрасли, исследованы еще недостаточно, особенно в условиях растущего использования в экономике коммуникационных возможностей сети Интернет, более глубокого проникновения в экономику мобильных технологий, сетевых технологий.

Постановка задачи. Авторами изложены современные взгляды ученых на данную проблему и предложен новый подход к решению задачи выбора организационных структур в условиях современной экономики, который базируется на систематизации и обобщении уже имеющихся исследований и на собственных выводах авторов. Детально результаты исследования данной проблемы (применительно к сфере инфокоммуникаций и ИТ-бизнеса) изложены в монографии авторов [7, с. 157-165].

Формулирование целей статьи. В рамках решения поставленной задачи целями данной статьи являются:

- анализ современных подходов к выбору организационных структур;
- представление сетевой модели организации рынков инфокоммуникационных услуг, синтезированной авторами;
- формулирование выводов.

Изложение основного материала исследования.

1. Анализ современных подходов к выбору организационных структур.

Анализ трансформационных преобразований организационных структур в процессе формирования инфокоммуникационной экономики. Сущность данных преобразований исследовались М. Кастельсом и рас-

смотрена в его фундаментальной трехтомной монографии «Information Age: Economy, Society and Culture». На русском языке опубликован однотомник «Информационное общество: экономика, общество и культура» [3]. Авторы данной статьи излагают данный аспект в соответствии с указанной книгой. Основной причиной трансформационных преобразований, по мнению М. Кастельса, является переход от массового производства к гибкому производству. Модель массового производства была основана на повышении производительности за счет экономии на масштабе производства в конвейерном механизированном процессе изготовления стандартизированной продукции, при условии контроля обширного рынка со стороны специфической организации – крупной корпорации, построенной на принципе вертикальной интеграции и институционализованного социального и технического разделения труда. Эти принципы были встроены в методы менеджмента под названием «тейлоризм» и «научная организация труда». Однако во второй половине XX столетия спрос сделался непредсказуемым ни по количеству, ни по качеству; рынки во всем мире диверсифицировались и вследствие этого стали с трудом поддаваться контролю; темп технологических изменений сделал устаревшим узкоспециализированное производственное оборудование, система массового производства стала слишком жесткой и дорогой для новой экономики. Ответом на такую жесткость стала гибкая производственная система. Она практиковалась и теоретически осмысливалась в двух различных формах: как гибкая специализация или как производство на заказ. Впоследствии возникла другая форма гибкости: динамическая гибкость или гибкое производство с большим объемом выпуска. Организация с гибкой структурой способна преобразовывать не какие-либо второстепенные элементы, а сущностное ядро – структуры, процессы, методы. Преимущество такой организации заключается в ее внутренней конкурентоспособности, которая основывается на знаниях и опыте персонала. Организация мобилизует весь свой потенциал, обеспечивает рациональную его организацию и использование в соответствии с требованиями клиентов, рынка. Неориентированные на рынок операции не обеспечиваются ресурсами, а также не финансируются. Одним из ключевых конкурентных качеств становится способность адаптироваться к потребностям клиентов и предоставлять им инновационные услуги – организационные, технологические или структурные. Важным фактором конкурентоспособности становится умение строить отношения между работниками, управлять работой и персоналом, переобучение персонала [3, с. 157-161].

Среди новых организационных структур, исследованных М. Кастельсом, для отрасли инфокоммуникаций, по мнению авторов, могут представлять интерес:

- плоские сетевые структуры горизонтальных корпораций;
- межфирменные сети как формы организационной гибкости;
- корпоративные стратегические альянсы.

Плоские сетевые структуры горизонтальных корпораций. Как неизбежное следствие уже не нужного стандартизованного массового производства, возрождение производства на заказ и гибкой специализации, которые более эффективно реализуются малым бизнесом, возник кризис организационной структуры крупной корпорации. Исследования, проведенные в Италии, показали, что малые предпри-

яття опережают крупные фирмы в создании рабочих мест, прибылях, инвестициях на одного занятого, технологическом обновлении, производительности и добавленной стоимости. Исследованиями японской индустриальной структуры выявлено, что именно в густой сети малых и средних предприятий-субподрядчиков и коренится японская конкурентоспособность. Возник кризис традиционной корпоративной организационной модели, которая основана на вертикальной интеграции и иерархическом функциональном управлении. В новых экономических условиях мелкие и средние предприятия оказались формами организации, более приспособленными к гибкой производственной системе информационной экономики. Главное изменение характеризуется М. Кастильсом как сдвиг от вертикальных бюрократических иерархических структур традиционных корпораций к горизонтальным корпорациям. Как следствие, крупные корпорации меняют свои организационные структуры, используя сетевую организацию деятельности, что позволяет им маневрировать в современной экономике, характеризующейся непрерывными лавинами новых конкурентов, использующих новые технологии и приемы сокращения затрат. Сетевые стратегии добавили системе гибкости, но они не решили для корпорации проблему адаптации. Чтобы быть в состоянии усваивать выгоды сетевой гибкости, корпорация сама должна была стать сетью и пропитать динамизмом каждый элемент своей внутренней структуры. В этом, в сущности, по мнению М. Кастильса, и заключаются смысл и цель модели «горизонтальной корпорации», которая часто подразумевает децентрализацию ее единиц и наделение каждой из этих единиц растущей автономией, позволяющей им даже конкурировать друг с другом, хотя и в рамках общей стратегии [3, с. 168-171].

Межфирменные сети как формы организационной гибкости. М. Кастильс [3, с. 165-166] выделяет две особые организационные модели, которые применяются мелкими и средними предприятиями:

- мультинаправленная сетевая модель;
- лицензионно-субподрядная модель производства под «зонтиком» корпорации (*umbrella corporation*).

Эти организации часто берут на себя инициативу в установлении сетевых отношений с несколькими крупными фирмами и/или с другими малыми и средними фирмами, находя рыночные ниши и создавая совместные предприятия. Сети производства и распределения формируются, исчезают и вновь формируются на основе ситуации на рынке. Образцом производственной сети подобного рода служит так называемая модель Бенеттон. Итальянская трикотажная фирма – мультинациональное предприятие, выросшее из маленького семейного бизнеса в области Венето, оперирует на базе лицензированных коммерческих льгот, имея примерно 5000 магазинов во всем мире, для эксклюзивного распределения своей продукции под строжайшим контролем центральной фирмы. По обратной связи on-line центр получает со всех пунктов распределения данные, указывающие на необходимость пополнения запасов и описывающие рыночные тренды в сфере моделей и цветов. Сетевая модель эффективна также на производственном уровне, она основана на раздате работы по мелким фирмам и домохозяйствам в Италии и других средиземноморских странах, таких как Турция. Этот тип сетевой организации является промежуточной формой между вертикальной дезинтеграцией, через договоры о субподряде между крупными фирмами, и горизонтальной сетью мелких фирм. Это горизон-

тальная сеть, но основанная на совокупности отношений «центр-периферия» как со стороны предложения, так и со стороны спроса [3, с. 165-166].

Корпоративные стратегические альянсы. Эта организационная структура относится к переплетению крупных корпораций. Такие союзы отличаются от традиционных картелей и других олигополистических соглашений тем, что они касаются конкретных сроков, рынков, продуктов и процессов и не исключают конкуренции во всех областях (в их большинстве), не охваченных соглашениями. Они особенно эффективны в высокотехнологичных отраслях, представляющих в современной экономике сложную паутину союзов, соглашений и совместных предприятий. В этих отраслях стоимость исследований и разработок непрерывно повышается, а инновация является главным конкурентным инструментом. Доступ к рынкам и капиталам часто обменивается на технологию и производственное мастерство. В других случаях две компании или более предпринимают совместные усилия по разработке нового продукта или совершенствованию новой технологии, часто под финансовым покровительством правительств или государственных агентств [3, с. 167-168].

Требования к современной организационной структуре (согласно П. Друкеру). П. Друкер в работе «Задачи менеджмента в XXI веке» утверждает [1, с. 23-33], что организационная структура – это инструмент, с помощью которого можно повысить производительность совместного труда работников. В этом качестве любая организационная структура годится для решения определенных задач в определенных условиях и в определенное время. Но любая современная организация нуждается в организационной структуре, как и любой биологический организм. Как существует огромное множество разных видов организации живой материи, так существует и множество видов организации социальной структуры, какой является любое современное учреждение. Каждая структура должна соответствовать определенным «принципам» организации [1, с. 28-30].

Принцип первый: организация должна быть прозрачной. Сотрудники должны знать и понимать структуру учреждения, в котором работают [1, с. 28].

Второй принцип: в организации обязательно должно быть лицо, принимающее конечное решение в сфере своей компетенции. И должен быть кто-то, кто берет на себя руководство в *кризисной ситуации*. При этом объем власти этого человека должен быть соразмерен объему ответственности [1, с. 28-29].

Третий принцип: каждый работающий должен иметь только одного «хозяина». Согласно очень древнему правилу человеческих отношений, никто не должен «служить двум господам», а наличие нескольких начальников – это и есть «работа на нескольких господ» [1, с. 29].

Существует еще один структурный принцип: количество уровней управления должно быть минимальным, другими словами, организация должна быть как можно более «плоской», ибо, согласно теории информации, «каждое дополнительное звено удваивает помехи и вдвое снижает ценность сообщения» [1, с. 29-30].

Анализ современных подходов к выбору организационных структур показал, что для отрасли инфокоммуникаций, имеющей эффективную собственную коммуникационную сеть и надежные контакты с глобальным киберпространством на базе интернет-коммуникаций, наиболее рациональным будет выбор сетевой модели организации рынков.

2. Сетевая модель организации рынков инфокоммуникационных услуг. Использование результатов анализа современных подходов к выбору организационных структур позволило авторам построить сетевую модель рынков инфокоммуникационных услуг (основание построения модели и ее детальное описание приведено в монографии авторов [7, с. 95-101]).

Модель представлена на рисунке.

Модель объединяет в единую сеть всех участников процесса создания, транспортирования и потребления инфокоммуникационных услуг: несетевые рынки производителей и потребителей инфокоммуникационных услуг; рынки потребителей; сеть рынков производителей коммуникационных услуг; сеть рынков производителей, посредников, ресурсов с помощью глобального виртуального киберпространства.

Ниже приводится краткое пояснение функционирования модели.

В качестве средств коммуникаций в модели используются собственные традиционные телекоммуникации (ТКЦ) операторов связи, новые инфокоммуникации (ИКЦ) предприятий инфокоммуникаций, глобальные коммуникации сети Интернет.

В настоящее время сравнительно большое количество потребителей не имеют подключения к сети Интернет. Эти потребители действуют на рынках

несетевых производителей, приобретая информационные продукты в традиционной розничной сети. Несетевые производители могут приобретать информационные продукты в сети Интернет, продавая их традиционными способами.

На рынках потребителей инфокоммуникационных услуг действуют: индивидуальные потребители, которые приобретают товары для собственных нужд; корпоративные потребители, которые используют товары для производства иной продукции; различные предприятия и организации.

В сети рынков производителей коммуникационных услуг работают практически все функционирующие в данное время предприятия (операторы) телекоммуникаций, интернет-провайдеры и другие компании: интернет-провайдеры (ИП); традиционные операторы телекоммуникаций: фиксированной связи (ОФС), мобильной связи (ОМС), спутниковой и других видов связи; операторы кабельного телевидения (ОКТВ); операторы услуг (ОУ), предоставляют услуги обслуживания и эксплуатации инфокоммуникационных систем; операторы контента (ОК); другие предприятия и организации.

Сеть рынков производителей, посредников, ресурсов включает непрерывно расширяющееся множество различных предприятий: интернет-компании (ИК); интернет-провайдеры (ИП); предприятия производители информационных продуктов (ПИП); предприятия, тиражирующие информационные продукты (ПТИП); предприятия посредники (ПП); предприятия средств массовой информации (ПСМИ) и другие.

Исследование данной модели системы рынков позволило выявить некоторые особенности функционирования современной экономики инфокоммуникационных услуг. Основной отличительной особенностью является организация экономической деятельности с учетом сетевого взаимодействия. Если какая-то компания не имеет возможности оказывать какие-то инфокоммуникационные услуги в полном комплекте, он может установить с аналогичной компанией в составе Сети. Данная сетевая структура рынков инфокоммуникационных услуг наиболее адаптивна к изменениям во внешней среде и для обеспечения эффективного взаимодействия производителей, посредников и потребителей, что является основным условием успеха в современной экономике [7, с. 97-101].

Выводы:

1. Исследованы, методом анализа имеющихся публикаций, основные направления развития организационных структур: трансформация традиционных вертикально организованных корпораций к плоским сетевым структурам горизонтальных корпораций, хорошо приспособленным к условиям виртуальных рынков в сети Интернет; формирование межфирменных сетей небольшими и средними предприятиями; образование корпоративных стратегических

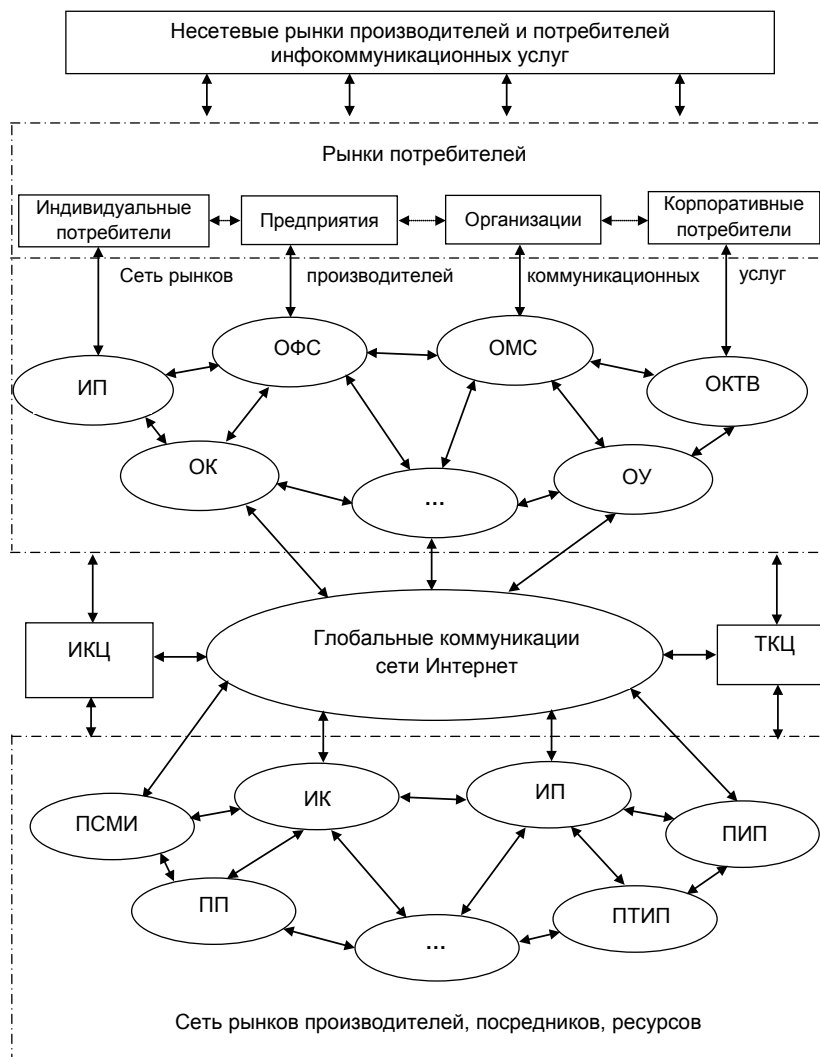


Рис. Сетевая модель организации рынков инфокоммуникационной отрасли

альянсов, об'єднують великі корпорації, які особливо ефективні в високотехнологічних галузях, де інновації є головним конкурентним інструментом, а вартість досліджень і розробок неперервно зростає. Процеси розвитку організаційних структур підприємств продовжуються, в сучасних умовах організаційна структура повинна бути гнучкою, повністю відповідати тим завданням, які в даний час і в даних умовах повинні вирішувати підприємства.

2. Аналіз сучасних підходів до вибору організаційних структур показав, що для галузі інформаційних технологій, яка має ефективну власну комунікаційну мережу і надійні контакти з глобальною кіберпросторою на базі інтернет-комунікацій, найбільш раціональним є вибір мережної моделі організації ринку.

3. Представлена мережна модель організації ринку інформаційної галузі, яка об'єднує в єдину мережу всіх учасників процесу створення, транспортування і споживання інформаційних послуг з допомогою власних комунікаційних засобів галузі і глобальної мережі Інтернет. Мережна організація ринку характеризується високою результативністю

економічної діяльності, вона здатна забезпечити ефективне взаємодія виробників, посередників і споживачів і швидку адаптацію до змін у зовнішньому середовищі.

Основним напрямком подальших досліджень може бути аналіз проблеми організації сучасної компанії інформаційних технологій.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2001. – 272 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 14-е изд. / Ф. Котлер, К. Каплер. – СПб. : Питер, 2014. – 800 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
4. Холлсенсен С. Глобальный маркетинг / С. Холлсенсен. – Мн. : Новое издание, 2004. – 832 с.
5. Салмон Р. Будущее менеджмента / Р. Салмон. – СПб. : Питер, 2004. – 298 с.
6. Корнеев И.Н. Сетевые структуры телекоммуникационной индустрии: зарубежный опыт и российские перспективы / И.В. Корнеев, С.Г. Фень. – М. : Горячая линия-Телеком, 2005. – 136 с.
7. Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития : монография / А.К. Голубев, Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко // Под научн. ред. профессора, д.т.н. П.П. Воробийченко. – Saarbrücken : LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 292 с.

УДК 330.526.3.006(477)

Тимошенко О.О.
здобувач кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК УМОВА ЗМІЦНЕННЯ ПІДВАЛИН СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

Обґрунтовано інструментарій встановлення моделі соціальної держави. Надано оцінку конструкта моделі соціальної держави, що розбудовується на національних територіях. Виявлено деструктивні аспекти у функціонуванні інститутів держави у формуванні соціальності й запропоновано наукові основи надання соціальному поступу керованого характеру.

Ключові слова: соціальна держава, моделі, Україна, оцінка, інструментарій, деструктивні, соціальний стан, соціальна стандартизація.

Тимошенко А.А. СТАНДАРТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАК УСЛОВИЕ УКРЕПЛЕНИЯ ОСНОВ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

Обосновано інструментарій встановлення моделі соціального господарства. Дана оцінка конструкта моделі соціального господарства, яка розвивається на національних територіях. Виявлені деструктивні аспекти в функціонуванні інститутів господарства в формуванні соціальності і пропонуються наукові основи надання соціальному розвитку управляемого характеру.

Ключевые слова: соціальне господарство, моделі, Україна, оцінка, інструментарій, деструктивні, соціальне положення, соціальна стандартизація.

Tymoshenko A.A. STANDARDIZATION OF SOCIALIZATION OF THE ECONOMY CONDITION AS STRENGTHENING THE FOUNDATIONS OF THE WELFARE STATE

Grounded instrument establishing a model social state. Courtesy evaluation construct a model of the welfare state that is built on national territory. Revealed the destructive aspects of the functioning of state institutions in the formation of social and scientific basis proposed providing social progress guided nature.

Keywords: social state model, Ukraine, assessment tools, destructive, social status, social standardization.

Постановка проблеми. З 1996 р. на національних територіях здійснюється розбудова досить дієвого в соціальному контексті суспільного інституту який отримав назву соціальної держави. Попри розмаїття моделей соціальної держави, будь-який конструкт

з них не є універсальним, а тому не міг бути реалізованим в короткі терміни в Україні. Складнощі добавляло і те, що в нашій країні рух до ефективної соціальної архітектури держави здійснювався не на прямих засадах нарощування потенціалу соці-

альних аспектів розвитку, а шляхом відкочування від здобутків, досягнутих за радянських часів. Оскільки ресурси для соціальних змін надає економіка, то її продуктивні здатності передбачалося підвищити через ринковий механізм господарювання. При цьому, враховуючи те, що діяльність продуцентів визначається не стільки суспільними, скільки приватними інтересами, основним засобом імунізації ринку соціальністю було прийнято соціалізацію. За вже складеними, хоча й неоднозначними підходами, зміст соціалізації економіки, а не особистості зводиться до еволюційного наповнення економічної системи соціальним змістом, обмеженого результатами економічної доцільності. Відповідно до національних особливостей реалізація соціальної детермінанти в реформаційних заходах здійснювалася не еволюційним, а інволюційним шляхом. Зрозуміло, що за такої методологічної пертурбації аргументація процесу становлення соціальної держави і сутності соціалізації змінює свої акценти. У цьому контексті постало питання про більш виважене ставлення до вже запропонованих визначень формули соціалізації та методологічного оновлення теорії її здійснення для зміни на краще добробутних позицій населення в умовах багатоаспектних трансформацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За роки незалежного господарювання до наукових праць з теорії соціальної держави та соціалізації зарубіжних науковців додалися публікації національних учених, а саме Г. Башняніна, В. Бесєдіна, Д. Богині, А. Гальчинського, З. Галушки, В. Гейця, А. Гриценка, В. Гришкіна, Н. Деевої, Ю. Зайцева, Б. Кваснюка, О. Каховської, Е. Лібанової, О. Новікової, Л. Тимошенко та багатьох інших. Ними оконтурено змістовне тлумачення поняття та концептуальні основи «соціальної держави» з врахуванням українських особливостей, узагальнено проблеми і шляхи соціалізації в країнах пострадянського простору. Незважаючи на достатнє заповнення тлумачних ніш названими науковцями, результати сучасної соціалізації продовжують формувати тематику проблемно-орієнтованих наукових досліджень. Неспроможність практики реалізувати основну тезу соціально орієнтованої економіки щодо підтримання державою в питаннях добробуту не здатних до самозабезпечення і перекладення проблем життєзабезпечення на активне населення, викликала в останні роки масу публікацій з проявів бідності [1], уточнення складових добробуту і забезпечення впливу на них [2], ефективності соціальної політики [3], послаблення соціальних ризиків зменшення доходів [4], взаємозалежності продуктивності та оплати праці [5]. Оцінюючи позитивно виокремлені й інші в аналогічних ракурсах напрацювання, треба між тим підкреслити, що вони носять фрагментарний, безсистемний характер без розгляду всього спектру питань проблеми і не дають змогу проектувати всеохоплюючу стратегію соціалізації економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У даному випадку ми досить часто стикаємося з проблемою, яка набула прискіпливої уваги та досить гостро дебатється на сторінках фахових наукових видань і пов'язується з наданням соціальним змінам керованого характеру. Досвід країн з соціально зорієнтованими ринковими економіками і, зокрема, національна практика соціалізації свідчать про те, що розбудова соціальної держави потребує державного втручання. При цьому забезпечення соціальної динаміки визначається не спектром сфер втручання держави, а її здатністю передбачати про-

яви деструкції та потреби в нових, більш результативних діях соціального характеру по нейтралізації їх негативного впливу. Для створення подібної методологічної платформи насамперед необхідно задіяти весь комплекс соціальних факторів забезпечення економічного зростання в систему мотивації поведінки суб'єктів господарювання і найманих працівників. Звісно, йдеться про заходи, які ще не набули в соціалізаційних процесах завершених форм й значною мірою пов'язаних з наявністю взаємозалежності і взаємообумовленості доходів і їх потенціалу щодо задоволення потреб.

Постановка завдання. Метою статті є визначення на основі порівняння з даними соціального поступу розвинених країн діапазону деструктивних соціальних змін за різними напрямками, допущених в вітчизняному просторі в процесі оптимізації рівня соціалізації економіки й обґрунтування теоретико-методологічних і науково-практичних основ модернізації системи регулювання суспільної динаміки з адаптацією до умов функціонування національної моделі соціальної держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалії становлення і функціонування інституту соціальної держави в низці розвинених країн світової спільноти не доводять наявності можливостей до представлення їх у якості єдиної універсальної моделі, доповненої певними нюансами. Водночас було б некоректним констатувати їх повну відмінність без виділення спільних ознак, які різним чином детермінуються. На наш погляд, відомі на сьогодні моделі соціальної держави різняться за результатом розподілу та перерозподілу валового наявного доходу (далі – ВНД) між інституційними одиницями, до яких відносять основного продуцента економіки, домогосподарства та державу. Матеріалізація первинних та вторинних доходів набуває форм ренти, податків та зборів, прибутку, заробітної плати, підприємницького доходу, дивідендів та соціальних трансфертів (пенсій, стипендій, допомог, пільг, субсидій і т. ін.). Названі розщеплені складові ВНД у відносному вимірі за приналежністю відповідним інституційним одиницям визначають поодиночі зони концентрації фінансових ресурсів і, природно, характер їх використання у контексті соціалізації економіки. Інваріантність моделей соціальної держави визначається співвідношенням між ВНД інституційних одиниць, а отже, і можливостями їх впливу на зміни соціального статусу людини. За аксіоматичними підходами за порівняно високої частки ВНД (чистий податок на виробництво та імпорт, прибуток від діяльності державних підприємств) сектору загальнодержавного управління (далі – СЗДУ) та вагомої питомої ваги домогосподарств (заробітна плата, прибуток від підсобного господарства) мова йде про патерналістську модель макроархітектури соціалізації економіки, розглянутої на державну опіку взагалі та посилення позицій домогосподарств через соціальні допомоги. Типовим представником подібної моделі виступають скандинавські країни, в яких частка СЗДУ за станом на початок 2014 рр. складала, зокрема, у Фінляндії понад 25,6%, у Швеції – 29,5% і у Норвегії – 36,5%. Водночас у цих же країнах питома вага домогосподарств у структурі загального ВНД досягла відповідно – 59,3%, 51,0% і 44,0% [6].

У разі зорієнтованості при розподілі ВНД на домогосподарства і дещо нижчі можливості держави вочевидь ліберальна модель з перенесенням тягара забезпечення добробуту з держави на населення безпосередньо. Згідно з даними ОЕСР, подібну модель

презентують США та такі країни ЄС як Велика Британія Іспанія, Греція, частка СЗДУ в яких наприкінці 2013 р. складала, відповідно, 16,0%, 12,7%, 9,9%, 16,7%, а питома вага домогосподарств – 66,6%, 70,0%, 76,0% і 70,0% [6; 7].

Тепер – про інституційну одиницю, чи не найголовнішу в проблемі розподілу ВНД. Мова йде про нефінансові корпорації без яких економічний результат навіть не започатковується. Модель соціальної держави, в якій поряд із самодостатньою часткою держави у ВВП підтримується вагомий рівень ВНД нефінансових корпорацій, на наш погляд, відтворює зміст й функціонування інституту помірної соціалізації із достатньою підтримкою неспроможних до самозабезпечення і високою економічною активністю населення. До того ж саме подібне структурування ВНД дає змогу формувати інвестиційні ресурси і реалізовувати інноваційний шлях розвитку. За офіційними даними питома вага нефінансових корпорацій у загальному обсязі ВНД у скандинавській моделі складала в середньому впродовж 2000–2013 рр. близько 12,0%, у ліберальній – 11,0% і в помірній соціалізованій – 14,5% [6; 7].

Зазначимо, що навіть за умови такої спрощеної інтерпретації моделей соціалізації, важко ідентифікувати за реаліями розподілу ВНД між головними інституційними одиницями, які репрезентовані на рисунку 1, прийнятий в Україні її варіант з однією з них повною мірою.

Якщо оцінювати модель досягнення соціальності у суспільстві, до якої ми прийшли, то, безумовно, потрібно дослідити характер змін не на якомусь окремому часовому відрізку, а на всьому шляху незалежного господарювання. Сформовану за радянських часів методологічну конструкцію соціалізації відтворює ситуація 1990 р., яка за співвідношенням ВНД основних інституційних одиниць, відтворює помірну соціалізовану модель. На часовому проміжку 1990–1995 рр. посилювалися позиції держави за доходом і втрачався фінансовий потенціал суб'єктів господарювання. Йдеться про акценти, які можливо відтворювали реалізацію політики суспільного поступу в I періоді за інерцією тобто взяттям державою на себе всього тягаря відповідальності за негативні зміни життєвого рівня населення. При цьому варто ураховувати процеси, які проходили в національному просторі, і особливо – в контексті роздержавлення та реструктурування економіки.

Конче важливо усвідомити методологічну значимість II періоду, який охоплює 1996–2005 рр. Якщо бути принциповим у своїх оцінках, то на цьому часовому проміжку

сформувалися дві практично протилежні тенденції, а саме зростання частки домогосподарств у ВНД і зниження по сектору ЗДУ. Можна було б кваліфікувати ці зміни як рух до ліберальної моделі соціалізації. Але ця логіка не кореспондується з нестійким характером позицій нефінансових корпорацій в розподільчому процесі щодо ВНД.

I, нарешті, III період, який відкривається 2006 р. і триває досі. Досить значущим є те, що на цьому часовому інтервалі наділеність інституційних одиниць ВНД набула стійкого характеру. Частка домогосподарств у загальному обсязі ВНД в середньому складала 76,5%, СЗДУ – 17,9%. Щодо нефінансових корпорацій, то знову ж таки характерним у динаміці, отриманого ними ВНД, є циклічний характер 2005–2009 рр. і регресуючий у 2009–2013 рр.

Було б грубою помилкою, якби ми констатували факт сформованості моделі соціалізації і наявність системи поглядів щодо надання їй більш завершеного вигляду. Для створення методологічної платформи національної моделі звернімо увагу ще на декілька аспектів, що розкривають зміст змін складових ВНД. Принциповим у наведеній практично статичній структурі розподілу ВНД є те, що функціонування подібної моделі забезпечення соціальності у розвитку унеможливорюється із-за низького потенціалу генератора підтримання суспільної динаміки,

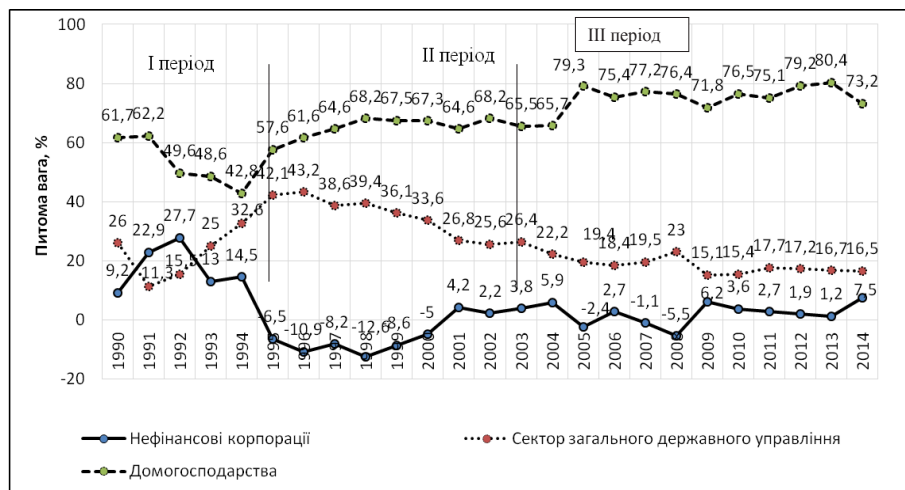


Рис. 1. Динаміка питомої ваги інституційних секторів економіки України за результатами вторинного розподілу ВНД у 1990–2014 рр.

Складено і розраховано автором за даними [8]

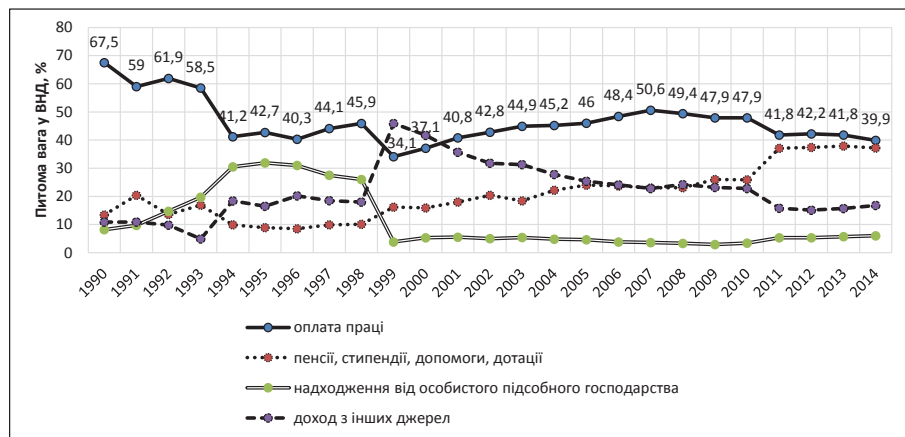


Рис. 2. Зміни структури доходів домогосподарств у 1990–2014 рр.

Складено і розраховано автором за даними [8]

яким виступає основна ланка господарського комплексу. Водночас маємо критично оцінювати і статистику високої частки домогосподарств у ВНД, зміни структури якої наведено на рисунку 2.

Загальновідомо, що доходи домогосподарств формують заробітна плата, соціальні трансферти і доходи з інших джерел. У зазначеному розмежуванні доходу домогосподарств відбивається зміст як економічної, так і соціальної політики: зростання заробітної плати корелюється з активністю найманих працівників, соціальних трансфертів – з ємністю прошарку населення, який потребує допомог. Грунтуючись на цих уточненнях можемо висувати на підставі рисунка 2, що в економічному просторі країни пройшло алогічне переструктурування доходу домогосподарств, яке надало соціальній політиці жорстко патерналістський характер. Питома вага заробітної плати понизилася з 67,5% у 1990 р., до 39,9% у 2014 р. Водночас частка соціальних трансфертів у номінальних доходах населення в період 1990–2014 рр. зросла з 13,4% до 37,2% або у 2,8 рази. Ми привертаємо увагу до цієї тенденції насамперед через те, що соціальні трансферти у складі ВНД домогосподарств були в минулому ресурсом СЗДУ. Щоб об'єктивно кваліфікувати зміни структури доходів населення, варто врахувати практику країн ЄС, в яких частка оплати праці у ВВП складає в середньому 65%, а питома вага соціальних трансфертів коливається в межах від 10% до 15% [9].

З урахуванням останнього можна стверджувати про сформованість в Україні суто патерналістської моделі соціалізації економіки без будь-яких мотивацій до праці. Однак суть уточнення вимагає розвитку. Здавалося б, за такої моделі населення отримує державну підтримку у різнобічному спектрі питань, яка в сукупності дає змогу задовольняти життєві потреби. Проте реалії, відтворені у середньомісячній заробітній платі (далі – СМЗП) та пенсії (далі – СМП), не підтверджують такої гіпотези. СМЗП у 2014 р. досягла значення у 3480 грн, що складало тільки 84,6% від рівня 1990 р. Проводити порівняння цього здобутку з розвиненими країнами немає сенсу оскільки у 2014 р. СМЗП пересічного українця не перевищувала 293 дол США [8]. І, взагалі, за розрахунками фахівців місячний заробіток кожного працюючого члена сім'ї, необхідний для забезпечення розширеного відтворення, має становити в Україні 17093 грн (1087,6 євро) [10, с. 83]. До речі за станом на 2013 р. мінімальна заробітна плата у Франції ненабагато перевищувала 1430 євро, у Великобританії – 1264 євро, у Нідерландах – 1469 євро [11]. СМП у 2014 р. не перевищувала 1581,5 грн (133 дол США) і складала 80,8% від рівня 1990 р. Купівельна спроможність пересічного пенсіонера ускладнюється і тим, що СМП не відбиває потенцій до задоволення хоча й обмежених, але все ще різнобічних потреб оскільки не перевищувала 40,0% від СМЗП. Міжнародна організація праці рекомендує встановлювати коефіцієнт заміщення, тобто відношення пенсії до середньої заробітної плати на рівні не менше як 55% [12, с. 47].

Унаслідок вкрай низького рівня заробітної плати і пенсій суттєво низьким є споживання продуктів харчування за вагою на пересічного українця та їх калорійністю, не змінюються на краще й умови проживання. Якщо вага спожитих продуктів харчування на особу населення країни у 1990 р. складала 968,3 кг, то у 2014 р. на 135,1 кг менше. За ствердженнями вчених медична норма споживання продуктів харчування на особу за рік повинна складати

не менше 968,2 кг [13, с.475]. Калорійність харчування у розрахунку на одну особу за добу знизилася з 3597 ккал у 1990 р. до 2939 ккал у 2014 р. Вчені в середньому вважають добовою нормою калорійності рівень у 3000-3400 ккал [14]. За даними офіційної статистики, в середньому на одного жителя в Україні припадає 23 кв. м. У Європі на кожного мешканця в середньому припадає 30-45 м² житла на особу [15, с. 223]. При дефіциті житлової площі воно до того ж і недоступне. Житло вважається доступним в США, якщо його вартість становить 3-4 річних доходи, важкодоступним – 5-7 річних доходів, недоступним – понад 7-8 річних доходів [16, с. 32-33]. Для більшості українців житло є недоступним навіть при врахуванні доходів за все життя.

Акцентуючи увагу на реаліях добробутного стану населення, сформованих за результатами соціалізаційних процесів, слід виокремити коло деструкцій, які призвели до необхідності підтримання життєвого рівня, а не реалізації концепції самозабезпечення добробуту населення. Якщо керуватися цим методологічним спрямуванням необхідних дій державних інституцій, то до регуляторних аномалій ми відносимо відсутність в практиці програмування розвитку і в бюджетному процесі націленості на прогресуючі зміни. Регулювання відносин у сфері соціального просування обмежується обгрунтуванням розміру мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму. Проте, це не більше ніж бажання утримати пересічного українця на нижній планці добробуту. Між тим політика керованої динаміки соціальності вимагає у кожному циклі програмування розвитку окрім підняття її нижньої планки й обов'язкового соціального просування в напрямку цивілізаційних основ життя. Виходячи саме з цих міркувань, наукове вмотивування керованої соціалізації потребує задіяння в практику розбудови соціальної держави системи індикаторів, сформованих на основі соціальних здобутків розвинених країн. Її не варто розглядати як щось безвідносно нав'язане, а сприймати у якості певного досяжного в перспективі стандарту. У системі координат «мінімальні гарантії – соціальні здобутки розвинених країн» керований рух по щаблям соціальності вимагає встановлення етапних віх по всьому комплексу соціальних індикаторів відтворення добробуту. Рух від однієї проміжної цілі до іншої за напрямом осяжної перспективи має наповнювати соціум новим соціальним змістом. Природно, що у різних прошарках населення, що мешкають до того ж у різних природно-кліматичних умовах, формуються різні структури потреб і мабуть буде доцільним встановлювати віхи диференційовано. Створення етапних соціальних віх як процесу мотиваційної генерації до досягнення певних цілей можна віднести до упорядкування соціальної ходи. Далеко не всі можуть погодитися, але ми схильні до ідентифікації цього процесу з соціальною стандартизацією.

Є впевненість у тому, що запровадження в практику управління соціальними змінами методології керованого соціального сходження сприятиме ренесансу інституту соціальної держави на національних теренах і мабуть вимагатиме її системної реконструкції.

Висновки. Отже на національних теренах розбудовується модель патерналістської соціальної держави, коли у вихідному стані мова йшла про помірно соціалізований її конструкт. Як наслідок, ресурси для забезпечення соціальності у розвитку вилучалися від визначально активних суб'єктів економіки, що стримувало їх споживчі і інноваційно-інвестиційні

потуги. Основним деструктивним аспектом набуття економічною системою впродовж років реформування асоціального характеру є втрата державою регуляторного потенціалу. З метою реконструкції соціальних функцій держави потрібно запровадити соціальну стандартизацію як керований рух до еталонів цивілізаційного добробуту за зразками розвинених країн.

Звичайно, широта окресленого предмета дослідження вказує на те, що практично неможливо водночас розв'язати усі проблеми забезпечення прийнятної соціалізації. Тим не менш можна сподіватися, що обґрунтовані методологічні підходи щодо управління динамікою соціальності у просторі і часі сприятимуть розгортанню цивілізаційного дискурсу різних аспектів проблеми керованої соціалізації економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черенько Л.М. Нові форми бідності в Україні: основні прояви та оцінка масштабів явища / Л.М. Черенько // Демографія та соціальна політика. – 2015. – № 1(23). – С. 11-18.
2. Дrajниця С.А. Добробут населення України: проблеми та шляхи вирішення / С.А. Дrajниця // Університетські наукові записки. – 2013. – № 2. – С. 303-309.
3. Попова Т.Л. Рівень та якість життя населення України як показник дієвості соціальної державної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Popova.pdf.
4. Бондарук І.С. Оцінка ролі управління ризиками, пов'язаними із пенсійним забезпеченням та їх впливу на економічну безпеку держави / І.С. Бондарук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2123/1/bondaruk_010.pdf.
5. Соколик М.П. Продуктивність та оплата праці за паритетом купівельної спроможності в Україні та інших країнах: порівняльний аналіз / М.П. Соколик // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 85-103.
6. Статистична інформація ОЕСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=SNA_TABLE14A_SNA93&lang=en#.
7. Офіційний сайт «Статистика стран мира» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://formatsiya.ru/tab1/575-yeksport-stran-mira-2015.html>.
8. Статистична інформація [Електронний ресурс] Державна служба статистики України – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Взаємозв'язок конкурентоспроможності та ефективності вітчизняного ринку праці [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.expert.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=160&catid=2&itemid=0 – Назва з екрана.
10. Звягільський Ю.Л. Рівень заробітної плати – індикатор ефективності програм економічних реформ / Ю.Л. Звягільський // Економіка України. – 2013. – № 9(622). – С. 73-84.
11. Евростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurostat.org>.
12. Норд Г.Л. Порівняльний аналіз функціонування багаторівневих систем пенсійного забезпечення в країнах ЄС та можливості їх запровадження в Україні / Г.Л. Норд, К.П. Черенок // Наукові праці. Економіка. Видання ЧДУ ім. П. Могили. – 2010. – Т. 126. – Вип. 113. – С. 47-53.
13. Лопушняк Г. Система пенсійного забезпечення в Україні: сучасний стан та тенденції реформування / Г. Лопушняк // Демократичне врядування : науковий вісник. – 2011. – Вип. 7. – С. 45-55.
14. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) : монографія / ІЕП НАН України; За ред. В.М. Гейця. – К. : Логос, 1999. – 498 с.
15. Культура і економіка харчування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://durdum.in.ua/uk/main/article_id/9381.phtml.
16. Щеглова О. Показники якості житлових умов населення у регіонах України / О. Щеглова // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 221-224.
17. Гуцан Т.Г. Умови проживання як складова рівня життя населення та шляхи їх покращення в Україні / Т.Г. Гуцан // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди: «Економіка». – 2013. – Вип. 13. – С. 27-38.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.35:005.73-047.44

Ворончак І.О.*кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту та адміністрування
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

У статті обґрунтовано необхідність оцінювання організаційної культури за рівнем соціальної відповідальності бізнесу. Розглянуто теоретичні передумови аналізу соціальної відповідальності бізнесу як складової організаційної культури. Запропоновано методику оцінки соціальної відповідальності бізнесу, визначено сфери та показники оцінювання.

Ключові слова: організаційна культура, соціальна відповідальність бізнесу, методика оцінювання рівня соціальної відповідальності бізнесу, показники соціальної відповідальності бізнесу.

Ворончак И.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО УРОВНЮ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В статье обоснована необходимость оценки организационной культуры по уровню социальной ответственности бизнеса. Рассмотрены теоретические предпосылки анализа социальной ответственности бизнеса как составляющей организационной культуры. Предложена методика оценки социальной ответственности бизнеса, определены сферы и показатели оценки.

Ключевые слова: организационная культура, социальная ответственность бизнеса, методика оценки уровня социальной ответственности бизнеса, показатели социальной ответственности бизнеса.

Voronchak I.O. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF EVALUATING AN ORGANIZATIONAL CULTURE OF DOMESTIC ENTERPRISES BY THE LEVEL OF SOCIAL RESPONSIBILITY

In the article the necessity of evaluating an organizational culture by the level of corporate social responsibility has been grounded. Theoretical background of corporate social responsibility analysis as part of organizational culture has been reviewed. The evaluation methods of corporate social responsibility have been proposed, spheres and indicators of evaluation have been defined.

Keywords: organizational culture, corporate social responsibility, evaluation methodology of corporate social responsibility, corporate social responsibility indicators.

Постановка проблеми. Становлення нової парадигми сталого еколого-соціально-економічного розвитку країн та регіонів підвищує актуальність та роль нематеріальних факторів суспільного прогресу. У сучасному суспільстві базовою передумовою зростання економічного потенціалу держави є не наявність природних ресурсів, а високий рівень ділової культури, професійної етики, економічної освіти, відповідно їх відсутність є ключовою перешкодою у побудові конкурентоспроможної ринкової економіки.

Формування на вітчизняних підприємствах організаційної культури, адекватної вимогам ХХІ ст., ускладнюється необхідністю відновлення втрачених традицій підприємництва, а також загальною тенденцією до релятивізації моральних норм. У таких умовах на перший план серед факторів розвитку бізнесу в Україні виходить необхідність становлення фундаментальної основи функціонування підприємства – організаційної культури – на основі загальнолюдських цінностей, поваги до прав людини, усвідомлення відповідальності ділових кіл за стан суспільства і навколишнього середовища, їх орієнтацію на досягнення цілей сталого розвитку, тобто на основі соціальної відповідальності бізнесу (далі – СВБ). Залежність економічного успіху від суспільного консенсусу та добробуту є аксіомою для ділових кіл європейських країн та США, де СВБ еволюціонує від періодичної благодійності та соціальних пакетів для персоналу до засадничого принципу корпоративної культури, який, поряд з економічною

доцільністю, неодмінно враховується при ухваленні рішень на всіх рівнях управління.

Досягнення відчутного прогресу у становленні СВБ як невід'ємної складової організаційної культури в нашій державі гальмується, зокрема, відсутністю у вітчизняних підприємців та менеджерів чітких орієнтирів відносно суспільних очікувань щодо бізнесу, а також складністю у вимірюванні та представленні результатів прогресу підприємства у цьому напрямі. Саме тому постає необхідність формування системи оцінювання організаційної культури за рівнем СВБ, що виконуватиме функції як інструмента виявлення «вузьких місць» у корпоративній політиці, так і індикатора рівня відповідальності та підзвітності бізнесу для громадськості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення ролі СВБ у формуванні організаційної культури сучасного підприємства знайшло відображення у працях О. Дениса [1], Д. Ліфінцева [2], А. Макеєва [3] та ін. Проблеми інтеграції принципів СВБ в корпоративне управління та культуру організації розглянуті Ю. Благовим [4], А. Гіззатуліним [5] та ін. Теоретичні підходи до оцінки організаційної культури з точки зору СВБ розроблено Л. Корчевною, В. Новіковим, В. Домницькою, В. Жогло [6], А. Нагорновим, М. Солнцевою [7] та ін. Якісна оцінка місця СВБ у корпоративній культурі вітчизняних підприємств здійснена Ю. Саенком [8], А. Зінченко, М. Саприкіною [9]. Проте питання теоретичного обґрунтування та розробки методики

оцінювання відповідності організаційної культури критеріям СВБ залишається невирішеним, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Завданням дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методики оцінювання організаційної культури за СВБ, яка б: уможливила характеристику особливостей культури підприємства за СВБ незалежно від сфери діяльності, розміру, організаційно-правової форми тощо; була простою і зручною, включала обмежену кількість важливих з точки зору СВБ показників; ґрунтувалася на загальнодоступних та достовірних кількісно вимірюваних критеріях як основі об'єктивного порівняння; охоплювала усі сфери СВБ, що дало б змогу визначати як інтегральну оцінку, так і узагальнені – за кожною із сфер; була зорієнтованою на формування обґрунтованих пропозицій керівництву підприємства, а також органам державної влади, залученим до процесу реалізації державної політики забезпечення СВБ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційна культура є унікальним комплексом цінностей, що поділяються членами організації та визначають правила їх поведінки. Ефективна організаційна культура має задавати поведінку членів організації, адекватну як внутрішнім, так і зовнішнім умовам її функціонування, гнучко адаптуватися до суспільних запитів та потреб, що швидко змінюються.

Одним із актуальних викликів, який постає перед комерційними структурами, є суспільна вимога керуватися критеріями не лише економічної, а й соціальної та екологічної ефективності. Усвідомлення бізнесом власної ролі не тільки як роботодавця та платника податків, а, перш за все, розпорядника суспільних ресурсів, що несе відповідальність за їх використання на благо усіх членів суспільства, вимагає докорінних змін ціннісного ядра організаційної культури вітчизняних підприємств, перебудови її на засадах соціальної відповідальності.

З точки зору організаційної культури, СВБ – це сучасна філософія господарської діяльності, сукупність принципів ведення бізнесу, зорієнтованих на врахування інтересів суспільства та окремих його членів, забезпечення суспільного добробуту та сталого розвитку.

Зміна культури є складним і тривалим процесом та неминує викликати значний опір на усіх організаційних рівнях. Його подолання в процесі вибудовування нової організаційної культури потребує чітких орієнтирів та критеріїв ефективності, що є неможливим без якісного та кількісного аналізу СВБ.

Зокрема доцільним є виділення конкретних сфер СВБ (економічної, трудової, екологічної, споживчої, філантропічної) як показника ступеня зорієнтованості організаційної культури та корпоративної політики на задоволення інтересів певної групи зацікавлених сторін, що формує унікальний профіль СВБ для конкретного підприємства та потребує відповідного оцінювання.

Слід також відзначити, що свідома та послідовна увага бізнесу до інтересів суспільства повинна передбачати як безумовне дотримання господарюючими суб'єктами вимог законодавства, так і добровільну ініціативу, яка перевищує такі вимоги та є власним вибором бізнесу. Співвідношення рівня обов'язкової та добровільної СВБ є показником ступеня та форми інтеграції СВБ в організаційну культуру та дозволяє виділити чотири базових типи організаційної культури (рис. 1).

Проблема ідентифікації рівня, сфер та співвідношення складових СВБ потребує вирішення шляхом кількісного оцінювання організаційної культури за рівнем СВБ. Поширеним у міжнародній практиці є використання різноманітних стандартів звітності з СВБ (G3.1 GRI, SA 8000, AA1000 SES, ISO 26000 та ін.), що є зручними інструментами представлення прогресу організації в соціальній та екологічній сфері. Проте, загальними недоліками зазначених методик є орієнтація на окремі аспекти СВБ (взаємодію із зацікавленими сторонами, забезпечення сталого розвитку чи трудові відносини); використання якісних показників, що не піддаються порівнянню, узагальненню чи перевірці; неузгодженість щодо визначення сфер чи аспектів СВБ; орієнтація перш за все не на оцінювання, а на представлення інформації з PR-метою.

Враховуючи зазначені недоліки розроблено методику кількісного вимірювання рівня СВБ (рис. 2) та визначено ключові критерії оцінювання (табл. 1). Пропонована методика включає 23 показники, що характеризують основні аспекти врахування підприємством суспільних інтересів та охоплює п'ять сфер СВБ. Схема побудови інтегрального індексу СВБ передбачає 3-етапний процес відповідно до 3-рівневої ієрархічної системи показників (часткових, узагальнених та інтегрального). Усі часткові показники СВБ для забезпечення інформаційної односпрямованості поділяються на стимулятори та дестимулятори. Їх нормування базується на використанні теоретичного розмаху варіації, зокрема, для стимуляторів:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{ij}^{min}}{x_j^{max} - x_j^{min}}, \quad (1)$$

для дестимуляторів:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}^{max} - x_{ij}}{x_j^{max} - x_j^{min}}, \quad (2)$$

де z_{ij} – нормоване значення j -го часткового показника на i -му підприємстві;

x_{ij} – фактичне значення j -го часткового показника на i -му підприємстві;

x_j^{max}, x_j^{min} – максимальне та мінімальне значення j -го часткового показника.

Визначення узагальнених показників СВБ за кожною з п'яти груп варто здійснювати за методикою багатовимірної простої середньої:

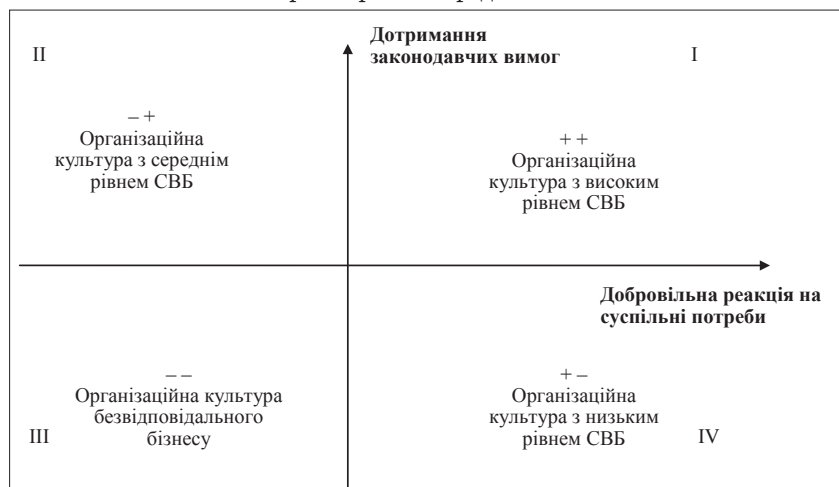


Рис. 1. Типи організаційної культури за врахуванням обов'язкової і добровільної складових СВБ

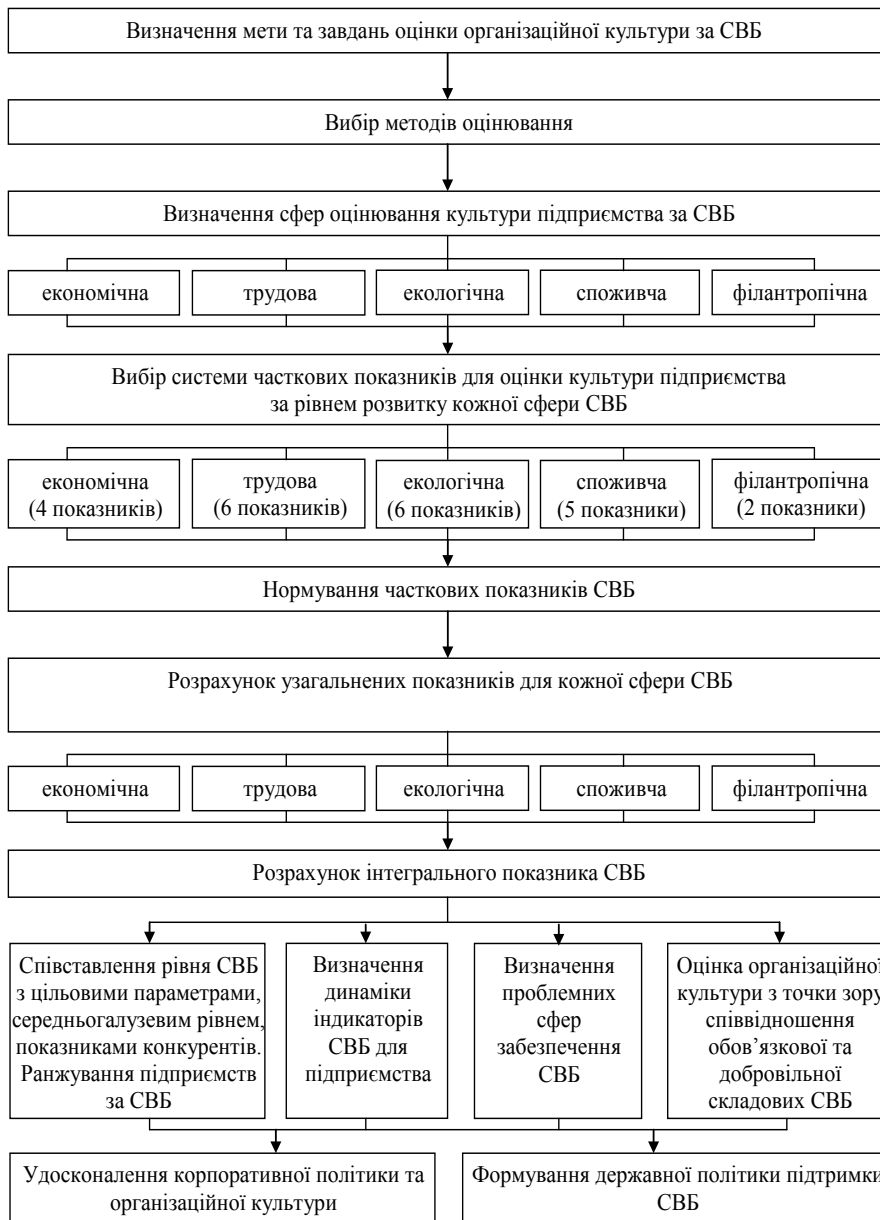


Рис. 2. Методичні засади оцінювання організаційної культури за СВБ

$$\bar{p}_{ik} = \frac{1}{m_k} \sum_{j=1}^{m_k} z_{ik}^n, \quad (3)$$

де \bar{p}_{ik} – узагальнений показник k -ї групи часткових показників СВБ на i -му підприємстві;

z_{ik}^n – нормоване значення j -го часткового показника k -ї групи на i -му підприємстві;

k – номер групи показників; $k = 1, 5$;

m_k – кількість показників k -ї групи.

Інтегральний показник рівня СВБ i -го підприємства (ІнРСВБ $_i$) розраховується з використанням багатовимірної зваженої середньої:

$$ІнРСВБ_i = \sum_{k=1}^{n_k} w_k \bar{p}_{ik}, \quad (4)$$

де w_k – ваговий коефіцієнт k -ої сфери СВБ.

Для розрахунку інтегрального показника ваги узагальнених показників визначаються за коефіцієнтами парної кореляції між ними. Якщо w_k – коефіцієнт парної кореляції між k -м та j -м показниками СВБ ($k, j = 1, 2, \dots, 5$), то ваги розраховуються за формулою:

$$w_k = \frac{\sum_{j=1}^5 r_{jk}}{\sum_{j=1}^5 \sum_{r=1}^5 r_{jk}}, \quad (5)$$

Пропонована методика може бути зручними інструментом як для визначення динаміки рівня СВБ окремого підприємства, так і для галузевих і регіональних зіставлень. Особливістю методики є орієнтація на вітчизняну статистичну базу, що дозволяє проводити відповідні розрахунки не лише на мікро-, а й на мезо- та макrorівнях за результатами статистичних спостережень.

Таблиця 1

Показники обов'язкової (господарсько-правової) та добровільної (морально-етичної) складових соціальної відповідальності бізнесу регіону

Сфера СВБ	Показники	
	обов'язкової складової СВБ	добровільної складової СВБ
економічна	порушення господарського законодавства; платежі до бюджетів; прострочена заборгованість за кредитами;	рентабельність операційної діяльності;
трудова	порушення трудового законодавства; заборгованість з виплати заробітної плати; рівень травматизму на виробництві;	кількість створених нових робочих місць; розмір середньомісячної заробітної плати; витрати на розвиток персоналу;
екологічна	порушення екологічного законодавства; викиди забруднюючих речовин в атмосферу; скидання забруднених вод у водні об'єкти; утворення твердих відходів;	інвестиції та витрати підприємства на охорону природних ресурсів; впровадження маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних технологій;
споживча	порушення законодавства в галузі стандартизації, якості продукції, метрології та сертифікації; рівень браку; кількість реклаमाцій;	сертифікація продукції за ISO 9001; нагороди вітчизняних та міжнародних конкурсів якості продукції;
філантропічна		витрати на благодійність; участь в діяльності благодійних та громадських організацій.

Висновки. СВБ має бути засадничим принципом організаційної культури сучасного підприємства. Проте у практиці бізнесу спостерігається різноманітні точки зору щодо необхідності відповідальності та підзвітності бізнесу: від невиконання навіть законодавчо визначених зобов'язань підприємства до свідомого перевищення таких вимог через проведення власної соціальної політики щодо внутрішніх та зовнішніх зацікавлених осіб. Розроблена методика оцінювання організаційної культури дозволяє оцінити загальний рівень соціальної відповідальності підприємств, визначити її проблемні сфери та динаміку, а отже є основою для удосконалення корпоративного управління на засадах СВБ, формування нового сприйняття СВБ у контексті організаційної культури, а також суспільного моніторингу рівня СВБ. Серед актуальних напрямів подальших досліджень у цій сфері варто відзначити удосконалення методики для використання з метою оцінки рівня СВБ у регіональному та загальнодержавному масштабі, розробку механізмів інтеграції принципів СВБ в організаційну культуру вітчизняних підприємств, визначення засад державної політики розвитку СВБ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денис О.Б. Сфери прояву корпоративної соціальної відповідальності бізнесу: зарубіжний досвід і вітчизняна практика /
- О.Б. Денис // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2010. – № 2(8). – С. 36-38.
2. Ліфінцев Д.С. Корпоративна соціальна відповідальність як складова культури організації: економічне значення / Д.С. Ліфінцев // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2505>.
3. Makeev V.A. Корпоративная культура и социальная ответственность в управлении организацией / В.А. Makeev // Вестник военного университета. – 2009. – № 3(17). – С. 71-77.
4. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3. – С. 17-34.
5. Гизатуллин А.В. Корпоративное управление, социальная ответственность и финансовая эффективность компании / А.В. Гизатуллин // Российский журнал менеджмента. – 2007. – № 1. – Том 5. – С. 35-66.
6. Аналіз розвитку систем управління соціальною відповідальністю бізнесу підприємства та проблеми їх упровадження в Україні / [Корчева Л., Новіков В., Домницька В., Жогло В. та ін.] // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2009. – № 3. – С. 50-53.
7. Нагорнов А.В. Исследования социальной ответственности компании / А.В. Нагорнов, М.С. Солнцева // Журнал «Корпоративные финансы». – 2007. – № 2. – С. 112-132.
8. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / [відп. ред.: Ю. Саенко]. – К. : «Батискаф», 2002. – 71 с.
9. Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2010. – 56 с.

УДК 331.104

Гнатенко І.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

Кулікова Ю.Е.

*магістр
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті висвітлено теоретичні аспекти управління персоналом в організації. Визначено сутність управління персоналом та досліджено питання щодо мотивації працівників. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення системи управління персоналом в організації.

Ключові слова: управління персоналом, мотивація, матеріальне стимулювання, нематеріальне стимулювання, розвиток персоналу, оплата праці, відбір та підбір персоналу, навчання персоналу.

Гнатенко І.А., Кулікова Ю.Е. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье освещены теоретические аспекты управления персоналом в организации. Определена сущность управления персоналом и исследованы вопросы, которые касаются мотивации работников. Предложены рекомендации по усовершенствованию системы управления персоналом в организации.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, развитие персонала, оплата труда, отбор и подбор персонала, обучение персонала.

Gnatenko I.A., Kulikova Y.E. FUTURE DIRECTIONS OF PERFECTION OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

The article highlights the theoretical aspects of the HR in the organization. The identified meaning of HR management. There are investigated questions concerning the motivation of employees and offered recommendations to improve the system of HR management.

Keywords: HR management, motivation, financial stimulation, non-financial stimulation, development of personnel, labor payment, selection and recruitment of personnel, staff training.

Постановка проблеми. Успішний розвиток виробництва в сучасних умовах значно залежить від конкурентоспроможності персоналу. А цей показник досягається постійною підготовкою персоналу, підвищенням його кваліфікації і стратегічним визначенням його кількості та професійної орієнтації. Відділ з роботи з персоналом – один із ключових в організації – багато в чому відповідає за те, як буде розвиватися компанія. Саме зараз настає час, коли необхідно приділяти більш пильну увагу планомірній підготовці і, особливо, перепідготовці кваліфікованих фахівців, тому що в кризовій ситуації будуть виживати ті підприємства, які можуть швидко і своєчасно реагувати на зміни з боку оточення, а також приймати коректні рішення, які багато в чому залежать від рівня підготовленості кадрів.

Управління персоналом повинно все менше ґрунтуватися на адміністративних методах і все більше орієнтуватися на проведення усвідомленої кадрової політики, тому необхідними є новітні наукові знання та ефективні технології в галузі управління людськими ресурсами, методи формування та управління трудовим колективом, освоєння інноваційних технологій роботи з кадрами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями управління персоналом в організації займалися багато зарубіжних та вітчизняних учених, а саме: С. Белановський, С. Бляхман, М. Бухалков, В. Веснін, Н. Волгін, Б. Генкін, М. Грачов, А. Егоршин, А. Кибанов, І. Корогодін, Ю. Комарницький, К. Маркс, Н. Молочников, Ю. Одегов, Д. Рікардо, А. Сміт, С. Трунін, Ю. Яковець та ін.

Мета статті полягає у виявленні проблем та розробці шляхів вдосконалення управління персоналом в організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині одним із ключових завдань для підприємства є підвищення ефективності системи управління людськими ресурсами. Для цього необхідно провести аналіз існуючої системи з метою виявлення її недоліків, що заважають компанії повноцінно працювати. Як правило, в сучасних умовах найбільш поширеними «слабкими місцями» системи управління персоналом вважаються: низька корпоративна культура, відсутність у персоналу вміння працювати в команді для досягнення загальних цілей; недосконалість системи підбору та найму працівників, висока плинність кадрів; неефективна система матеріальної і нематеріальної мотивації співробітників; застарілі чи сформовані стихійно правила підвищення або переміщення фахівців.

Серед основних проблем в управлінні персоналом також можна виділити проблему плинності кадрів, особливо серед молодих працівників. Цьому сприяє ряд основних причин: низька заробітна плата, шкідливе виробництво, складний графік і режим роботи тощо. Співробітники, які вперше прийшли на підприємство, очікують високого розміру заробітної плати, при цьому можливість просування службовими сходами у більшості випадків відсутня, що приводить до звільнення новачка. Сучасна система управління персоналом в організації повинна забезпечувати досягнення необхідного рівня професіоналізму і мотивації співробітників для виконання стратегічних завдань компанії. Управління людськими ресурсами являє собою складну систему, що включає в себе взаємопов'язані і взаємозалежні підсистеми створення, використання та розвитку трудових ресурсів. Таким чином, система управління людськими ресурсами – це частина загальної стратегії

підприємства, без зв'язку з якою вона втрачає всякий сенс [1, с. 48].

Удосконалення системи управління персоналом відповідно до структури і цілей організації здійснюється за такими напрямками:

1. Відбір і розстановка кадрів. На цьому напрямку дуже важливе значення має аналіз ринку праці. Перевага, звичайно ж, віддається набору в основному усередині своєї організації. Просування по службі своїх працівників обходиться дешевше. Крім того, це підвищує їхню зацікавленість, покращує моральний клімат і підсилює прихильність працівників до підприємства, але кадрові ресурси підприємства з часом вичерпуються і необхідне залучення високопрофесійних кадрів ззовні підприємства. Аналіз ринку праці повинен стати одним з основоположних в роботі відділу кадрів. Наскільки добре буде досліджено ринок робочої сили і буде відомо, якими кадрами він володіє, настільки від цього залежить і якість виконуваної роботи з прийому висококваліфікованих кадрів.

2. Оплата праці і винагорода, які здійснюються з урахуванням принципів справедливості та неупередженості, на основі чіткої внутрішньофірмової методики. Раціональна організація оплати праці на підприємстві дає змогу стимулювати результати праці і діяльність його працівників, забезпечувати конкурентоспроможність на ринку праці, необхідну рентабельність і прибутковість продукції.

3. Оцінка праці та її результативності, яка засновується на чітко обумовлених критеріях (здійснюється менеджерами по персоналу).

4. Розвиток особистості з акцентом на якісне зростання рівня та розширенні області діяльності.

5. Навчання і підвищення кваліфікації працівників. Система навчання персоналу в організації дає змогу: визначити професійні можливості працівника і спланувати процес його навчання; оцінити мотивацію працівника на подальше навчання; визначити найбільш затребувані професії і вести процес підготовки персоналу за даними професіями, що забезпечує створення оптимальних умов для підвищення кваліфікації персоналу та управління його кар'єрою.

Однією з найбільш ефективних форм оцінки успішного навчання служить атестація персоналу. Метою атестації керівних працівників і спеціалістів є: періодична перевірка рівня професійної підготовленості та відповідності займаній посаді; оптимізація використання кадрів; стимулювання зростання їх кваліфікації; підвищення виконавчої діяльності; підвищення відповідальності керівних працівників і спеціалістів у галузі політики якості.

6. Планування переміщень, яке проводиться з урахуванням реальних потреб в переміщеннях і з використанням найрізноманітніших методів. Так, підприємству необхідно розробити типові системи ротації, просування працівників. Теорія і практика управління показують, що працівник не повинен все життя працювати на одному місці, бо так він може «закиснути» [2, с. 156]. Ротація кадрів допомагає підприємству проводити більш гнучкий підбір персоналу і скорочувати відмінності в займаних позиціях. Розширення праці є дуже популярним заходом серед промислово-виробничого персоналу, так як забезпечує достатній рівень внутрішньої задоволеності роботою і належним чином розвиває трудові навички працівників.

7. Преміювання (заохочення) працівників поза систем оплати праці. Преміювання працівників здійснюється на підставі Положення про преміювання, затвердженого директором підприємства. У ньому

передбачені наступні показники і порядок преміювання працівників [3, с. 273]: належне виконання обов'язків, покладених на працівника посадовою інструкцією; підвищення продуктивності праці; поліпшення якості продукції; особистий внесок працівника в діяльність підприємства; результат діяльності підприємства. Здатність до прийняття оптимальних рішень у межах своєї компетенції.

Порядок преміювання працівників організації включає в себе такі пункти: керівники структурних підрозділів, відділів і цехів щодня ведуть облік виконання підлеглими їм працівниками покладених на них обов'язків та показників для їх преміювання; за невиконання або неналежне виконання одного або декількох показників преміювання працівників за рішенням директора можуть бути позбавлені премії повністю або частково; пропозиції про преміювання працівників керівники служб передають начальнику відділу по роботі з персоналом не пізніше 30 числа кожного місяця; нарахування премії працівникам підприємства проводиться на підставі наказу директора [4, с. 335].

При вдосконаленні системи управління персоналом рекомендується звернути головну увагу на систему мотивації персоналу. Адже шлях до ефективної професійної діяльності людини лежить через розуміння його мотивації. Тільки знаючи те, що рухає людиною, що спонукає її до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління нею.

Виходячи із вищевказаного, з метою удосконалення управління персоналом в організації, зокрема нормалізації плинності кадрів та підвищення ефективності діяльності співробітників можна запропонувати перелік дій по матеріальному та нематеріальному стимулюванню. Розглянемо їх більш детально. А. Матеріальне стимулювання: розробити програму надання безкоштовних санаторно-курортних путівок; здійснювати оплату телефонного зв'язку; здійснювати оплату проїзду в громадському транспорті для тих працівників, які мешкають на великих відстанях від місця розташування підприємства; здійснювати оплату обідів для працівників; проводити корпоративні свята з врученням подарунків (Новий рік, День народження компанії, День захисника Вітчизни, 8 Березня). Б. Нематеріальне стимулювання: надати співробітникам можливість користування корпоративною бібліотекою; відзначати найкращих працівників грамотами та вивішувати їхні фотографії на дошці пошани; надавати найкращим працівникам додаткові вихідні дні; створити скриньки, в які робітники зможуть кидати листочки з анонімними побажаннями щодо поліпшення умов праці, розміру заробітної плати, корпоративного клімату тощо.

Варто зазначити, що перед ухваленням рішення про оновлення програми нематеріального стимулювання необхідно провести анонімне опитування співробітників (анкетування), з'ясувати їхні думки та побажання по зміні соціального пакету. Найбільш цікаві пропозиції (у межах фінансових можливостей компанії) повинні стати частиною програми мотивації. У справі створення системи мотивації зворотній зв'язок дуже важливий: в анкеті необхідно не тільки пропонувати нові пропозиції, а й давати оцінку існуючим. Таким чином, складається уявлення про дієвість системи, оцінюються необхідність її елементів [5, с. 43]. Не менш важливим моментом у функціонуванні системи нематеріальної мотивації є фінансове обґрунтування її ефективності, грамотне бюджету-

вання тієї чи іншої статті витрат. При внесенні будь-яких змін і доповнень в програму необхідно прорахувати можливий економічний ефект і скласти бюджет витрат.

При роботі з персоналом доцільно використовувати зарубіжний досвід.

Зокрема, М.І. Соколова зазначає, що у Франції та Бельгії вважається незаконним використання реклами вакансій у пресі з метою прихованої реклами компанії (пропоновані робочі місця в дійсності можуть і не існувати). Крім того, у Франції заборонено вказувати в оголошеннях максимальний вік кандидата. На тих, хто не дотримується цього закону, може накладатися невеликий штраф. Анкета, яка надходить на роботу у Франції відповідно до трудового законодавства, не повинна містити питань про членство претендента в профспілках, його віросповідання, політичні погляди.

Методи відбору персоналу німецьких компаній, перш ніж стати застосовними на практиці, повинні бути схвалені радами підприємств за умови дотримання федерального законодавства. Кандидати на вакантні посади, відповідно до закону, мають право на таємницю приватного життя, право на гідне ставлення до себе, оплату витрат, пов'язаних із проходженням співбесід, і гарантований захист від нескромних питань у процесі співбесіди, тобто питань про політичні погляди або про сімейний стан людини [6, с. 15].

Американський менеджмент персоналу детально розглядав Д.К. Грейсон. В американському менеджменті зростання людського фактора призвело до кардинальних змін у структурах управління корпораціями. Ліквідовуються функціональні підрозділи при штаб-квартирах корпорацій (запровадження плоских структур) і проміжних ланок. Повноваження і відповідальність делегуються відповідним новим ланкам, розширюється їх участь у визначенні політики й управлінні корпораціями. Широко впроваджуються мультидивізіонні структури управління, створюються спеціалізовані підрозділи (кадрові служби). Основне завдання кадрових служб: забезпечення виробництва висококваліфікованою робочою силою (планування, відбір, найм, вивчення, аналіз плинності); сприяння розвитку працівників (профорієнтація, перепідготовка, атестація й оцінювання кваліфікації); вдосконалення організації та стимулювання праці, дотримання техніки безпеки, здійснення соціальних виплат; участь у переговорах з профспілками при укладанні колективних договорів тощо. Такі зміни в управлінні персоналом в американських корпораціях зумовлені новою роллю людських ресурсів у виробництві, особливою увагою до успіху кожного працівника [7].

Цікавим для українських підприємств є досвід керування персоналом в Японії. Японський стиль управління базується на переконанні, а не на примусі працівників. Начальник не виділяє себе з маси підлеглих, його завдання не керувати роботою, яку виконують інші, а сприяти взаємодії співробітників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні відносини. Як правило, в японських фірмах немає докладних посадових інструкцій, а положення про структурні підрозділи носять загальний характер. Співробітник, що направляється на роботу, отримує лише довідку про призначення, що інформує про те, що з такого-то числа він призначається в такий-то відділ на такий-то тарифний розряд, без вказівки конкретних обов'язків, сфери відповідальності або терміну роботи. Поступивши до

підрозділу, працівник опановує трудові операції й особливості міжособистісних відносин у колективі за підтримки колег по роботі і безпосереднього керівника. Організація робочого місця і виробничих приміщень всіляко сприяє колективній праці [8].

Вітчизняні фірми можуть запозичити з досвіду зарубіжних компаній у напрямках: забезпечення системного підходу до людського фактора як головної продуктивної сили суспільства; ціннісної переорієнтації працевластуваних щодо сучасних методів роботи з людьми; формування сучасної корпоративної культури; забезпечення управлінської автономії виробничих підрозділів; використання сучасних мотиваційно-психологічних важелів впливу на людей; утвердження системи цінностей, які усвідомлюють і поділяють усі працівники, тощо [9, с. 70]. Однак варто зауважити, що в управлінні персоналом організації пряме перенесення методів, які успішно себе зарекомендували в одній національній системі, можуть виявитися неефективними для іншої. Тут багато важать традиції, ментальність, культурні, духовні й соціально-економічні фактори, під впливом яких формувалася людина.

Висновки. Таким чином, управління персоналом – це область знань і практичної діяльності, що спрямована на забезпечення організації «якісним» персоналом і оптимальне його використання. Оптимальне використання персоналу з точки зору «управління персоналом» досягається за рахунок виявлення позитивних і негативних мотивів індивідуумів і груп в організації та відповідного стимулювання позитивних мотивів і «погашення» негативних мотивів, а також аналізу таких впливів. Ефективність системи управління персоналом багато в чому визначається успішним функціонуванням системи стимулювання і мотивації персоналу.

Основними проблемами в управлінні персоналом в організації є недостатній рівень заробітної плати

робітників і як наслідок, високий рівень плинності кадрів. Для вирішення даної проблеми треба запропонувати заходи щодо впровадження у відділ роботи з персоналом, який буде займатися навчанням та адаптацією молодих працівників, також розробити комплекс по удосконаленню матеріального і нематеріального стимулювання, спрямований на нормалізацію рівня плинності серед персоналу. Важливим також є запозичення сучасними вітчизняними підприємствами ефективного зарубіжного досвіду за напрямом управління персоналом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук : навч. посіб. – 2-ге видання. – К. : «Кондор». – 2005. – 308 с.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал : навч. посіб. – 2-ге видання. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин : учебник. 4-е изд. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 720 с.
4. Журавлев П.В., Карташов С.А., Маусов Н.К., Одегов Ю.Г. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера / П.В. Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов, Ю.Г. Одегов. – М. : «Экзамен», 2010. – 576 с.
5. Варданян И.С. Предложение по совершенствованию системы стимулирования / И.С. Варданян // Управление персоналом. – 2005. – № 4. – С. 42-46.
6. Соколова М.И. Управление человеческими ресурсами : учебн. пособ. / М.И. Соколова, А.Г. Демен. – М. : ТК «Велби» ; Проспект, 2006. – 240 с.
7. Грейсон, Д.К. Американский менеджмент на пороге XXI века; пер. с англ. / Д.К. Грейсон, К.О'Делл. – М. : Экономика, 1991. – 176 с.
8. Журавлев П.В. Мировой опыт в управлении персоналом : монография / П.В. Журавлев, М.Н. Кулапов, С.А. Сухарев. – М. : Изд. Росс. экон. акад. ; Екатеринбург : Деловая книга, 1998. – 232 с.
9. Оксентюк А. Зарубіжний та вітчизняний досвід управління персоналом / А. Оксентюк, Р. Оксентюк, Б. Оксентюк // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1(34). – С. 66-72.

УДК 336.14:352

Гордієнко В.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Університету митної справи та фінансів***Борвінко Е.В.***доцент кафедри соціальної медицини, організації
та управління охороною здоров'я
Дніпропетровської медичної академії*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЦІЛЬОВОЮ ПРОГРАМОЮ

Кошти на діючі регіональні цільові програми виділяються не на вирішення конкретної мети, а на певну організацію (головного розпорядника). У всіх програмах забезпечена наявність тільки показників витрат, які в умовах невизначеності обсягів фінансування програм планувалися від можливостей і досягнутого рівня. Стаття призначена вдосконаленню процесу управління цільовими програмами. Описано досвід планування цільової програми розвитку малого підприємництва у Дніпропетровській області з використанням Ms Project.

Ключові слова: програмно-цільовий метод (ПЦМ), цільова програма (ЦП), мета, завдання, оціночні показники, сітєва модель (СМ), Ms Project.

Гордиенко В.О., Борвинко Э.В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ

Средства на действующие региональные целевые программы выделяются не на решение конкретной цели, а на определенную организацию (главного распорядителя). Во всех программах обеспечено наличие только показателей расходов, которые в условиях неопределенности объемов финансирования программ планировались от возможностей и достигнутого уровня. Статья посвящена совершенствованию процесса управления целевыми программами. Описан опыт планирования целевой программы развития малого предпринимательства в Днепропетровской области с использованием Ms Project.

Ключевые слова: программно-целевой метод (ПЦМ), целевая программа (ЦП), цель, задачи, показатели оценки, сетевая модель (СМ), Ms Project.

Gordienko O.V., Barvenko E.V. WAYS TO IMPROVE THE MANAGEMENT PROCESS OF THE TARGET PROGRAM

Funds for the existing regional target program were not allocated for the decision of specific targets, and on a specific organization (the main administrator). In all programs made available only for costs that the uncertainty of the amount of funding planned from the possibilities and the achieved level. This article is intended to improve the process of managing the target programs. Describes the planning experience of the target program of development of small business in the Dnipropetrovsk region using Ms Project.

Keywords: program-target methods (PTM), target programs (TP), goals, objectives, performance evaluation, network model (NM), MS Project.

Постановка проблеми. Дослідження використання ПЦМ висвітило низку істотних недоліків. Головні розпорядники коштів адаптують ПЦМ до вже існуючих методів планування і управління. Перед формуванням ЦП не проводяться дослідження проблем і конкретних задач їх вирішення, а кошти виділяються не на конкретну мету, а на певну структуру (головного розпорядника), який використовує їх на свій розсуд. Аналіз показав, що у всіх ЦП забезпечена наявність тільки показників витрат, який в умовах невизначеності обсягів фінансування програм визначаються навмання. Витрати досить часто спрямовані на формальні заходи і не витікають з мети і завдань програми, що допускає можливість використання коштів не на реалізацію програми, а за будь-яким іншим спрямуванням. Тому досить складно розшукати навіть одну ефективну ЦП.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Тематиці управління бюджетом за ПЦМ присвячено низку публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців [1-4]. Науковці розглядають історію запровадження методу, його можливості та значення для розвитку бюджетної системи. Але аналіз оцінки практичного застосування методу при плануванні місцевих бюджетів в Україні наразі є відкритим питанням.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вдосконаленні процесу управління ЦП з використанням Ms Project.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першою перспективною ЦП (яка одночасно виконувала

роль стратегічного плану) був ГОЕЛРО – комплексний державний план електрифікації країни, прийнятий у 1920 р. У тодішній директивній економіці висока ефективність ПЦМ була досягнута завдяки організаційним можливостям об'єднання ресурсів (яких було замало) і виконавців на головних проблемах економіки країни.

Подальший розвиток методологія ПЦМ отримала у 60-х роках ХХ століття у роботах американських та радянських науковців. Інтерес до ПЦМ пов'язаний з прагненням економічної громадськості до можливості вдосконалення методів державного цілепокладання та на їх основі управління економікою.

Застосування ПЦМ є виправданим і обґрунтованим при наявності в соціально-економічній системі країни або регіону проблем, що потребують вирішення, зокрема: економічних, демографічних, інфраструктурних, кліматичних, соціальних, етнічних, релігійних та інших. Необхідність використання даного методу державного управління економіки зростає при вирішенні комплексних і великомасштабних завдань соціально-економічного розвитку, які не можуть бути вирішені на базі виключно ринкових механізмів.

Комплексний підхід до вирішення народногосподарських проблем, властивий ПЦМ, значно підвищує стійкість економіки до впливу зовнішніх, циклічних і непередбачуваних чинників. Глобальна економічна криза підвищує актуальність розробки цільових методів управління економікою як на державному, так і на регіональному рівнях.

У загальному вигляді ПЦМ повинні забезпечити погодження мети з ресурсами, що потрібні для її досягнення за допомогою програм. ЦП повинна включати відповіді на такі питання:

1. У які терміни повинна бути досягнута мета?
2. Які умови досягнення мети є в наявності (бюджет, ресурси, технологія)?
3. Яким способом виміряти досягнення мети?
4. Як розподілені обов'язки в проекті (хто за що відповідає)?
5. Чи згоден інвестор (замовник) з визначенням мети і умовами її досягнення?

Етап планування є основним при використанні ПЦМ. На цьому етапі визначаються мета, завдання, терміни програми, показники оцінки. Досить часто планування розуміють тільки як складання графіка робіт, упускаючи з виду складання бюджету, графіка потреби у фінансових, матеріальних і трудових

ресурсах. Процес планування ЦП, який можливо реалізувати за допомогою Ms Project, представлено на рисунку 1.

Щодо процесу планування за допомогою Ms Project варто визначити таке:

- 1) визначення мети ЦП та її опис. Досить часто програми починаються без чіткої і зрозумілої мети;
- 2) визначення задач (які забезпечують досягнення мети). Для ЦП повинна бути обрана технологія її реалізації. Однією з типових помилок планування є невідповідність плану технологічній послідовності;
- 3) для досягнення мети необхідно визначити перелік задач, вказати їх послідовність і прогнозовану тривалість (залежить від призначених ресурсів);
- 4) необхідно узгодити питання про виділення ресурсів для ЦП. Слід зазначити, що всі ресурси повинні розподілятися централізовано. Досить часто виникає помилка планування, яка пов'язана з тим,

що деякі дефіцитні ресурси (досить часто фінансові) використовуються одночасно в різних програмах. Для вирішення даної проблеми всі програми повинні бути розставлені за пріоритетами;

5) графік виконання задач у таких системах, як MS Project, будуватиметься автоматично, якщо визначена їх послідовність, взаємозалежність та ресурси;

6) якщо визначити розцінки на матеріальні, людські та фінансові ресурси, бюджет може бути отри-маний також автоматично. Одна з типових помилок полягає в тому, що бюджет не звіряють з графіком робіт по виконанню задач;

7) також необхідно відзначити, що процес планування є інтерактивним. План проекту (терміни, список задач, бюджет) повинен змінюватися за результатами як виконання проекту, так і зміни середовища проекту.

Особливості ПЦМ далеко не завжди знаходять своє відображення у програмах. Яскраво демонструє це «Програма розвитку малого підприємництва у Дніпропетровській області» від 30.12.2010 № 47-4/V[5]. Взагалі ЦП повинна включати: мету, завдання, показники оцінки.

Як відомо, мета має формулюватися коротко, ясно і відображати основний зміст її здійснення. Підхід

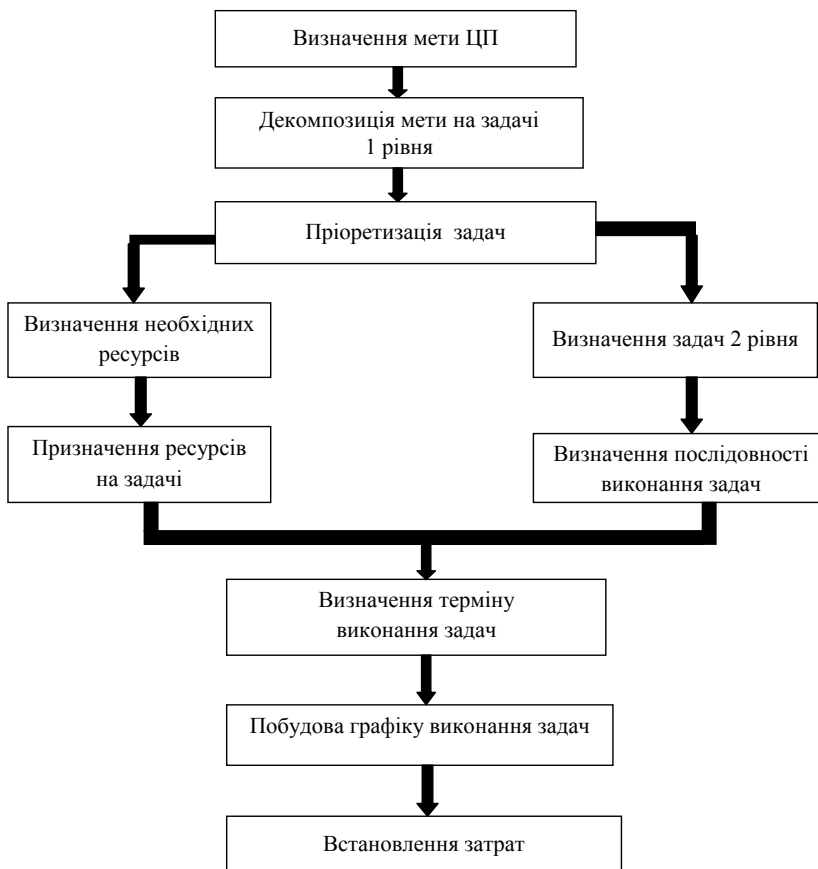


Рис. 1. Процес планування ЦП

Таблиця 1

Аналіз спільних і відмінних рис визначення мети при застосуванні ПЦМ і методики SMART

Критерій	Особливості встановлення мети		Причини відмінності
	у ПЦМ	При застосуванні SMART	
1	Може бути неконкретна і тільки визначити напрям руху	Конкретна (включає одиниці виміру)	Згідно із ПЦМ застосовується системний підхід. Мета декомпожується на завдання і показники оцінки, які і забезпечують виконання задач по конкретизації
2	Може бути якісною (не вимірюваною)	Вимірювана	Згідно із ПЦМ для вимірювання використовуються показники
3	Досяжна	Досяжна	Відмінностей нема
4	Реалістична	Реалістична	Згідно із ПЦМ мета повинна бути амбітною. Реалістичність досягається за допомогою декомпозиції мети на завдання
5	Невизначена в часі	Визначена у часі	Визначеність у часі досягається декомпозицією на завдання

до формулювання мети розкрито у методиці SMART [6]. Однак, оскільки при застосуванні ПЦМ мета декомпозується на конкретні завдання, підходи до її визначення відрізняються від запропонованих у методиці SMART. Аналіз спільних і відмінних рис визначення мети при застосуванні ПЦМ і методики SMART представлено в таблиці 1.

Такого підходу до визначення мети якраз і бракує в «Програмі розвитку малого підприємництва у Дніпропетровській області». Нечітке визначення мети призводить до спотворення завдань, які ні до чого не ведуть і, взагалі, суперечать ідеології ПЦМ – фінансування цілі, а не установ (наприклад, завдання ЦП 1, 3) (табл. 2).

Бюджет ЦП на всі задачі 2 рівня представлено у таблиці 3.

Визначення повноти, взаємозалежності і контролю за виконанням задач (табл. 3) здійснюється за допомогою сіткової моделі (рис. 2).

СМ визначає найбільш тривалу послідовність задач 2 рівня від початку задачі ЦП до її закінчення з урахуванням взаємозв'язку. Задачі (2-6-7-8-9-10-

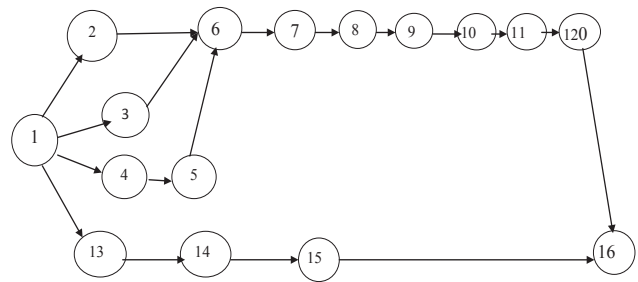


Рис. 2. Сіткова модель

11-12-16) лежать на критичному шляху (критичні задачі), мають нульовий резерв часу виконання, і, у разі зміни їх тривалості, змінюють терміни всієї ЦП. У зв'язку з цим, при виконанні ЦП критичні задачі вимагають більш ретельного контролю, зокрема, своєчасного виявлення проблем і ризиків, що впливають на терміни їх виконання і отже, на строки виконання програми в цілому. У процесі виконання ЦП її критичний шлях може змінюватися, тому що при

Таблиця 2

Рекомендації щодо формулювання мети і завдань Програми

Мета	
Сформульована у програмі	Рекомендоване формулювання
Метою Програми є створення належних умов для реалізації конституційного права мешканців області на підприємницьку діяльність, підвищення добробуту громадян Дніпропетровщини шляхом розвитку малого і середнього бізнесу та сприяння насиченню регіонального ринку високоякісними товарами й послугами від діяльності підприємництва, а також спрямування дій місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, громадських об'єднань підприємців, установ ринкової інфраструктури на розв'язання актуальних проблем, що стримують розвиток приватної ініціативи, та формування і впровадження ефективної державно-громадської системи підтримки й захисту підприємництва.	Підвищення ефективності МП у Дніпропетровській області
Завдання	
Сформульовані у програмі задачі	Рекомендовані задачі 1 рівня
1. Упорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності; 2. Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка; 3. Ресурсне та інформаційне забезпечення, формування інфраструктури підтримки підприємництва; 4. Цільові проекти і підпрограми.	1. Запровадити механізм гнучкого оподаткування для МП (виходячи з галузі, де започатковано МП). 2. Забезпечення МП доступними кредитними ресурсами для ефективної діяльності. 3. Запровадити стимули для МП, які працюють у наукомістких секторах економіки.

Таблиця 3

Декомпозиція задачі « Забезпечення МП доступними кредитними ресурсами для ефективної діяльності»

N	Задачі 2 рівня	Термін, діб	Затрати, тис. грн
1	Заснування науково-технічної ради (НТР) для розробки стратегії розвитку МП Дніпропетровської області	6	0
2	Розробка стратегії розвитку МП	12	3
3	Визначення пріоритетів та показників вибору проектів	12	3
4	Організація місця і терміну проведення конкурсу	3	0
5	Затвердження конкурсного журі (експертів)	3	0
6	Оголошення про конкурс проектів у ЗМІ	30	1,5
7	Підготовка підприємцями проектів, подання заявок	12	0
8	Розгляд заявок конкурсантів Радою	30	10
9	Запрошення до представлення обраних Радою проектів	6	0
10	Слухання і розгляд проектів(бізнес-планів)	5	2
11	Вибір проектів для реалізації	7	2,5
12	Надання висновку НТР на організацію МП	3	0
13	Надання юридичної та фінансової консультації конкурсанту щодо організації і реєстрації підприємства	3	2
14	Подання заявки на реєстрацію МП	3	0
15	Отримання дозволу на організацію МП	13	1
16	Надання організованому МП необхідних для виконання проекту ресурсів	120	600

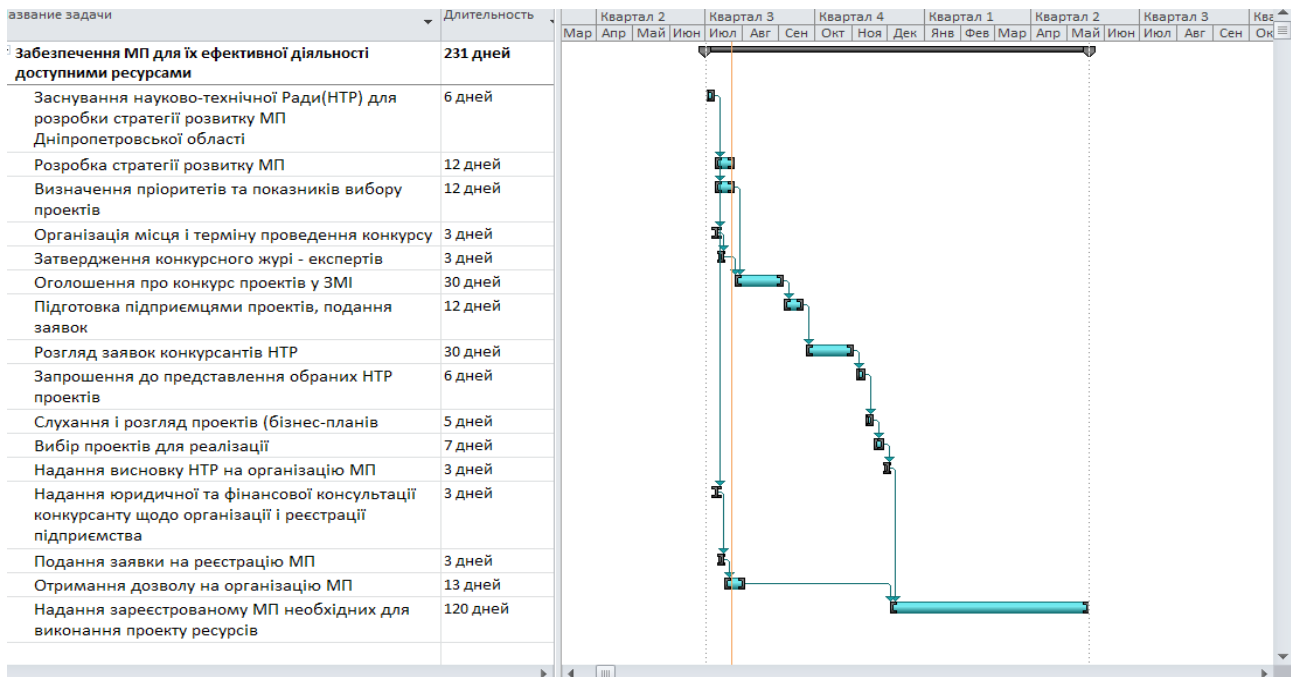


Рис. 3. Діаграма Ганта

зміні тривалості задач деякі з них можуть виявитися на критичному шляху.

Нам не були відомі точні періоди основних завдань, вони були неконкретними, бо раніше не виконувалися. Тому нами було застосоване ручне планування у MS Project [7]. Орієнтуючись на СМ, була визначена послідовність і зв'язки між задачами. У MS Project послідовність і зв'язки між задачами можливо представити у діаграмі Ганта (рис. 3). Як правило, витрати на ЦП головні виконавці визначають в цілому, не виділяючи матеріальні, трудові і фінансові ресурси окремо. Варто зазначити, що MS Project дозволяє їх конкретизувати і розраховувати в листі затрат (ліва частина діаграми Ганта).

Висновки. Таким чином, формування і виконання бюджету із застосуванням ПЦМ є формальним. Насправді ж використовується традиційний метод. Тому ми рідко відчуваємо на собі результати реалізації програм, що були затверджені для задоволення наших потреб. Усі проблеми бюджету ЦП мають вирішуватися у процесі бюджетного планування, а не під час виконання. Описано приклад наскрізного практичного планування цільової програми розвитку

малого підприємництва у Дніпропетровській області з використанням Ms Project. Визначено мету, проведено декомпозицію її до 2 рівня. Результат планування представлено у діаграмі Ганта.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гордієнко В.О. Удосконалення системи управління місцевими бюджетами за допомогою ПЦМ на прикладі м. Дніпропетровська // Вісник ДДФА. Економічні науки: Наук.-теорет. журнал. – Дніпропетровськ : ДДФА. – 2010. – № 1(23). – С. 134-139.
2. Плєскач В.Л. Сучасні підходи щодо фінансового регулювання механізму реалізації цільових програм / Плєскач В.Л., Желябовський Ю.Г. // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 58-73.
3. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / Чугунов І.Я., Запатріна І.В. // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3-14.
4. Чугунов І.Я. Інструкційна архітектура бюджетної системи // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 3-11.
5. Програма розвитку малого підприємництва у Дніпропетровській області (від 30.12.2010 № 47-4/VI).
6. Друкер Питер. Ефективное управление. – М. : Издательско-торговый дом «Гранд», 2003. – 280 с.
7. Просницький А. Изучение Microsoft Project 2010. – М. : PM Consulting Services, 2011. – 32 с.

УДК 338.47:656.2

Дикань В.Л.*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика и управление производственным
и коммерческим бизнесом»**Украинского государственного университета железнодорожного транспорта***Воловельська И.В.***кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и управление производственным
и коммерческим бизнесом»**Украинского государственного университета железнодорожного транспорта*

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Агрессивная конкурентная борьба, несовершенство законодательной базы, политические противоречия на мировой арене, отсутствие ценностных ориентиров и в то же время активное развитие инновационных технологий – всё это факторы, требующие постоянного внимания, теоретического осмысления и подготовки практических рекомендаций. Проблема обеспечения экономической безопасности становится первоочередной задачей, причем особенно актуально это для предприятий железнодорожного транспорта в настоящее время, учитывая нестабильность внешнего и внутреннего рынка страны. В статье обосновано, что система экономической безопасности железнодорожного предприятия должна быть комплексной, целью данной системы должны стать минимизация или нейтрализация внутренних и внешних угроз предприятия на основе разработанного и реализуемого комплекса мероприятий экономического, правового и организационного характера с учетом особенностей и специфики развития предприятий железнодорожного транспорта. В связи с этим в статье определены особенности предприятий железнодорожного транспорта, выделены положительные и отрицательные стороны этих особенностей, определены критерии построения системы экономической безопасности и построен механизм процесса ее формирования.

Ключевые слова: предприятия железнодорожного транспорта, экономическая безопасность, риски, критерии, механизм.

Дикань В.Л., Воловельська И.В. СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Агресивна конкурентна боротьба, недосконалість законодавчої бази, політичні суперечності на світовій арені, практична відсутність ціннісних орієнтирів і водночас активний розвиток інноваційних технологій – усе це фактори, що вимагають постійної уваги, теоретичного осмислення та підготовки практичних рекомендацій. Проблема забезпечення економічної безпеки стає першочерговим завданням, причому особливо актуальним це стає для підприємств залізничного транспорту нині, враховуючи нестабільність зовнішнього і внутрішнього ринку країни. Система економічної системи будь-якого підприємства повинна бути комплексною, метою даної системи повинні стати мінімізація або нейтралізація внутрішніх і зовнішніх загроз підприємства на основі розробленого і реалізованого комплексу заходів економічного, правового та організаційного характеру з урахуванням особливостей і специфіки розвитку підприємств залізничного транспорту. У зв'язку з цим у статті визначено особливості підприємств залізничного транспорту, виділено їхні позитивні і негативні сторони, визначено критерії побудови системи економічної безпеки і побудований механізм процесу її формування.

Ключові слова: підприємства залізничного транспорту, економічна безпека, ризики, критерії, механізм.

Dykan V.L., Volovelskaya I.V. DEVELOPMENT OF THE SCHEME OF DECISION-MAKING AT THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF RISK AND UNCERTAINTY

Aggressive competition, inadequate legal framework, political contradictions on the world scene, the virtual absence of values, and at the same time active development of innovative technologies – all the factors that require constant attention, theoretical understanding and practical recommendations. The problem of economic security becomes a priority, and this becomes especially important for the enterprises of railway transport at the present time, given the instability of external and internal market of the country. Such a system should be comprehensive, the aim of this system should be to minimize or neutralize internal and external threats to the enterprise on the basis of the developed and implemented complex of measures of economic, legal and organizational measures taking into account features and specificity of development of enterprises of railway transport. In this regard, the article defines the features of railway transport enterprises, a dedicated of their positive and negative aspects, the criteria of building the system of economic security is constructed and the mechanism of the process of its formation.

Keywords: enterprises of railway transport, economic security, risks, criteria, mechanism.

Постановка проблеми. В современных условиях развития рыночных отношений особую актуальность приобретает рассмотрение безрискового развития транспортного сектора экономики, как важнейшего компонента обеспечения экономической безопасности страны.

В связи с этим проблема обеспечения экономической безопасности транспортных предприятий приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть экономической безопасности страны в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам рисков и построению системы экономи-

ческой безопасности посвящено большое количество трудов таких зарубежных авторов, как Б. Брехмер [11], Дж. Венглер [12], Д. Галаи [9], Дж. Викерс [13] и др. Ими рассмотрены основные концепции экономической безопасности, приведены различные классификации, методы и системы ее построения в условиях рыночной экономики. Основные положения западных ученых о системе экономической безопасности предприятий нуждаются в корректировке с учетом отечественных условий.

Вопросы управления рисками для отечественной экономики представлены в работах М.А. Бендикова [1], В.Н. Вяткина [3], В.М. Гранатурова [5], а также

для транспортной отрасли – в работах В.В. Градобоева [4], В.Л. Диканя [6], М.А. Рогова [9], Н.М. Ульяницкой [10] и др.

Проблемы экономической безопасности изучали такие ученые, как Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.М. Ляшенко [7], М.А. Бендигов [1], И.Л. Назаренко, И.В. Воловельская, Т.Г. Сухорукова и др. [2; 8].

Но следует отметить, что все эти работы не дают целостного представления о системе экономической безопасности для предприятий именно железнодорожного транспорта.

Выделение не решенных ранее составляющих общей проблемы. В отечественной науке недостаточно полно разработаны подходы к построению системы экономической безопасности на железнодорожном транспорте.

Цель статьи состоит в разработке механизма формирования системы экономической безопасности на предприятиях железнодорожного транспорта.

Изложение основного материала исследования. Экономическая безопасность – это такое состояние хозяйственного субъекта, при котором он нейтрализует негативные внешние воздействия и достигает поставленных целей при наиболее эффективном использовании имеющегося потенциала в условиях неопределенности.

Так как каждое предприятие имеет свой уникальный потенциал и свои собственные цели, то и система его экономической безопасности также будет уникальной.

Таким образом, несмотря на то, что существуют определенные принципы построения системы экономической безопасности, которые являются обязательными для всех предприятий, при построении такой системы на каком-либо предприятии, необходимо для начала выявить его особенности и специфику деятельности.

Отрасль железнодорожного транспорта является сложной производственно-экономической и социальной системой со своей, только ей присущей территориально-производственной и функциональной структурой, а именно: она выступает и как самостоятельная отрасль национального хозяйства, и как отрасль материального производства, непосредственно участвующая в процессе создания стоимости товаров в сфере обращения.

Железнодорожный транспорт – одна из основных отраслей хозяйствования, обеспечивающая экономическую безопасность и целостность страны.

Характер подвижности населения, уровень развития производства и торговли определяют спрос на услуги транспорта. Вместе с тем транспорт является системообразующим фактором, влияя на уровень жизни и развитие производительных сил. Геополитическое положение Украины и стран постсоветского пространства, мультимодальная специфика высокотехнологичного перевозочного процесса создают очевидные условия реализации идеи создания единого транспортного пространства на евроазиатском континенте.

Основной особенностью предприятий железнодорожного транспорта является тот факт, что ПАТ «Укрзалізниця» – это природная монополия, являющаяся собственностью государства и является стратегическим предприятием, которое объединяет железные дороги и множество предприятий, которые обслуживают железнодорожную инфраструктуру.

Таким образом, уровень цен на основной вид продукции железнодорожного транспорта – тарифы на перевозки, также находится под контролем государства.

При этом железная дорога является достаточно обособленным хозяйствующим субъектом. Она имеет самостоятельный баланс, свои счета в банках, имеет право самостоятельно заключать договора, уровень цен на продукцию подсобно-вспомогательной деятельности дорогой устанавливается самостоятельно и так далее.

Специфические особенности предприятий железнодорожного транспорта, а также положительные и отрицательные стороны этих характеристик представлены в таблице 1.

Выявленные особенности предприятий железнодорожного транспорта указывают на то обстоятельство, что при построении системы экономической безопасности необходимо рассматривать эти предприятия как совокупность факторов рыночной среды и государственных методов управления, что существенно отличает систему безопасности предприятий железнодорожного транспорта от системы безопасности любого другого предприятия.

Выбор критериев, определяющих систему экономической безопасности предприятий железнодорож-

Таблица 1

Характеристика основных особенностей предприятий железнодорожного транспорта

Особенности	Преимущества	Риски
Государственная форма собственности	<ul style="list-style-type: none"> - централизация управления перевозочным процессом; - государственный контроль и поддержка предприятий железнодорожного транспорта; - относительно низкая себестоимость перевозок по отношению к показателям объемов грузо- и пассажироперевозок 	<ul style="list-style-type: none"> - тарифы на продукцию (перевозки) устанавливает государство; - изношенность основных фондов превышает 80%; - низкие темпы внедрения инновационных технологий и в связи с этим низкая эффективность перевозочного процесса и качества услуг
Предприятия, технические средства и персонал дороги распределены на огромной территории и исполняют множество функций	<ul style="list-style-type: none"> - возможность охвата огромных территорий; - доставки грузов по схеме «от двери до двери»; - возможность построить дорогу на любой территории (мост, тоннель и др.); - массовость и большая грузоподъемность; - различные типы вагонов позволяют перевозить различные типы грузов 	<ul style="list-style-type: none"> - неравномерность размещения сети дорог по территории страны; - высокая стоимость построения железной дороги и длительный срок окупаемости (6-10 лет)
Универсальность железнодорожного транспорта	<ul style="list-style-type: none"> - транспорт общего пользования (пассажирский и грузовой); - независимость от сезонов и погодных условий; Возможность обслуживать все отрасли народного хозяйства страны; - регулярность перевозок; - высокая экологичность 	<ul style="list-style-type: none"> - нерациональные перевозки; - недостаточная безопасность грузов; - низкое качество услуг; - несоответствие мировым стандартам

ного транспорта, должен быть увязан с экономической безопасностью страны в целом, а именно:

- 1) высокая финансовая эффективность;
- 2) независимость и устойчивость работы железной дороги;
- 3) инновационность и конкурентоспособность технологической базы железной дороги;
- 4) высокий уровень организации управления железной дорогой;
- 5) высокая квалификация кадров;
- 6) обеспечение соответствия экологическим стандартам;
- 7) эффективный механизм правового регулирования всех направлений деятельности железной дороги;
- 8) обеспечение информационной базы железной дороги;
- 9) гарантия безопасности грузов.

Обеспечение экономической безопасности предполагает выделение, анализ и оценку существующих угроз по каждой из функциональных составляющих и разработку на их основе системы противодействующих и упреждающих мероприятий.

Нами разработан механизм формирования системы экономической безопасности предприятий

железнодорожного транспорта, в котором учтены все вышеизложенные его особенности.

Согласно представленному механизму, мы можем построить систему экономической безопасности предприятия, опираясь на данные мониторинга и имеющуюся информационную архивную базу, в которой предложены методы решения типовых задач.

Также мы можем оценить построенную систему относительно интегрального показателя, который включает в себя оценки всех составляющих экономической безопасности и сделать выводы относительно ее уровня. Далее, в случае необходимости, следует произвести антикризисные меры, что поможет сделать работу предприятия конкурентоспособной и эффективной.

Выводы. Находясь в постоянном поиске такого способа развития, который давал бы максимальный результат, в условиях глобализации и инновационного развития, предприятия выбирают такой путь, который основан на максимально эффективных, а следовательно, экономически безопасных, способах достижения цели.

Одним из таких путей развития является построение системы экономической безопасности, использование которой в практической деятельности пред-



Рис. 1. Механизм формирования системы экономической безопасности предприятий железнодорожного транспорта

приятний залізничного транспорту дозволить уникнути існуючих загроз і використати наявні можливості, що значно знизить витрати часу, а також збільшить ефективність роботи підприємств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бендикова М.А. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития [Текст] : учебное пособие / под ред. М.А. Бендикова. – К. : Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 435 с.
2. Воловельская И.В. Основные типы и характеристика негативного воздействия на экономическую безопасность предприятия [Текст] / И.В. Воловельская // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Вип. 29. – Х. : УкрДАЗТ, 2010. – С. 317-320.
3. Вяткин В.Н. Риск-менеджмент [Текст] / В.Н. Вяткин, И.В. Вяткин, В.А. Гамза. – М. : Дашков и К, 2003. – 493 с.
4. Градобоев В.В. Сбалансированная система показателей эффективности управления работой предприятий железнодорожного транспорта [Текст] / В.В. Градобоев, В.Г. Карчик // Экономика железных дорог. – № 1. – 2006. – С. 43-53.
5. Гранатуров В.М. Экономический риск. Сущность, методы измерения, пути снижения [Текст] / В.М. Гранатуров. – М. : Дело и сервис, 2002. – 112 с.
6. Дикань В.Л. Дослідження міжнародних стандартів управління ризиками [Текст] / В.Л. Дикань, І.М. Посохов. – Бізнес-інформ. – № 1. – 2014. – С. 314-318.
7. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения [Текст] : монография / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.М. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
8. Назаренко І.Л. Методика оцінки рівня економічної безпеки дистанції колії [Текст] / І.Л. Назаренко, Т.Г. Сухорукова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х. : УкрДАЗТ. – 2014. – № 48. – С. 64-69.
9. Рогов М.А. Риск-менеджмент [Текст] / М.А. Рогов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 321 с.
10. Ульяницкая Н.М. Факторы риска в организации деятельности дистанции сигнализации и связи [Текст] / Н.М. Ульяницкая, А.В. Жигунова // Экономика железных дорог. – 2004. – № 1. – С. 29-39.
11. Brehmer B. The Psychology of Risk // Risk and Decisions. Edited by W.T. Singleton and J. Hovden, Wiley, 1987.
12. John Wengler Managing Energy Risk: A Nontechnical Guide to Markets and Trading. Pennwell Pub, 1st edition, 2001. – 250 p.
13. Vickers J., Yarrow G. Privatization: An Economic Analysis. Cambridge, MA : MIT Press, 1988. – 274 p.

УДК 65.016.1:504.3

Запухляк І.Б.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки природокористування та організації виробництва Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні аспекти забезпечення екологічної складової у формуванні стратегічних планів розвитку газотранспортних підприємств. Розглянуто практичні аспекти екологізації процесу транспортування газу. Доведено необхідність запровадження еколого-економічного управління на газотранспортних підприємствах. Здійснено класифікацію принципів екологічної спрямованості їх розвитку.

Ключові слова: розвиток, екологізація діяльності, еколого-економічне управління, газотранспортне підприємство.

Запухляк И.Б. ТЕОРЕТИЧЕСКО-ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ГАЗОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследованы теоретические аспекты обеспечения экологической составляющей в формировании стратегических планов развития газотранспортных предприятий. Рассмотрены практические аспекты экологизации процесса транспортировки газа. Доказана необходимость введения эколого-экономического управления на газотранспортных предприятиях. Осуществлена классификация принципов экологической направленности их развития.

Ключевые слова: развитие, экологизация деятельности, эколого-экономическое управление, газотранспортное предприятие.

Zapuhlyak I.B. THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF ECOLOGICAL ORIENTATION OF DEVELOPMENT OF DOMESTIC GAS-TRANSPORT ENTERPRISES

Investigational theoretical aspects of providing of ecological constituent in forming of strategic plans of development of gas-transport enterprises. The practical aspects of ecologization of process of transporting of gas are considered. The necessity of introduction of ekologo-economic management is well-proven on gas-transport enterprises. Classification of principles of ecological orientation of their development is carried out.

Keywords: development, ecologization of activity, ekologo-economic management, gas-transport enterprise.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток суб'єктів господарювання в сучасних умовах супроводжується посиленням впливу на навколишнє середовище, що потребує кардинальних змін у практиці управління підприємствами. Об'єктивна необхідність формування концептуально нових підходів до еколого-економічного управління компаніями зумовлена також інтеграцією України у світовий економічний простір, змінами у міжнародних зобов'язаннях нашої держави

щодо захисту природного середовища та забезпеченні екологічної безпеки, які впливають із положень ратифікованих конвенцій та угод з подальшим їх дотриманням у внутрішньому законодавстві [1, с. 1].

Як стверджує А.А. Садеков, екологізація господарської діяльності стає найважливішою умовою переходу економіки на принципи сталого розвитку. Економічні цілі у сталому розвитку можливо досягнути тільки при переході до нового типу гос-

подарського розвитку, під час якого забезпечується здатність економічно ефективних господарських систем до інтеграції по вертикалі і горизонталі в системі «економіка-природа». При цьому враховується транснаціональний обмін екологічними ресурсами [2, с. 5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці еколого-економічного управління та екологізації діяльності підприємств присвячено багато наукових праць українських та зарубіжних учених, серед яких роботи І.О. Александрова, Б. Данилишина, С.І. Дорогунцова, С.М. Ілляшенка, Д.Г. Матукової, Л.Г. Мельника, А.А. Садекова, А.В. Степаненка та багатьох інших.

Екологічним аспектам функціонування вітчизняних газотранспортних підприємств присвячені праці О.М. Адаменка, Я.О. Адаменка, О.Ю. Берлінг, В.В. Дмитрик, І.Ч. Лещенко, О.М. Мандрика, В.Г. Маслюченко, С.О. Сторчак, О. Шепеля, Л.Є. Шкіци та інших. Науковий доробок зазначених авторів акцентує увагу на раціональному використанні природного газу та вторинних енергетичних ресурсів під час транспортування газу, обліку та аналізі екологічних витрат, визначенні збитку від викиду шкідливих речовин в атмосферу. Натомість концепція екологічної спрямованості розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств, що передбачає гармонізацію їхніх економічних та соціальних інтересів потребує подальших досліджень.

Метою роботи є поглиблення теоретичних підходів та розгляд практичних аспектів забезпечення екологічної спрямованості розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств.

Результати досліджень. Нині діяльність вітчизняних газотранспортних підприємств також супроводжується низкою еколого-економічних проблем, що зумовлює врахування екологічного фактора у формуванні стратегії їх розвитку. Зазначимо, що І.О. Александров визначає еколого-економічні проблеми діяльності підприємств як конфлікт між глобальним характером екологічної кризи, з одного боку, і недосконалістю існуючих механізмів підтримки екологічної безпеки підприємств – з іншого. Автор вважає, що у реальних умовах мета виробничо-господарської діяльності підприємства повинна відповідати екологічним вимогам суспільства та Концепції сталого розвитку України, яка розроблена відповідно до рішення Всесвітньої конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку і передбачає інтеграцію економічного зростання та екологічного імперативу [3, с. 63].

Щодо екологічних проблем, які виникають у процесі транспортування природного газу, то у дослідженнях І.Ч. Лещенко, О.М. Адаменко, Я.О. Адаменко, Л.Є. Шкіци та ін. доведено, що об'єкти газового комплексу істотно впливають на всі компоненти природного середовища на кожній стадії життєвого циклу, а характер екологічних впливів, їхні форми та інтенсивність змінюються відповідно до основних етапів функціонування цих об'єктів. Екологічний вплив на повітряний басейн проявляється у вигляді летючих викидів, які охоплюють усю газову інфраструктуру. Майже 95% викидів становлять газоподібні речовини, основними з яких є діоксид вуглецю CO_2 , метан CH_4 , закис азоту N_2O , оксиди азоту NO_x , оксид вуглецю CO , неметанові легкі органічні сполуки (НМЛОС). Автори вважають потенційним джерелом небезпеки розгалужену систему магістральних та інших трубопроводів, зокрема, тільки щорічно виникає до 1,5 тис. аварійних ситуацій, які

супроводжуються аварійними викидами газу, нафти, нафтопродуктів та інших небезпечних для довкілля речовин [4, с. 4; 5, с. 285-286].

У продовження думки зауважимо, що О.Ю. Берлінг у своїх дослідженнях стверджує, що через моральне старіння, недосконалість конструкції та технологічного циклу компресорні станції надзвичайно енерговитратні і є потужним джерелом забруднення навколишнього середовища. Зокрема, вирішення проблем розроблення та впровадження енергозберігаючих і ресурсозберігаючих технологій та обладнання нерозривно пов'язано з питанням охорони навколишнього середовища. Підвищення ефективності використання природного газу на компресорних станціях впровадженням енергетичніших і екологічно ефективніших газоперекачувальних агрегатів, скороченням і використанням горючих вторинних енергетичних ресурсів, модернізацією камер згорання агрегатів, ефективного використання їх теплових вторинних енергетичних ресурсів в утилізаційних теплообмінниках і парогазових установках поряд з підвищенням якості ремонтів енерготехнологічного обладнання компресорних станцій, а також оптимізація режимів роботи газотранспортної системи дають змогу знизити її негативну дію на навколишнє середовище і отримати значну економію паливно-енергетичних ресурсів [6, с. 77].

Розвиток вітчизняних газотранспортних підприємств відбувається під впливом державної екологічної політики, що регламентує екологічні обмеження. Зокрема, в ПАТ «Укртрансгаз» приділяється постійна увага екологічному забезпеченню виробництва: діють лабораторні комплекси щодо визначення якості викидів в атмосферу від стаціонарних та пересувних джерел, скидів стічних вод. Вимоги щодо введення в експлуатацію та модернізації обладнання обов'язково включають в себе природоохоронну складову, проводиться відомча екологічна експертиза проектних матеріалів. Діяльність ПАТ «Укртрансгаз» сертифікована на систему управління навколишнім середовищем у сфері надання послуг з транспортування трубопроводами природного газу, інженерних послуг в галузі газопостачання відповідно до вимог ДСТУ ISO 14001. Проте, незважаючи на наявність значної кількості державних програм і концепцій, спрямованих на зменшення руйнівного впливу на довкілля, їх практична реалізація залишається на низькому рівні.

Нині основним економічним механізмом державного регулювання природоохоронної діяльності промислових підприємств є стягнення плати за забруднення навколишнього природного середовища. У свою чергу екологічні зобов'язання підприємств представлені системою платежів за освоєння, видобуток та користування природними ресурсами, а також за негативний вплив на навколишнє природне середовище. Д.Г. Матукова вважає, що основним недоліком системи державного регулювання природоохоронної діяльності підприємств є низький рівень екологічних витрат, що не дозволяє відшкодувати їхній негативний вплив на навколишнє природне середовище. У цілому, частка екологічних витрат у собівартості реалізованої продукції коливається на рівні 2,5% [7, с. 8].

За результатами проведеного аналізу галузевої політики, законодавчих актів, програм і планів міністерства було розроблено рекомендації, спрямовані на вдосконалення енергетичного законодавства у сфері екології:

- забезпечення системної та обов'язкової інтеграції екологічної політики до документів, програм галузевого розвитку;
- встановлення законодавчо обов'язковим урахування майбутнього впливу на довкілля на етапі планування політик, планів і програм розвитку (стратегічна екологічна оцінка);
- запровадження процедури оцінки впливу на довкілля на всіх стадіях інвестиційного проекту;
- створення ефективних механізмів економічного регулювання у природоохоронній діяльності, який демонстрував би помітний стимулюючий вплив на суб'єкти господарювання та забезпечував відшкодування збитків, завданих довкіллю в результаті забруднення;
- розвиток екологічного аудиту та впровадження систем екологічного управління;
- запровадження механізмів корпоративної соціальної відповідальності;

• визначення екологічних ризиків господарської діяльності (у тому числі екологічно небезпечних об'єктів) [8].

Зокрема, вирішення екологічних проблем функціонування газотранспортних підприємств О. Шепель вбачає у такому:

- впровадження системи екологічного моніторингу за об'єктами комплексу (від родовищ і трубопроводів до сховищ і об'єктів використання газу);
- організація постійного екологічного аудиту на об'єктах газотранспортної системи;
- розробка екологічних паспортів на найбільш екологічно небезпечних об'єктах;
- вдосконалення природоохоронного законодавства у сфері екологічної безпеки газотранспортної мережі [9].

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можна сформулювати такі основні напрями реалізації еко-

Таблиця 1

Класифікація принципів екологічної спрямованості розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств

Принцип	Ознака	Опис
Управління екологічною підтримкою розвитку підприємства	Процесно-орієнтоване	Поліпшення екологічної ефективності через підвищення продуктивності ресурсів і ефективності використання енергії шляхом впровадження енергозберігаючих технологій
	Організаційно-орієнтоване	Поліпшення ланцюжка поставок і внутрішніх бізнес-процесів через використання систематичних механізмів екологізації
Стратегічна орієнтація та конфігурація	Пасивна	Впровадження екологічних програм тільки у відповідь на значний зовнішній тиск
	Реактивна	Планування і впровадження кращих «зелених» програм, які привели б до зниження негативного впливу процесів, що протікають на підприємстві, та продукції, яка виготовляється, на навколишнє середовище
	Інтегрована	Інтеграція екологічних проблем в усі бізнес-процеси та стратегію розвитку підприємства, з високим рівнем підтримки та участі працівників, які сприяють екологізації виробництва
Фокусування на корпоративній підтримці	Внутрішнє фокусування (ризик ослаблення структури)	Фокус на дотримання законодавчих і інших зовнішніх стандартів щодо навколишнього середовища через мінімізацію ризиків.
	Зовнішнє фокусування (узаконення стратегії)	Фокус на зовнішніх відносинах, отримання ліцензій на здійснення діяльності та використання природних ресурсів.
	Консервативність (ефективність стратегії)	Зосередження на екологічній ефективності та чистому виробництві
	Цілісне традиційне бачення (перспективне бачення «ззовні-всередину»)	Фокус «зовні - всередину», формування стратегія базується на основі ринкових можливостей, коли результати підтримки призводять до ринкових переваг для бізнесу
	Цілісне систематичне бачення (перспективне бачення «навиворіт»)	Поєднання цілісного традиційного бачення з стратегією «навиворіт». Формування стратегії базується на перегляді ринкового інтерфейсу, підтримки ресурсного підходу та забезпечення сталого розвитку підприємства
Обґрунтування поетапних стратегічних можливостей	Профілактика забруднення	Фокус на контролі і запобіганні викидів та відходів з метою поліпшення бізнес-процесів
	Якість продукції	Використання аналізу життєвого циклу, з метою підсилення екологічного впливу на розробку продукту та виконання операцій
	Чисті технології	Інвестування в розвиток нових екологічно чистих технологій
	Стійкість бачення	Роль (підтримка) підприємства відображається в розвитку виробництва продукції і сервісних послуг, що ґрунтується на компетенції підприємства та існуючих стратегіях
Безперервність дій (п'ять типів поведінки підприємства)	Початківець	Визнання необхідності екологічного управління
	Борець з вогнем	За необхідне вважається вирішувати екологічні проблеми в міру їх виникнення
	Стурбований громадянин	Екологічне управління вважається доцільною функцією
	Прагматик	Екологічне управління вважається як важлива бізнес-функція
	Проактивіст	Екологічне управління є пріоритетним пунктом у стратегії розвитку та частиною діяльності
Конкурентоспроможність	Забезпечення конкурентоспроможності	Зосередження на будь-якому лідерстві (витрати або диференціювання тощо)
	Фокусування зусиль	Фокусування на організації процесів та/чи продукції/послугах

Розроблено автором на основі джерела: [12, с. 37-38]

лого-орієнтованої стратегії розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств:

1. Формування ефективного механізму відповідальності за збереження природних ресурсів та охорони навколишнього середовища та механізму мотивації підприємств до раціонального використання природних ресурсів.

2. Гармонізація економічних, екологічних та соціальних інтересів ПАТ «Укртрансгаз»: поєднання економічних інтересів товариства з еколого-соціальними потребами суспільства щодо раціонального використання природних ресурсів та надійного забезпечення природним газом.

3. Запровадження ефективного екологічного менеджменту, зокрема впровадження і підтримки ефективної системи екологічного менеджменту, що ґрунтується на вимогах міжнародних стандартів ISO 9001, 14001, 50001 та OHSAS 18001, забезпечення прагнення працівників до самовдосконалення та постійного розвитку своїх професійних якостей у сфері екологічної культури, освіти, свідомості.

4. Застосування найкращих сучасних технологій для забезпечення екологічно збалансованого природокористування, підвищення енергоефективності виробництва, технічного переоснащення на основі інноваційних проєктів, енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій, маловідходних, безвідходних та екологічно безпечних технологічних процесів.

5. Принцип превентивних заходів: пріоритет надається запобіганню шкоди до її виникнення або на початковій стадії, а не усуненню її наслідків постфактум та включає: аналіз та оцінку екологічних ризиків; екологічний аудит; екологічну експертизу та страхування об'єктів та ризиків; дотримання технологічних регламентів, карт, режимів, які забезпечують найменше забруднення атмосфери; запобігання витокам газу на всіх технологічних стадіях виробничих процесів; надійну та ефективну роботу очисних споруд; заборону на спалювання усіх видів відходів без організації очистки викидних газів.

6. Підвищення рівня екологічної освіти, культури та інформованості працівників тощо [сформовано авторами на основі джерел 10, с. 42-43; 11].

На завершення наших досліджень пропонуємо класифікацію принципів екологічної спрямованості розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств (табл. 1).

Висновки. Таким чином, нині запровадження ефективної екологічної політики та розробка еко-

логічно-орієнтованої стратегії розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств є необхідною та безальтернативною передумовою забезпечення їх стійкого функціонування та подальшого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матукова Д.Г. Еколого-економічне управління підприємством : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Д.Г. Матукова. – Київ, 2014. – 20 с.
2. Садеков А.А. Механізми еколого-економічного управління підприємством : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.А. Садеков. – Донецьк, 2002. – 40 с.
3. Александров І.О. Передумови сталого розвитку соціально-економічних систем / І.О. Александров // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції / За ред. О.В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – Т. 1. – 199 с.
4. Лещенко І.Ч. Впровадження сучасних технологій у газотранспортній системі України для зменшення викидів шкідливих речовин в атмосферу / І.Ч. Лещенко // Проблеми загальної енергетики. – 2012. – Вип. 3(23). – С. 41-47.
5. Адаменко О.М. Геоелекологічна оцінка впливу магістральних газопроводів на долини екосистеми Передкарпаття / Адаменко О.М., Адаменко Я.О., Шкіца Л.Є. та ін. // Прикарпатський вісник НТШ. – 2012. – № 1(17). – С. 278-287.
6. Берлінг О.Ю. Екологічні аспекти функціонування газотранспортної системи в межах використання її енергетичного потенціалу / Берлінг О.Ю., Мальований М.С. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 712. – С. 73-78.
7. Матукова Д.Г. Еколого-економічне управління підприємством : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Д.Г. Матукова. – Київ, 2014. – 20 с.
8. Інтеграція положень Конвенції Ріо у національну політику України // Проєкт ПРООН/ГЕФ. – United Nations Development Programme. – К., 2014. – 131 с.
9. Шепель О. Екологічні проблеми газотранспортної системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://narodna.pravda.com.ua>.
10. Сторчак С.О. Актуальні аспекти екологічної політики в нафтогазовому комплексі (на прикладі Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України») / Сторчак С.О., Маслюченко В.Г., Дмитрик В.В. // Нафтогазова галузь України. – 2015. – № 2. – С. 40-45.
11. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : Закон України № 2818-VI від 21 грудня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dei.gov.ua>.
12. Teh, David Wee, CPA 2013. Strategic Implementation of Organizational Eco-Sustainability Policy & Strategy – A McKinsey Seven S's Approach, RMIT University, Melbourne, Australia, p. 432.

УДК 33:351.82.001.57

Скорук О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та безпеки підприємства
Інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ У РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена розробці економіко-математичної моделі оптимізації витрат на впровадження стратегії економічної безпеки підприємств. Використання запропонованої моделі матиме двосторонній ефект – мінімізація витрат виробництва та максимізація прибутку підприємств.

Ключові слова: економічна безпека, стратегія економічної безпеки, економіко-математична модель, оптимізація витрат, цільова функція.

Скорук Е.В. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена разработке экономико-математической модели оптимизации затрат на внедрение стратегии экономической безопасности предприятий. Использование предложенной модели будет иметь двусторонний эффект – минимизация издержек производства и максимизация прибыли предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стратегия экономической безопасности, экономико-математическая модель, оптимизация затрат, целевая функция.

Skoruk O.V. ECONOMIC MODELING IN IMPLEMENTING THE STRATEGY OF ECONOMIC SECURITY

The article is devoted to developing economic and mathematical models to optimize costs in implementing the strategy of economic security. Using the proposed model will have a two-way effect – minimize production costs and maximize profits.

Keywords: economic security, economic security strategy, economic and mathematical model, costs, objectives.

Постановка проблеми. У динамічних ринкових умовах господарювання проблема підвищення ефективності функціонування підприємств набула особливої актуальності. Для досягнення позитивних результатів діяльності необхідні нові підходи до управління економічною безпекою підприємств як невід'ємної умови їхнього стратегічного розвитку. З урахуванням цього вітчизняні підприємства потребують розробки ефективного інструментарію стратегічного управління, який пов'язаний із процесом формування науково обґрунтованої стратегії економічної безпеки.

Вибір стратегії економічної безпеки, яка покликана забезпечити досягнення бажаної мети підприємства, – кінцевий етап процесу її формування. Безпосередньому досягненню бажаного результату сприяє успішна реалізація стратегії, яка зможе підвищити ефективність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність. Впровадження стратегічного плану супроводжується додатковими витратами. Тому актуальним є економіко-математичне моделювання витрат на впровадження стратегічного плану, використання якого сприятиме мінімізації витрат виробництва за рахунок зростання економічної безпеки та максимізації прибутку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні питання забезпечення та моделювання економічної безпеки підприємства знайшли відображення в роботах зарубіжних та вітчизняних учених: О.В. Ареф'євої [1], В.Ф. Гапоненка [2], Т.С. Клебанової [3], Г.В. Козаченко [4], М.В. Куркіна [5], О.М. Ляшенко [4], Є.О. Олейнікова [6], Л.О. Омелянович [7], В.І. Франчука [8], Л.О. Чаговець [9], С.М. Шкарлета [10] та ін.

Високо оцінюючи вагомість отриманих ними результатів, зауважимо, що деякі теоретико-прикладні засади забезпечення економічної безпеки підприємств на базі формування стратегії економічної безпеки обґрунтовано неповною мірою, потребують подальших досліджень інструментарій оптимізації

витрат на впровадження стратегії економічної безпеки та його практичне застосування.

Постановка завдання. Дослідження спрямоване на удосконалення інструментарію оптимізації витрат на впровадження стратегії економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка ефективної та гнучкої стратегії і вмiла її реалізація – необхідна умова успішного розвитку будь-якого підприємства в жорстких ринкових умовах.

На жаль, етап реалізації стратегії у системі стратегічного управління вітчизняних підприємств часто недооцінюють, тим самим створюючи суттєві перешкоди для діяльності підприємств.

Г. Мінцберг [11] зазначає, що досі найслабшою ланкою практики стратегічного менеджменту залишається етап реалізації стратегії.

Вважаємо, що стратегія економічної безпеки підприємства – це обґрунтована система послідовних дій і заходів, орієнтованих на досягнення поставленої мети, та спосіб досягнення встановлених цілей забезпечення економічної безпеки з урахуванням тенденції зміни її рівня. Мета формування та реалізації цієї стратегії – досягнення такого рівня економічної безпеки, який здатний забезпечити стійкий, стабільний та динамічний розвиток підприємства у перспективі.

Реалізація стратегії економічної безпеки сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства та зростанню його конкурентоспроможності. Впровадження стратегічного плану потрібно супроводжувати додатковими витратами. Вважаємо за доцільне зосередитися на економіко-математичному моделюванні витрат на впровадження стратегії економічної безпеки.

У нашому випадку оптимізація полягатиме у визначенні оптимальної величини витрат на впровадження стратегії економічної безпеки. Використання економіко-математичного моделювання сприятиме мінімізації витрат виробництва за рахунок зростання

економічної безпеки та максимізації прибутку підприємства. Цільова функція оптимізаційної моделі має вигляд:

$$I = \sum_{i=1}^n P_i - \sum_{i=1}^n V_i - V_c \rightarrow \max, \quad (1)$$

де I – прибуток від реалізації продукції;

P_i – дохід від реалізації i -го виду продукції; i – вид продукції, $i = \overline{1, n}$, n – кількість видів продукції;

V_i – витрати виробництва i -го виду продукції;

V_c – витрати впровадження стратегії економічної безпеки.

Розглянемо сутність та зміст кожної складової цільової функції. Дохід від реалізації продукції розраховується за формулою (2):

$$\sum_{i=1}^n P_i = \sum_{i=1}^n N_i \times Z_i, \quad (2)$$

N_i – обсяг реалізації i -го виду продукції;

Z_i – ціна i -го виду продукції.

Витрати виробництва продукції визначаються за формулою (3):

$$\sum_{i=1}^n V_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k C_{ij} + V_l, \quad (3)$$

C_{ij} – сукупні операційні витрати підприємства (j – види операційних витрат, k – кількість операційних витрат);

V_l – накладні витрати (5-10% постійних витрат).

$$C_{ij} = C_0 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k C_{zij} \times N_i, \quad (4)$$

C_0 – постійні витрати, $C_0 = const$;

C_{zij} – j -й вид змінних витрат на виготовлення i -го виду продукції.

$$C_{zij} = \sum_{m=1}^r C_{md} \times y_m + \sum_{r=1}^v C_r + C_h, \quad (5)$$

C_{md} – витрати на придбання m -го виду матеріалу; $m = \overline{1, r}$ – кількість найменувань видів матеріалів; d – індекс постачальника; $d = \overline{1, w}$, w – кількість постачальників; y_m – потреба у m -му виді матеріалу; C_r – витрати на заробітну плату робітникам; $r = \overline{1, v}$, де v – кількість робітників; C_h – інші змінні витрати.

$$C_h = V_s^u + V_s^t + V_s^n, \quad (6)$$

V_s^u – витрати на рекламу, V_s^t – транспортні витрати, V_s^n – інші витрати, $s = \overline{1, 3}$.

Витрати впровадження стратегії (V_c) розраховуються:

$$V_c = \sum_{g=1}^h \sum_{p=1}^t V_{cp} \times \lambda_p, \quad (7)$$

V_{cp} – витрати p -го періоду реалізації стратегії, g – вид витрат, $g = \overline{1, b}$, b – кількість видів витрат; p – період здійснення витрат, $p = \overline{1, t}$, t – кількість періодів; λ_p – коефіцієнт інфляції.

Цільова функція досягне оптимального результату у разі виконання певних обмежень.

1. Кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства є отримання максимально можливого прибутку. У такий спосіб підприємство, що здійснює стратегічне планування економічної безпеки, очікує зростання обсягу прибутку. Тому, якщо P_0 – досягнутий рівень доходу від реалізації продукції, а P^* – плановий дохід від реалізації продукції, необхідне виконання такої умови:

$$P_0 \leq \sum_{i=1}^n P_i \leq P^*. \quad (*)$$

2. Максимізація прибутку підприємства можлива за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції, він повинен бути вищим за досягнутий, але в межах потенційних можливостей підприємства:

$$D \leq \sum_{i=1}^n N_i \leq A^*, \quad (**)$$

де D – досягнутий обсяг реалізації продукції; A^* – максимальний обсяг продукції, що може бути отриманий внаслідок потенційних можливостей підприємства.

3. Обсяг постачання матеріалів не повинен перевищувати потреби у матеріалах:

$$0 \leq y_m \leq F, \quad m = \overline{1, r}, \quad (***)$$

де F – норма витрат m -го виду матеріалу, $m = \overline{1, r}$.

4. Витрати на впровадження стратегії економічної безпеки не повинні перевищувати їхню планову величину:

$$0 \leq V_c \leq V_c^*, \quad (****)$$

де V_c^* – запланована сума витрат на впровадження стратегії.

Отже, економіко-математичну модель можна відобразити у вигляді системи рівнянь 1–7 та обмежень *, **, ***, ****.

$$\left\{ \begin{aligned} & I = \sum_{i=1}^n P_i - \sum_{i=1}^n V_i - V_c \rightarrow \max, \quad i = \overline{1, n}; \\ & P_0 \leq \sum_{i=1}^n P_i \leq P^*; \\ & 0 \leq V_c \leq V_c^*; \\ & \sum_{i=1}^n P_i = \sum_{i=1}^n N_i \times Z_i, \quad D \leq \sum_{i=1}^n N_i \leq A^*; \\ & \sum_{i=1}^n V_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k C_{ij} + V_l, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, k}; \\ & C_{ij} = C_0 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k C_{zij} \times N_i, \quad C_0 = const; \\ & C_{zij} = \sum_{m=1}^r C_{md} \times y_m + \sum_{r=1}^v C_r + C_h, \quad 0 \leq y_m \leq F, \\ & C_h = V_s^u + V_s^t + V_s^n, \quad s = \overline{1, 3}; \\ & V_c = \sum_{g=1}^h \sum_{p=1}^t V_{cp} \times \lambda_p, \quad g = \overline{1, b}, \quad p = \overline{1, t}; \end{aligned} \right. \quad (8)$$

де I – прибуток від реалізації продукції; P_i – дохід від реалізації i -го виду продукції; i – вид продукції, $i = \overline{1, n}$, n – кількість видів продукції; V_i – витрати виробництва i -го виду продукції; V_c – витрати впровадження стратегії економічної безпеки; V_c^* – запланована сума витрат на впровадження стратегії; N_i – обсяг реалізації i -го виду продукції; Z_i – ціна i -го виду продукції; D – досягнутий обсяг реалізації продукції; A^* – максимальний обсяг продукції, що може бути отриманий внаслідок потенційних можливостей підприємства; P_0 – досягнутий рівень доходу від реалізації продукції; P^* – плановий дохід від реалізації продукції; C_{ij} – сукупні операційні витрати підприємства (j – види операційних витрат, k – кількість операційних витрат); C_0 – постійні витрати, $C_0 = const$; C_{zij} – j -й вид змінних витрат на виготовлення i -го виду продукції; C_{md} – витрати на придбання m -го виду матеріалу; $m = \overline{1, r}$, r – кількість найменувань видів матеріалів; d – індекс постачальника; $d = \overline{1, w}$, w – кількість постачальників; y_m – потреба у m -му виді матеріалу; F – норма витрат m -го виду матеріалу; C_r – витрати на заробітну плату робітникам; $r = \overline{1, v}$, де v – кількість робітників; C_h – інші змінні витрати, V_s^u – витрати на рекламу, V_s^t – транспортні витрати, V_s^n – інші витрати, $s = \overline{1, 3}$, V_{cp} – витрати p -го періоду реалізації стратегії, g – вид витрат, $g = \overline{1, b}$, b – кількість видів витрат; p – період здійснення витрат, $p = \overline{1, t}$, t – кількість періодів; λ_p – коефіцієнт інфляції.

Наведена математична модель є задачею лінійного програмування. Її розв'язання доцільно здійснювати з використанням спеціальних прикладних програм на ПЕОМ. Наприклад, підпрограма «Пошук рішень» офісного пакету Microsoft Excel. Процедура

пошуку розв'язку дає змогу виділити такі складові моделі оптимізації: цільову комірку, змінні комірки, обмеження. Цільова комірка містить оптимальне значення, яке необхідно знайти за допомогою змінних комірок, які оптимізують цільову комірку і на які накладаються певні обмеження.

Оскільки цільова функція не містить взаємозалежних факторів, вона може бути використана для управління впровадженням стратегії економічної безпеки.

Апробацію оптимізаційної моделі здійснено на ТОВ «Чарівна скарбниця». Графік залежності цільової функції від величини витрат на впровадження стратегії економічної безпеки представлений на рисунку 1.

Із зростанням витрат на впровадження стратегії економічної безпеки прибуток підприємства зростатиме. Із графічного зображення видно, що із збільшенням витрат на впровадження стратегії на 5 тис. грн, прибуток підприємства зростає на 1,5-2,5 тис. грн. Це пояснюється тим, що у моделі закладено обмеження на обсяг реалізації продукції (**).

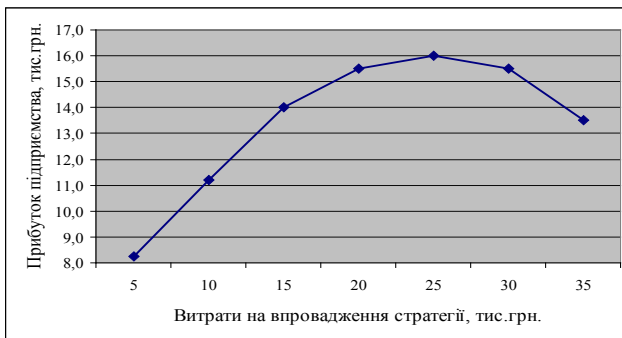


Рис. 1. Лінія залежності прибутку підприємства від витрат на впровадження стратегії економічної безпеки за 2016–2020 рр.

Максимальний прибуток 16,0 тис. грн підприємство отримає за умови витрат на впровадження стратегії економічної безпеки в сумі 25 тис. грн. Із зростанням витрат на впровадження стратегії прибуток підприємства зменшуватиметься. На графіку прослідковується відрізок певної стабільності, де цільова функція набуває стабільного значення

$f(x) = const$, а саме, коли витрати на впровадження стратегії становлять 20, 30 тис. грн.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що запропонована економіко-математична модель оптимізації витрат на впровадження стратегії економічної безпеки дає можливість керівникам підприємств визначити оптимальну суму витрат на впровадження стратегії економічної безпеки та максимізувати прибуток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України : матеріали наук.-практ. конф. (Київ, 16-17 трав. 2001 р.) / М-во освіти і науки України ; Європ. ун-т. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 49-53.
2. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. – М. : Изд-во «Ось-89», 2007. – 208 с.
3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 239 с.
4. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
5. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия : монография / Н.В. Куркин. – Донецк : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
6. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / [под ред. Е.А. Олейникова]. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
7. Омелянович Л.О. Економічна безпека торговельного підприємства : монографія / Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
8. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки : монографія / В.І. Франчук. – Львів : Львівський держ. ун-т внутр. справ, 2010. – 440 с.
9. Чаговець Л.О. Моделі оцінки та аналізу економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / Л.О. Чаговець. – Харків, 2010. – 21 с.
10. Шкарлет С.М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин. – 2007. – № 6. – С. 7-12.
11. Mintzberg H. The Fall and Rise of Strategic Planning / Mintzberg H. // Harvard Business Review. – 1994. – V. 72 (Jan.-Febr.). – № 1. – P. 107-114.

УДК 005.3

Соколенко Т.М.*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного вищого навчального закладу
«Донбаський державний педагогічний університет»***Матвієнко О.В.***студентка
Державного вищого навчального закладу
«Донбаський державний педагогічний університет»*

КРЕАТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК УМОВА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО САМОРОЗВИТКУ

Стаття присвячена проблемі новітніх управлінських технологій, а саме залученню до організаційних змін внутрішнього креативного потенціалу організації. Досліджена значущість впливу креативного потенціалу керування на досягнення внутрішньогрупової організаційної згуртованості й формування соціально-продуктивного організаційного стану в умовах соціально-економічної диференціації. Доведено, що організація має внутрішню логіку переходу від керування по ієрархії до керування по координації, здатної набагато підвищувати програмуючу здатність керування.

Ключові слова: креативний потенціал, керування, управлінські впливи, організація, соціально-економічна диференціація.

Соколенко Т.М., Матвієнко О.В. КРЕАТИВНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ КАК УСЛОВИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО САМОРАЗВИТИЯ

Статья посвящена проблеме новейших управленческих технологий, а именно приобщению к организационным переменам внутреннего креативного потенциала организации. Исследовано значение влияния креативного потенциала управления на достижение внутригрупповой сплоченности и формирование социально-продуктивного организационного состояния в условиях социально-экономической дифференциации. Доказано, что организация имеет внутреннюю логику перехода от управления по иерархии к управлению по координации, способному намного повысить программируемую способность управления.

Ключевые слова: креативный потенциал, управление, управленческие влияния, организация, социально-экономическая дифференциация.

Sokolenko T.M., Matvienko O.V. CREATIVE POTENTIAL OF ORGANIZATION AS A CONDITION OF ORGANIZATIONAL SELF-DEVELOPMENT

The article is devoted to the problem of the new administrative technologies, namely to the attraction of the inner creative potential of the organization to the organizational changes. It is examined the importance of the creative potential influence of administration to the achievement of the inner group organizational unity and formation of the social and productive organizational state under conditions of the social and economic differentiation. The organization has the inner logic of the transition from the management in the hierarchy to the management in the coordination, which is capable to increase the programming ability of the management very much.

Keywords: creative potential, management, administrative influences, organization, social and economic differentiation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. ХХІ століття по праву можна назвати століттям креативних організацій. Українські організації за минулий період нагромадили досвід інституціональних і структурних перетворень, перейшли від режиму самовживання до режиму балансування із зовнішнім середовищем. Разом із тим у функціонуванні організації, особливо виробничої спрямованості, простежується асиметричність, внутрішньо організаційних відносин, панування ієрархічних схем соціальної взаємодії й обмеження пріоритетних цілей організації нарощуванням адаптивного потенціалу.

Не заперечуючи успіхи, які досягнуті на обраному адаптивному шляху, необхідно відзначити, що організаційний тренд проявляється двояким чином. З одного боку, організації відійшли від функціонування в умовах тотальної економіки й мають досить високі ресурси тактичного маневру. З іншого боку, усередині організації проектує соціальна диференціація, виникнення соціальних нерівностей, пов'язаних не тільки із традиційним посадовим статусом, але й із залежністю від типу організації, регіону функціонування й кадрового потенціалу.

Авторитаризм керівництва й застосування методів економічного й адміністративного примусу дали ефект стосовно збереження стабільності всередині

організації й можливості маневру відповідно до ринкової кон'юнктури, але при цьому вони звужують можливості довгострокового стратегічного планування, не виводять на рівень соціального саморозвитку: в умовах соціально-економічної диференціації в організаційному просторі виникають організації-аутсайтери й організації-лідери, які співіснують, але не пов'язані мережами організаційних взаємодій.

Новітні управлінські технології можуть створити видимість просунення, але поглиблюють розрив між топ-менеджментом організації й рядовим персоналом, тому що в цій ситуації на перше місце виступають показники стабільності, упорядкованості організаційних відносин і зняття конфліктів шляхом використання адміністративних і маніпулятивних механізмів.

Вихід підприємств на рівень конкуренції у країні й глобальної конкуренції вимагає переосмислення пріоритетів керування організацією, залучення до організаційних змін внутрішнього креативного потенціалу організації, як основної умови організаційного саморозвитку.

Аналіз останніх публікацій і досліджень, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження креативного потенціалу керування організацією є новаційним у розвитку управлінської думки. Уперше ця проблематика позначається в роботах А. Файоля, який, визнача-

ючи п'ять основних функцій управління організацією, особливу увагу звертає на розміщення кадрів і мотивацію.

У концепції школи людських відносин Е. Мейо, визнається відповідальність груп персоналу робітників як системи, що має власну систему контролю, реалізується ідея зацікавленості, перенесенні керування на працівника й поділ між обов'язками й потенціалом працівника [4].

Висунута П. Сорокіним і Т. Парсонсом думка про перехід контролю над виробництвом до управлінського й технічного персоналу підсилює заявлену дослідницьку мотивацію, але креативний потенціал керування організацією стає об'єктом предметного аналізу тільки в роботах науковців нової постіндустріальної хвилі (Е. Гидденс, Ф. Фукуяма). Позиція представників нової постіндустріальної хвилі базується на аналізі можливостей і перспектив організації креативного типу, яка визначає заданість на саморозвиток організації.

Н.С. Данакин [4], В.М. Іванов [3] роблять спробу інтегрувати складне управлінське знання і відобразити в ньому креативний компонент функціонування керованих об'єктів відповідно до закономірностей різних видів професійної діяльності.

Варто зазначити, що сучасне українське управління в результаті різкого соціально-майнового розширення суспільства породжує протиріччя між керуючими і керованими у загальносоціальному контексті й на рівні організації продукуються у різноманітні соціально-рольові й соціально-статусні конфлікти.

Відсутність адекватної оцінки інтелектуальних зусиль і кваліфікації звужує вплив креативного потенціалу. Як правило, організації не інвестують у персонал. У результаті зростає соціальна нерівність за організаційним критерієм і, як варто очікувати, затребувані організації нового інноваційного типу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Таким чином, в умовах нерівномірного розвитку українських організацій, що мають різний інтелектуальний і резервний потенціал для активного вирішення управлінських проблем (проблем стійкого розвитку), у розробці діючого механізму реалізації управлінських рішень наявні соціально-управлінські й соціально-структурні підходи націлюють на просування і розгляд креативного потенціалу керування як розширення соціально-управлінського й соціологічного знання для підвищення конкурентоспроможності українських організацій, з одного боку, і надання їм внутрішньої динаміки розвитку, з іншого.

Мета дослідження – розкриття значущості впливу креативного потенціалу керування на досягнення внутрішньої групової організаційної згуртованості й формування соціально-продуктивного організаційного стану в умовах соціально-економічної диференціації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Українська організаційна мережа має потребу в лідерах, здатних здійснити науково-технологічний і соціальний прорив, вирішити одночасно два складні завдання: ліквідувати наслідки деіндустріалізації й взяти на озброєння новітні технологічні й організаційні інновації.

На думку П.В. Бурцева [1], інструментом виявлення особливості керування в умовах соціально-економічної диференціації є уява про те, що диференціація стає емерджентною властивістю керування,

що не просто характеризує окремі її елементи, але й впливає в різному ступені на організаційний простір і характер керування.

В умовах різкого соціального й територіального розподілу організації можуть класифікуватися не тільки за характером власності або виду діяльності, але й за критерієм прибутковості або престижності. Так, бюджетні організації можуть бути віднесені до бідних, дотаційних, що перебувають під твердою опікою держави й діють за принципом і схемою заданої адаптивності, у той час як динамічні, швидко зростаючі організації виявляють собою прикордонні структури, пов'язані з комбінацією державної правової, а іноді й фінансової підтримки й із високим залученням недержавних інвестицій.

Соціально-економічна диференціація впливає на керування організацією за трьома напрямками:

- по-перше, через зовнішній тиск, зовнішні виклики, що вимагають нейтралізації негативних наслідків керування для стійкого функціонування організації;

- по-друге, у пошуку нових схем керування, пов'язаних із завоюванням соціально-економічних позицій і здійсненням соціально-організаційних змін;

- по-третє, диференціація ускладнює завдання координації всередині організації, стандартизує й виправдує схему ієрархії посадових статусів і твердого поділу компетентності.

Важливим є формування системи емпіричних індикаторів (показників) креативного потенціалу керування організацією як процесуальної єдності структурних і діяльнісних параметрів керування.

Поняття «креативний потенціал» укажує на формування пояснювального механізму змін у керуванні, пов'язаних як зі змінами відносини до системи керування й управлінської діяльності, так і з управлінською мотивацією. Монооб'єктна система (модель) керування в умовах прихильності до креативному потенціалу явно є неадекватною.

Саме поняття «креативний потенціал» фіксує три важливих компоненти:

- 1) стан і характер керування, управлінські цілі, способи керування, управлінські технології, кваліфікація управлінського прошарку;

- 2) управлінська мотивація, використання методів управлінського впливу;

- 3) відношення системи керування до моделей соціального й господарського поведіння персоналу.

Без співвідношення зазначених показників креативний потенціал виступає декларованим бажаним станом або асоціюється, погоджується з макросоціальними змінами.

Креативний потенціал, фундаментальна умова розвитку виробничої організації, ґрунтується на показниках зміни структури організації й інтенсивності зворотного зв'язку з персоналом. Ефективність, побудована на строго вертикальній ієрархії, і лінійна модель керування, пов'язана з бюрократичною організацією й строгою вертикальною інтеграцією, актуалізують затребуваність виконавського потенціалу і ясності розпоряджень.

Концептуалізація креативного потенціалу керування пов'язана з тенденціями розвитку організації. Ці тенденції змушують переглядати відношення до функцій і умов керування. Інтерсуб'єктна модель керування виробничою організацією ґрунтується на прийнятті як критерій управління показника співучасті, що, проте, звично описується в рамках матеріального й морального стимулювання.

Креативний потенціал керування виробничою організацією є індикатором імовірних сценаріїв організаційного розвитку. У цьому зв'язку необхідні й достатні ознаки креативного потенціалу складаються в описі відповідних подань про організацію як систему, що перебуває в стані динамічної нерівноваги й опори на реальні регулятивні цінності, що доводить сучасна інституціональна теорія.

Аналіз креативного потенціалу керування виробничою організацією спирається [1]:

- по-перше, на показники ієрархії посадових відносин;
- по-друге, на рівень креативної вмотивованості в організації;
- по-третє, міркування креативності керування виробничою організацією обчислюються за критерієм проєктивності, упевненості в майбутньому.

Особливої уваги набуває проблема соціоструктурної детермінанти керування виробничою організацією як проєкції посадової ієрархії, що виступає простором відтворення розходжень у нагородженні й актуалізації креативного потенціалу керування.

Ієрархічний принцип побудови організації означає не просто розподіл на керуючих і підлеглих, він включає реалізацію таких важливих наслідків:

1. По-перше, відносини в організації формалізовані й безособистісно анонімні, керування вибудовується за технологічним принципом, окрім соціально-емотивованого компонента й прагнення до номінації персоналу за «об'єктивними» критеріями.

2. По-друге, у самій системі керування прийняття рішень замикається на керівнику. Щоб не говорилось про концентрацію владних ресурсів, також як і про примусовість управлінської однодумності, організація без ієрархії свідомо програє, вступаючи у відносини з організаціями, побудованими по ієрархічному принципу, тому що не має концентрації ресурсів і в кризовій ситуації не може використовувати дисциплінуючий ефект.

Виходимо з того, що організаційна ієрархія є простором можливого, й включає альтернативи організаційного генезису у тому вигляді, у якому вони відповідають функціональним стандартам. Важливими обмеженнями, що накладаються на розвиток організаційних відносин, можна вважати відтворення вертикальних інтегрованих зв'язків, від яких залежать практики застосування організаційних норм, а не самі норми, як це хотілося б показати.

Між організаційною ієрархією та розподілом креативних ресурсів у виробничій організації лежить період організаційної турбулентності, який необхідно ще пережити. В умовах організаційної конкурентності затулювання невизначеності, реалізація відразу декількох проєктів може привести до несподіваного результату. У чинність цього, реакція на ієрархію, як бюрократична спадщина або перешкода організаційному росту й удосконалюванню організаційних відносин варто пережити. Справа в тому, що організаційна ієрархія закладає умови для розмаїтості управлінських відносин. Як би там не було, адміністративний ресурс є потужним стабілізаційним й антикризовим засобом.

Вибудовування управлінської діяльності в ієрархії організаційних відносин залежить, таким чином, від масштабу зусиль, що вживаються: керування організацією розділяється на керування по поточним «невідкладним» потребам і стратегічне керування, пов'язане з можливістю переходу до якісно інших моделей управлінської взаємодії.

Виходимо з того, що ієрархія як форма організаційних відносин повинна залишатися домінуючою.

Більше того, виникає тенденція зосередження креативних ресурсів у вузьких сегментах (відділах з інновацій). На наш погляд, ієрархія, породжуючи вплив управлінської команди на стан організаційних відносин, пов'язана з поданнями про характер організації.

Як пише Ю.Г. Волков, технократизм, подання про організацію як технологічну модель [2] робить людину відчуженою від умов існування в організації. Якщо думати, що ієрархія закріплює почуття надійності й безпеки або, принаймні, створює відчуття стабільності, відносини співробітництва й конкуренції, як альтернатива ієрархії, можуть реалізуватися в ієрархізованому просторі шляхом інтегрування у вертикальний соціальний контракт елементів змагальності й відкритості.

Нині відбувається нове народження ієрархії – ієрархії, розімкненої по творчих інтенціях і здатної вмістити інновації, зміни в рамках структурації організаційного простору. Стан організаційних відносин розглядається як вибір. Розвилка організаційного розвитку на сучасному етапі полягає в тому, що організація, у її традиційному варіанті, неадекватна вимогам часу. Організації нового типу складаються під впливом різних факторів, серед яких найбільш значимим виступає розподіл компетентності, обов'язків і прав членів організації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Керування виробничою організацією в умовах соціально-економічної диференціації українського суспільства визначається високою розмаїтстю умов функціонування й розвитку як на рівнів країни, так і регіональному рівнів і інерційністю сформованих управлінських схем. У керуванні виробничою організацією цілеспрямований керуючий вплив зіштовхується з бар'єрами соціальної й посадової диференціації, при яких стандартизація організаційних зв'язків і норм, супідрядність прав і обов'язків, що утворюють єдину формальну структуру виробничої організації, дозволяють урахувати тільки сформований організаційний порядок. Особливість керування виробничою організацією в умовах соціальної диференціації виражається у відтворенні вертикально інтегрованої організаційної системи, контракті субординації в управлінській взаємодії й вимагає надання більшої автономії членам виробничої організації, як умови компенсації внутрішньо організаційних нерівностей, із цього погляду виробничча організація має внутрішню логіку переходу від керування по ієрархії до керування по координації, здатної набагато підвищувати програмуючу здатність керування.

Необхідні подальші наукові розвідки щодо характеру та спрямованості креативного потенціалу управління організацією, уточнення поняття «креативна мотивація» та її механізму, формування групової мотивації для здійснення креативних групових стратегій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурцев П.В. Креативний потенціал керування виробничою організацією. – Ростов н/Д : СКНЦ ВШ ЮФУ, 2012. – 248 с.
2. Волков Ю.Г. Креативность: исторический прорыв России. – М., 2011. – 231 с.
3. Иванов В.Н. Социальные технологии в современном мире. – М.: Славянский диалог, 1996. – 297 с.
4. Данакин Н.С. Теоретические и методические основы проектирования технологий социального управления. – Белгород, 1996. – 351 с.
5. Мэйо Э. Социальные проблемы индустриальной цивилизации. – Киев, 1995. – 296 с.

УДК 338.246:[658:621.31]

Соколова Л.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки***Колісник О.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ОЗНАК БАНКРУТСТВА ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена формуванню науково-методичного підходу до процесу виявлення ознак різних видів банкрутства підприємств енергетичної галузі, які є однією з найважливіших ланок у розвитку української економіки на сучасному етапі в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Ключові слова: банкрутство, ознаки та види банкрутства, фінансово-економічні показники, схема алгоритму.

Соколова Л.В., Колісник О.В. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРИЗНАКОВ БАНКРОТСТВА ЭНЕРГОГЕНЕРИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена формированию научно-методического подхода к процессу выявления признаков банкротства предприятий энергетической отрасли, которые являются одним из важнейших звеньев в развитии украинской экономики на современном этапе в условиях неопределенности внешней среды.

Ключевые слова: банкротство, признаки и виды банкротства, финансово-экономические показатели, схема алгоритма.

Sokolova L.V., Kolesnik O.V. SCIENTIFIC-METHODICAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF SIGNS OF BANKRUPTCY OF ENERGY GENERATING COMPANIES

The article is devoted to the formation of scientific-methodical approach to the process of identification of bankruptcy signs of energy sector enterprises, which are one of the most important links in the development of the Ukrainian economy at the present stage in conditions of uncertain external environment.

Keywords: bankruptcy, signs and types of bankruptcy, financial, financial-economic indicators, scheme of algorithm.

Постановка проблеми. У сучасних умовах орієнтації ринкової економіки України на євроінтеграцію набувають актуальності питання забезпечення ефектної та стабільної діяльності підприємств, у тому числі у галузі енергетики. Однак однією із характерних особливостей розвитку вітчизняної економіки стає зростання кількості підприємств, які підпадають або можуть підпасти під ознаки та умови банкрутства, встановлені законодавством про неспроможність [1]. До того ж тенденції банкрутства поширюються не лише на окремі суб'єкти господарювання, а й на галузі в цілому [2]. Так, віце-президент аудиторів України М. Крапивко вважає, що енергогенеруючі підприємства країни ті сама галузь поступово крокують до банкрутства [3]. Причиною цього стала ціла низка проблем, які накопичила дана галузь на поточний момент часу.

Нині підприємства електроенергетичної галузі, на думку вітчизняних науковців Ю.Д. Костіна та К.В. Ущатовського [4], вступають у новий період функціонування, для якого відмінною особливістю стає формування державної політики, системна перебудова діяльності підприємств галузі, застосування сучасних методів та правил ведення їхньої діяльності. Ураховуючи вищенаведене, вважаємо, що існує необхідність самостійного превентивного проведення аналізу наявності ознак банкрутства енергогенеруючих підприємств, яке базується на використанні відповідного науково-методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теоретичного обґрунтування та практичного використання методичного інструментарію та меха-

нізму антикризового управління підприємством, діагностики кризового стану його діяльності та оцінки ймовірності банкрутства присвячено велику кількість наукових праць. Так, теоретико-методологічні засади і практичний інструментарій антикризового управління підприємствами та забезпечення їх економічної безпеки розглядаються у працях науковців Л.О. Лігоненко [5], Т.С. Клебанової, О.М. Бондар, О.В. Мозенкова [6].

Науково-методичні аспекти функціонування механізму антикризового управління підприємством представлені у публікаціях О.В. Вишневської [7], Н.М. Внукової, К.В. Сипко, Ю.В. Худокормової [8], Ю.Є. Гайворонської [9].

Питання оцінки ймовірності банкрутства, аналізу, діагностики та визначення рівня економічної безпеки українських підприємств розглянуті у роботах економістів Т.І. Лепейко, П.О. Доценко [10], Л.В. Соколової [11], Е.С. Дубинської [12], Т.Г. Рзаєвої, І.В. Стасюк [13].

За результатами аналізу фахової літератури за темою дослідження було встановлено, що основні методологічні підходи до антикризового управління, оцінки ймовірності банкрутства з використанням різних методів та моделей стосуються промислових підприємств. Відсутність необхідного науково-методичного забезпечення виявлення ознак банкрутства вітчизняних енергогенеруючих підприємств обумовлює доцільність подальшого наукового пошуку у конкurentному просторі.

Постановка завдання. Враховуючи ступінь актуальності та розробки даного питання, метою статті є розробка методологічного забезпечення проведення

процедури превентивного аналізу ознак банкрутства енергогенеруючих підприємств у правовому полі країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одна із найбільш характерних особливостей розвитку економіки сучасної України пов'язана із зростанням кількості підприємств, які підпадають або можуть підпасти під ознаки та умови банкрутства, що встановлені законодавством про неспроможність. За даними інформаційного джерела [2] в Україні близько 70 тисяч підприємств перебувають на межі банкрутства, а тисячі підприємств уже знаходяться за цією межею, тобто здійснюють процедуру банкрутства, причому понад 85% господарюючих суб'єктів закінчують свою діяльність щорічно із збитками, а в промисловості збитковим є кожне друге підприємство. Це свідчить про те, що нині для багатьох підприємств відчутними стали такі економічні явища, як нерентабельність та неплатоспроможність, що є ознаками фінансової кризи, банкрутства [2, 5-9].

Варто зазначити, що саме поняття «банкрутство» трактується неоднозначно. Так, відповідно до чинного законодавства України [14] під банкрутством розуміється зв'язану з браком активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити в установлені для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом. Економічний словник банкрутство трактує як встановлену судом неспроможність сплатити свої зобов'язання; примусова ліквідація підприємства для поділу майна боржника між кредиторами [15]. У словнику економічних термінів банкрутство визначається як нездатність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги у зв'язку з відсутністю у нього коштів для оплати [16]. Порівняння різних трактувань банкрутства свідчить про наявність окремих відмінностей стосовно його видів та певних їх ознак. Виділяють такі види банкрутства, як державне, злісне, фіктивне, сховане. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства [1] виділяють такі їх види, як: ознаки фіктивного банкрутства; ознаки доведення до банкрутства; ознаки прихованого банкрутства.

Причини банкрутства (неспроможності) підприємств між собою щільно взаємопов'язані і взаємозумовлені. Вони мають прояв у всіх країнах, у тому числі і в країнах з розвинутою ринковою економікою. Більш того, у таких країнах приблизно 33%

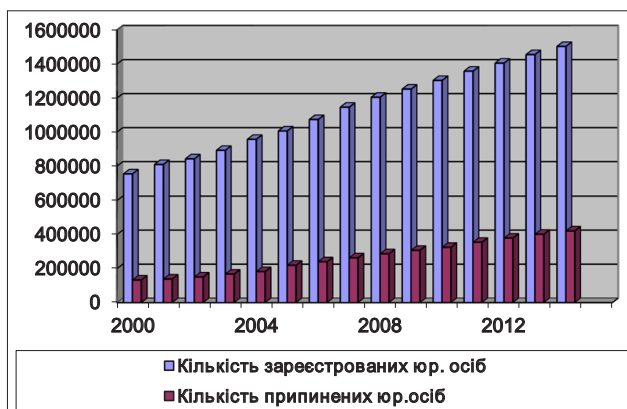


Рис. 1. Динаміка кількості зареєстрованих та припинених юридичних осіб протягом 2000–2014 рр.

банкрутств спричинені зовнішніми причинами, а понад 66% – внутрішніми [2].

З метою виявлення динаміки банкрутства підприємств – суб'єктів підприємництва на основі статистичних даних [17] було проаналізовано зміни низки основних показників стану державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності в Україні за період часу з 2000 року по 2014 рік включно, що знайшло відображення на рисунках 1, 2.

За результатами аналізу можна стверджувати, що загальна кількість припинених юридичних осіб – суб'єктів господарської діяльності характеризується негативною динамікою зростання за часом. Безумовно, існує ціла низка об'єктивних та суб'єктивних причин такого положення в економіці країни як на макро-, так і на мікрорівні, про що свідчать публікації [2; 4; 17; 18].

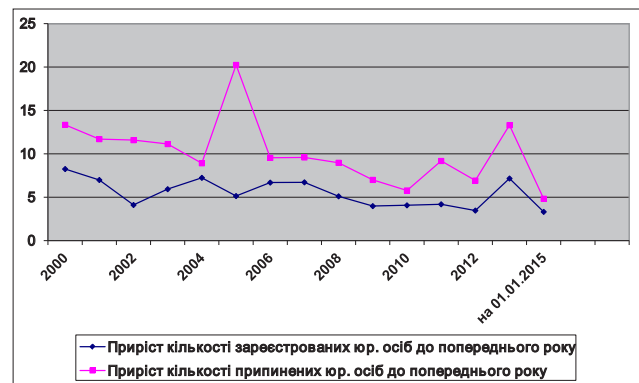


Рис. 2. Приріст кількості зареєстрованих та припинених юридичних осіб до попереднього року, %

На рівні країни до таких причин належать такі: недосконалість законодавчої бази; необґрунтована економічна політика уряду; некеровані інфляційні процеси; тотальна економічна криза; політична нестабільність суспільства; спад ділової активності в економіці; зниження темпів розвитку науки і техніки; глибока криза в інвестиційній сфері; низький рівень інтегрованості національної економіки; неефективне використання зарубіжного капіталу; різке погіршення кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього товарних ринків тощо [2; 17; 18].

Це є характерним і для зміни такого «авторського» показника, як питома вага кількості юридич-

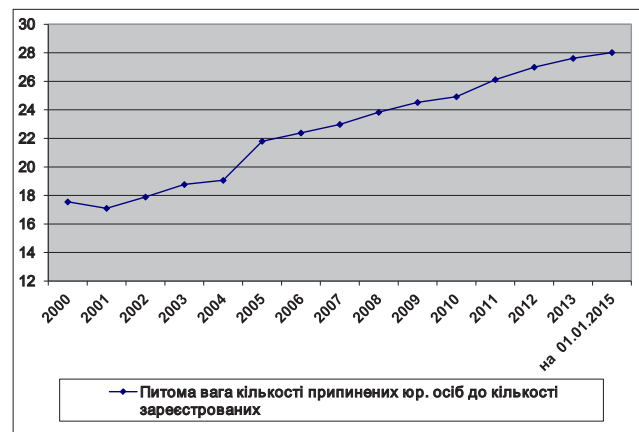


Рис. 3. Питома вага кількості припинених юридичних осіб до кількості зареєстрованих, %

Джерело: авторська розробка

них осіб, що припинили свою діяльність у загальній кількості зареєстрованих юридичних осіб щорічно (рис. 3). Так, якщо цей показник у 2001 році склав 17,10%, то у 2014 році його значення досягло відмітки 28,02%.

Щодо підприємств енергетичної галузі, то до найбільш вагомих причин на макrorівні можна віднести такі, як: наростаючий процес старіння генеруючого та електромережевого устаткування; недостатня пропускна спроможність електричних мереж у низці регіонів України; перехресне субсидювання; зниження науково-технічного потенціалу галузі; незавершеність формування нормативно-правової бази функціонування підприємств електроенергетики сто-

совно нових економічних умов; недостатність оборотних коштів; накопичення дебіторської заборгованості електроенергетичних компаній; недосконалість систем обліку та інші [4].

Проте попередження та подолання цих причин, ліквідація негативних наслідків їх впливу значною мірою залежить як від збалансованості і повноти законодавства країни про банкрутство (неспроможність), так і від розвиненості системи менеджменту кожного підприємства за складовою антикризового управління. Варто зазначити, що зарубіжні фахівці вважають, що спрогнозувати банкрутство можна за 1,5-2 роки до появи його очевидних ознак [2]. Отже, щоб процеси банкрутства суб'єктів підприємництва завдавали найменшої шкоди їх економіці, необхідним і доцільним стає проведення процедури превентивного виявлення та аналізу ознак банкрутства конкретних підприємств.

Розглянемо покроковий алгоритм реалізації даної процедури, який наведено на рисунку 4.

Перший крок: прийняття рішення про необхідність вирішення задачі щодо виявлення та аналізу ознак банкрутства підприємства.

Другий крок: загальна постановка задачі передбачає зазначення мети та періодичності вирішення задачі, вибір переліку об'єктів дослідження (енергогенеруючих підприємств України), опис математичного забезпечення, сферу та напрями використання отриманих результатів. Варто зазначити, що фактологічною базою проведення необхідних розрахунків обрано чотири енергогенеруючих підприємства, а саме: ПАТ «Харківобленерго», ПАТ «Львівобленерго», ПАТ «Центренерго», ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго».

Третій крок: формування системи вхідної інформації, необхідної для вирішення шуканої задачі. У якості вхідної інформації було використано статистичну звітність чотирьох енергогенеруючих підприємств, що міститься на їх сайтах [20-23]. Для вирішення задачі було сформовано систему вхідної інформації, що містить чисельні значення певної сукупності фінансово-економічних показників за 4 роки за кожним підприємством.

Четвертий крок: алгоритмізація процесу вирішення даної задачі, що потребує розробки та опису схеми алгоритму, проведення економіко-математичного моделювання, яке базується на рекомендаціях, наведених у роботі [24, с. 93-99].



Рис. 4. Покроковий алгоритм процедури превентивного виявлення та аналізу ознак банкрутства підприємства

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Шкала аналізу ознак видів банкрутства енергогенеруючого підприємства

Вид фінансового стану підприємства	Ознаковий показник	Нормативне значення	Умова наявності ознак банкрутства
Фіктивне банкрутство	Коефіцієнт покриття, K_p	$K_p > 1$	$K_p < 1$
	Валова рентабельність продукції (послуг), ВРП	$ВРП > 0$	$ВРП = 0$
Доведення до банкрутства	Коефіцієнт забезпечення зобов'язань підприємства його активами, $K_{за}$	$\uparrow K_{за}$	$\downarrow K_{за}$
	Коефіцієнт забезпечення зобов'язань підприємства його оборотними активами, $K_{зоа}$	$\uparrow K_{зоа}$	$\downarrow K_{зоа}$
	Чисті активи, $ЧА$	$\uparrow ЧА$	$\downarrow ЧА$
Приховане банкрутство	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{ла}$	$K_{ла} 0,5 [1];$ $K_{ла} (0,2-0,35) [24]$	$K_{ла} < 0,5 [1];$ $K_{ла} (0,2-0,35) [24]$
	Коефіцієнт поточної ліквідності, $K_{пл}$	$K_{пл} < 2 [1]; K_{пл} (1-2) [24]$	$K_{пл} > 2 [1]; K_{пл} (1-2) [24]$
	Коефіцієнт Бівера, $КБ$	$КБ > 0,2 [1];$ $КБ (0,17-0,40) [24]$	$КБ < 0,2 [1];$ $КБ (0,17-0,40) [24]$

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Розрахунок фінансово-економічних показників АК «Харківобленерго» та ПАТ «Львівобленерго» за 2011–2014 рр.

Показник	АК «Харківенерго»				ПАТ «Львівенерго»			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Кп	0,949	1,125	1,225	1,596	0,734	0,581	0,224	0,180
КБ	0,668	1,205	0,579	0,672	1,617	0,891	0,325	0,252
Кпл	1,279	1,243	1,234	1,708	1,400	0,651	0,921	0,416
Кззоа	0,949	1,125	1,225	1,596	0,734	0,581	0,224	0,180
Кзза	4,599	7,724	6,443	6,360	5,341	5,679	5,748	4,939
Кла	0,171	0,246	0,191	0,211	0,271	0,027	0,086	0,022
ВРП	0,061	0,059	0,036	0,017	0,159	0,087	-0,036	-0,050
ЧА, тис. грн	-27597	36744	82840	249743	-44311	-74413	-529650	-658338

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Розрахунок фінансово-економічних показників ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» та ПАТ «Центренерго» за 2011–2014 рр.

Показник	ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго»				ПАТ «Центренерго»			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Кп	0,837	1,316	1,354	1,057	0,703	1,039	0,827	0,720
КБ	0,295	0,735	0,820	0,123	0,074	0,169	0,243	0,076
Кпл	0,994	2,176	1,993	1,229	0,880	1,108	1,016	0,831
Кззоа	0,837	1,316	1,354	1,057	0,703	1,039	0,827	0,720
Кзза	2,287	3,469	3,609	2,675	1,776	2,056	1,992	1,851
Кла	0,017	0,701	0,896	0,242	0,006	0,008	0,013	0,160
ВРП	0,105	-0,030	0,133	0,0712	0,0822	0,108	0,116	0,040
ЧА, тис. грн	-325251	709777	895887	257614	-722039	85535	-436982	-799758

Джерело: авторська розробка

П'ятий крок: проведення відповідних розрахунків у середовищі Microsoft Excel. Отримані результати наведені у відповідних таблицях нижче.

За рекомендаціями джерел [1; 24] було сформовано шкалу аналізу ознак видів банкрутства енергогенеруючого підприємства, яку наведено у таблиці 1.

Для досягнення поставленої мети дослідження за статистичними даними енергогенеруючих підприємств, що наведені у [20-23], було проведено розрахунки відповідних фінансово-економічних показників для чотирьох енергогенеруючих підприємств, які представляють різні регіони України.

Отримані результати розрахунків наведені, відповідно, у таблицях 2 і 3.

Варто зазначити, що у цих таблицях прийняті позначення шуканих показників наведені відповідно до тих, що містяться у таблиці 1.

Шостий крок: аналіз отриманих результатів, розробка необхідних запобіжних заходів та їх реалізація на практиці. Порівняння отриманих чисельних значень шуканих показників із їх нормативними (пороговими, рекомендованими) значеннями показує таке. Ознаки фіктивного банкрутства є характерними для ПАТ «Львівобленерго» та ПАТ «Центренерго» (за показником Кп). Ознаки доведення до банкрутства притаманні усім чотирьом енергогенеруючим підприємствам у 2014 році. Ознаки прихованого банкрутства за окремими оцінними показниками, які характеризуються нестабільною динамікою змін за роками, притаманні усім підприємствам у різні роки аналізу.

Отже, у якості запобіжних заходів щодо попередження та уникнення стану банкрутства енергогенеруючих підприємств можна вважати такі: а) щодо ознак фіктивного банкрутства – забезпечення зростання валової рентабельності продукції (послуг); забезпечення фінансової стійкості, стабільності підприємства; б) щодо доведення підприємства до стану

банкрутства – забезпечення зростання усіх ознакових оцінних показників; перевірка вигідності умов договорів, що укладені чи повинні бути укладені; в) щодо прихованого банкрутства – забезпечення ефективного використання грошових коштів; не порушення раціональної структури капіталу; забезпечення зростання частки прибутку, котра направляется на розвиток підприємства. Забезпечення кожного із наведених вище заходів потребує їх деталізації та складання плану реалізації з урахуванням бізнес-плану та специфіки фінансового стану кожного енергогенеруючого підприємства.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Використання у практичній діяльності енергогенеруючих підприємств даного науково-методичного забезпечення щодо проведення процедури превентивного виявлення та аналізу ознак банкрутства дозволить менеджменту цих підприємств: оперативно приймати управлінські рішення щодо запобігання стану фіктивного та схованого банкрутства, або стану доведення до банкрутства; оцінювати відповідні аспекти фінансового стану конкуруючих суб'єктів підприємницької діяльності у правовому полі країни.

Перспективою подальших досліджень може бути розробка методики розрахунку показників, які утворюють вхідний ознаковий простір методичного інструментарію, із використанням теорії нечітких множин, що сприятиме підвищенню ступеня адекватності отриманих результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства / Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006. – № 14.

2. Сутність, причини та ознаки банкрутства підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://asyan.org/potr/1.../main.html>. – Загол. з екрана.
3. Кропивко М. Энергогенерирующие предприятия идут к банкротству [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://economics.lv.ua/.../81200_energogeneriruyushh... – Загл. з екрана.
4. Ущатовський К.В. Тенденції розвитку електроенергетики: загрози та можливості / К.В. Ущатовський, Ю.Д. Костін // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – Вып. № 1(107). – 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.centrenerg.com/about/>. – Загол. з екрана.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л.О. Лігоненко. – К. : Міжнародна академія оцінки і консалтингу. – 2003. – 475 с.
6. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков та ін.; за ред. О.В. Мозенкова. – Харків : ВД ІНЖЕК, 2003. – 272 с.
7. Вишнева О.В. Механизмы антикризисного управления предприятием / О.В. Вишнева // Менеджмент в России и за рубежом, 2007. – № 3. – С. 105-114.
8. Внукова Н.Н. Финансово-кредитные методы антикризисного управления предприятием / Н.Н. Внукова, К.В. Сылко, Ю.В. Худокормова // Проблемы и перспективы розвитку банківської системи України, 2009. – № 3. – С. 79-86.
9. Гайворонська Ю.Є. Методичні основи функціонування механізму антикризового управління підприємством : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Гайворонська Ю.Є. – [Національний транспортний ун-т]. – К., 2006. – 185 с.
10. Лепейко Т.І. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / Т.І. Лепейко, П.О. Доценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.org/2012/iem/subrys/library/bancrutcy.pdf>. – Загол. з екрана.
11. Соколова Л.В. Прийняття рішень за результатами аналізу ознак банкрутства виробничого підприємства / Л.В. Соколова, О.Є. Соколов // Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики : колективна монографія. У 2 т. Т. 2 / за заг. ред. Савчук Л.М. – Павлоград : АРТ Синтез-Т, 2014. – С. 325-333.
12. Дубинская Е.С. Анализ современных моделей и методик прогнозирования кризисного состояния предприятия / Е.С. Дубинская // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2(16). – С. 84-89.
13. Рзаева Т.Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рзаева, І.В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. Т. 1. – С. 177-181.
14. Закон України «Про банкрутство» № 2343-XII від 14.05.1992 (зі змінами і доповненнями): Остання редакція Закону України № 597-IV (597-15) від 06.03.2003).
15. Банкрутство – Економічний словник довідник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://subject.com.ua/economic/dict/45.html>. – Загол. з екрана.
16. Термін «Банкрутство» : Словник економічних термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ekonomiks.net.ua/Банкрутство>. – Загол. з екрана.
17. Статистичні дані щодо державної реєстрації юридичних осіб та фізичних ... в Україні станом на 01.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.drsv.gov.ua/show/13948>. – Загол. з екрана.
18. Причини банкрутства та механізми його запобігання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2008/Economics/30678.doc.htm – Загол. з екрана.
19. Оцінка і прогнозування стану банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studopedia.org/5-13763.html>. – Загол. з екрана.
20. АК «Харківобленерго» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblenergo.kharkov.ua/>. – Загол. з екрана.
21. ПАТ «Львівобленерго» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.loe.lviv.ua/> – Загол. з екрана.
22. ПАТ «Центренерго» – Smida [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/reestr/?kod=22927045>. – Загол. з екрана.
23. ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» – Smida [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/reestr/?kod=00130872>. – Загол. з екрана.
24. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності [Текст] / О. Кононенко, О. Маханько. – Х. : Фактор, 2006. – 200 с.

УДК 330.131.5:620.95

Станько Т.М.
аспірант,

Львівський національний аграрний університет

СТИМУЛЮВАННЯ ВИРОЩУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО ЕФЕКТИВНИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР

Зменшення залежності України від поставок паливно-енергетичних ресурсів, пошук механізмів стимулювання проектів з вирощування екологічно ефективних енергетичних культур є ключовими завданнями статті. Ці питання є актуальними для нашої держави і потребують швидкого вирішення. У роботі проаналізовано стан вирощування енергетичних культур в країнах Європейського Союзу, наведено стимули та інструменти, які сприяють успішному розвитку даного бізнесу. Проведено дослідження ситуації з виробництва енергетичних культур в Україні, визначено ключові проблеми та запропоновано заходи щодо впровадження енергоефективних проектів у нашій державі. Розглянуто енергетичну вербу як один із варіантів екологічно безпечного твердого біопалива, який можна реалізувати у нашій країні. Досліджено ріст і розвиток енергетичної верби на вироблених та деградованих торфовищах, землях, забруднених радіонуклідами та важкими металами, а також проведено оцінку викидів у навколишнє середовище.

Ключові слова: розвиток енергетики, енергетична верба, екологічна ефективність, механізми реалізації, енергетична політика, державне стимулювання, тверда біомаса, паливно-енергетичні ресурси.

Станько Т.Н. СТИМУЛИРОВАНИЕ ВЫРАЩИВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КУЛЬТУР

Уменьшение зависимости Украины от поставок топливно-энергетических ресурсов, поиск механизмов стимулирования проектов из выращивания экологически эффективных энергетических культур являются ключевыми задачами статьи. Эти вопросы являются актуальными для нашего государства и нуждаются в быстром решении. В работе проанализировано состояние выращивания энергетических культур в странах Европейского Союза, приведены стимулы и инструменты, которые содействуют успешному развитию данного бизнеса. Проведено исследование ситуации по производству энергетических культур в Украине, определены ключевые проблемы и предложены мероприятия по внедрению энергоэффективных проектов в нашем государстве. Рассмотрена энергетическая ива как один из вариантов экологически безопасного твердого биотоплива, который можно реализовать в нашей стране. Исследован рост и развитие энергетической ивы на выработанных и деградировавших торфяниках, землях, загрязненных радионуклидами и тяжелыми металлами, а также проведена оценка выбросов в окружающую среду.

Ключевые слова: развитие энергетики, энергетическая ива, экологическая эффективность, механизмы реализации, энергетическая политика, государственное стимулирование, твердая биомасса, топливно-энергетические ресурсы.

Stan'ko T.M. STIMULATION OF GROWING ECOLOGICALLY OF EFFECTIVE POWER CULTURES

Diminishing of dependence of Ukraine from supplying with fuel and energy resources, a search of mechanisms of stimulation of projects from growing ecologically of effective power cultures is the key tasks of this article. These questions are actual for our state and need of rapid decision. The state of growing of power cultures is in-process analysed in the countries of European Union, stimuli over and instruments that assist to successful development of this business are brought. A study of situation is undertaken from the production of power cultures in Ukraine, key problems are certain and measures are offered in relation to introduction of energy effective projects in our state. A power willow is considered – as one of variants ecologically safe hard biopropellant that can be realized in our country. A height and development of power willow are investigational on mine-out and degraded peatbogs, earth muddy radionuclides and heavy metals, and also the estimation of extras is conducted in an environment.

Keywords: development of energy, power willow, ecological efficiency, mechanisms of realization, power politics, state stimulation, hard biomass, fuel and energy resources.

Постановка проблеми. Розвиток енергетики більшості європейських країн передбачає значне використання відновлюваних та екологічно чистих джерел енергії, до яких безпосередньо належать біомаса та тверде біопаливо. У межах Європейського Союзу даний процес врегульовується за допомогою спеціальних інструментів та механізмів, які сприяють успішному впровадженню таких проектів.

Безперервне зростання попиту на тверде біопаливо і, відповідно, цін на нього на світовому та європейському ринках останніми роками спричинило активний розвиток виробництва твердого біопалива в Україні. Висока ціна на імпортований у нашу державу природний газ зумовлює необхідність скорочення споживання газу нашою країною, та заміщення його відновлювальними видами палива.

Енергетична верба завдяки своїй екологічності може бути одним з варіантів альтернативного палива, який можна успішно реалізувати у нашій країні. Дана культура дає змогу отримувати деревину, що може бути використана як джерело енергії на 3-4-й роки після посадки плантації. Поряд із забезпеченням енергетичного сектора біопаливом плантації

верби можна використати як ефективний метод екологічного менеджменту в екосистемах. Крім цього, інтенсивний ріст плантації енергетичної верби супроводжується поглинанням і зберіганням в органічній масі великої кількості атмосферного вуглецю та виділенням кисню, що може стати важливим чинником у реалізації положень Кіотського протоколу щодо зміни клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях вітчизняних авторів здійснюється аналіз законодавства, регуляторних аспектів, податкової політики та надаються рекомендації щодо необхідних змін у чинному законодавстві для сприяння впровадженню проектів з виробництва теплової енергії з біомаси [1]. Гармонізація українських нормативних актів з європейськими стандартами виробництва та обґрунтування доцільності переходу котелень на тверде біопаливо також розглядається у роботах українських авторів [2].

Г.Г. Гелетуша, Т.А. Железна, О.В. Трибой у своїх працях аналізують механізми стимулювання вирощування енергетичних культур у країнах Європейського Союзу, проводять екологічний аналіз біоенер-

гетичних технологій [3]. У роботі таких авторів, як В.М. Кюрчев, В.А. Дідур, Л.І. Грачова досліджено реалізацію Кіотського протоколу в Україні та законодавчу базу щодо обмеження викиду парникових газів [4].

Розгляд нормативної бази, стимулювання та екологічної безпечності виробництва твердого біопалива здійснюють такі вчені, як Г.М. Калетнік, В.М. Пришляк, І.П. Соловій, С.В. Перебора, А.Ю. Якимчук та ін. [5; 6; 7].

В умовах Швеції було вивчено використання потенціалу швидкоростучих підвидів верби в якості вегетативних фільтрів для часткової утилізації скидних стічних вод. Дослідження показали високу ефективність таких посадок, зокрема для утилізації азоту і фосфору, які є основними біогенними забруднювачами водойм. Потенціал вербових посадок аналізувався з метою утилізації гнойових стоків і грязьових опадів з полів фільтрації, очисних споруд і біологічних ставків. Можливість вирощування верби на ділянках, забруднених важкими металами також підтверджена у ході досліджень [8].

У Канаді та США проводилися експерименти з використанням плантацій верби для реабілітації вироблених торфовищ. У результаті встановлено, що вербові плантації можуть успішно вирощуватися на таких ділянках. За даними шведських дослідників, підтверджується потенційна можливість вирощування верби на забруднених радіонуклідами землях [9].

Проте питання щодо механізмів стимулювання виробництва енергетичних культур в Україні потрібно розглянути більш детально, з метою визначення шляхів успішного запровадження таких проєктів, та при умові збереження екологічної рівноваги, зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб проаналізувати ситуацію з виробництва та

стимулювання вирощування енергетичних культур у країнах Європейського Союзу та в Україні, запропонувати заходи для успішної реалізації таких проєктів у нашій державі; оцінити перспективну енергетичну рослину – вербу – з точки зору впливу на екологію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на значні перспективи, ні в одній країні світу біоенергетика не стала б рентабельною без державної підтримки та скоординованої роботи енергетиків, лісового та сільського господарства.

У межах Європейського Союзу виробництво енергетичних культур врегульовується за допомогою таких механізмів:

- енергетична політика;
- політика сільськогосподарська;
- політика в галузі наукових досліджень та інновацій.

Відповідно до Директиви з ВДЕ 2009/28/ЕС на 2020 рік Європейський Союз планує забезпечити 10% палив на транспорті за рахунок ВДЕ [10].

Досягнення даної цілі передбачає використання сільськогосподарських культур для отримання рідких та газоподібних палив. Проте Єврокомісія занепокоєна питанням щодо обмеження можливого (потенційного) негативного впливу непрямої зміни призначення землекористування, зумовленого виробництвом моторних біопалив. Європейська комісія внесла пропозицію обмежити внесок традиційних сільськогосподарських культур у виконанні мети 2020 року у ВДЕ на транспорті до 5%. Дана пропозиція розглядається Європейським парламентом та Радою. Також у Європарламенті обговорюється питання щодо обмеження внеску усіх енергетичних культур до 6% при досягненні мети 2020 року з ВДЕ на транспорті.

У межах «Програми розвитку сільських територій», що є другим основним напрямом Єдиної сіль-

Таблиця

Інструменти стимулювання вирощування енергетичних культур в країнах Європейського Союзу

Країни	Стимули	Механізми реалізації
Австрія	Великий ринок для біопалив, у т.ч. гранул.	«Зелений» тариф на електроенергію з біомаси/біогазу. Додатковий бонус 4 євроцента/кВт год для електроенергії з енергокультур з 2008 р.
Великобританія	Обмежені ресурси деревної біомаси.	Субсидія на створення плантацій енергокультур: 800-1000 фунтів/га (верба, міскантус, тополя та ін.). Сертифікати за використання ВДЕ для виробництва електроенергії
Данія	Високі ціни на біомасу	
Іспанія	Великий потенціал земель, доступних для вирощування енергокультур	Спеціальний «регульований» тариф на електроенергії з енергокультур.
Італія	Реформа цукрової галузі.	«Зелений» тариф на електроенергію з біомаси/біогазу.
Німеччина	Стимулювання виробництва біогазу для подачі в мережу. Стимулювання виробництва біопалив 2-го покоління.	«Зелений» тариф на електроенергію з біомаси/біогазу.
Польща	Законодавство з виробництва електроенергії з біомаси (стимулювання використання сільськогосподарської біомаси).	
Румунія	Є значні площі, доступні для вирощування енергокультур.	
Фінляндія	Великий ринок/попит на біомасу.	Субсидія на створення швидкоростучих лісових плантацій та на вирощування двукісточника тростино-подібного: 500-700 євро/га/рік.
Франція	Фонд для проведення реформи цукрової галузі (64 млн. євро). Акцент на очистці стічних вод і захисті водонесних горизонтів.	
Швеція	Податок на викиди CO ₂ . Великий ринок/попит на біомасу.	Субсидія на створення плантацій верби: 500 євро/га.

ськогосподарської політики (ЄСП) ЄС, у Євросоюзі передбачено інвестиційну підтримку для створення плантацій трав'яних та деревоподібних енергетичних культур.

У рамках першого напрямку ЄСП фермери країн Європейського Союзу в 2003–2009 рр. отримували субсидію на виробництво енергетичних культур у розмірі 45 євро/га. У 2010 р. субсидію було скасовано, після цього деякі країни запровадили власні механізми стимулювання. ЄСП Європейського Союзу з 2013 р. зобов'язує фермерів, які володіють більше як 15 га орних земель, не менше 5% відповідних площ виділяти для екологічних потреб. На виділених площах фермери можуть вирощувати енергетичні культури, проте без застосування хімічних добрив та пестицидів.

Політика ЄС у галузі наукових досліджень та інновацій включає Стратегічний план енерготехнологій, а також програму Horizon 2020 (2014–2020 рр.). Важливою складовою даного плану є сприяння виробництву і споживанню рідких біопалив другого покоління. У межах програми Horizon 2020 близько 5,8 млрд євро виділяється на дослідження технологій, які забезпечують екологічно чисту та ефективну поставку енергії [3, с. 4–8].

У багатьох країнах ЄС існують свої інструменти, які стимулюють вирощування енергетичних культур. Такими інструментами є «зелений» тариф на електроенергію з біомаси/біогазу та субсидія на гектар площі під енергетичними культурами (табл.).

Участь України в Енергетичному співтоваристві (з 2011 р.) зобов'язує її виконати ряд європейських директив. Директива 2009/28ЕС є одним з головних документів ЄС у сфері відновлювальних джерел енергії [10]. Україна була зобов'язана імплементувати даний документ до 1 січня 2014 року, відповідно до своїх обов'язків у межах Енергетичного співтовариства.

Ключовим положенням даної Директиви є вимога щодо зниження викидів парникових газів при запровадженні біоенергетичних технологій – не менше ніж 35%, порівняно з аналогічним використанням викопних палив.

Хоча останнім часом відбувається активне запровадження плантацій енергетичних культур у нашій державі, є низка проблем, які потребують вирішення.

Одним із важливих питань є відсутність енергетичних культур у класифікаторі сільськогосподарських культур. Натепер лише енергетична верба як технічна культура включена у класифікатор. У певний момент це може зумовити юридичні проблеми для виробників. Часто трапляється так, що виробникам енергетичних культур необхідно сплатити ПДВ при оформленні відносин з інвестором, у той час як вони не виробили ніякої продукції. Така ситуація зумовлена тим, що продукцією вважаються саджанці, які вирощені для закладки нових плантацій. Ще однією ключовою проблемою є те, що виробник енергетичних культур не вважається сільськогосподарським виробником і не має відповідних пільг до того часу, поки не здійснено першого продажу урожаю.

З метою активного розвитку даного сектору в Україні доцільно запровадити механізми державного стимулювання вирощування енергетичних культур. Один із варіантів – це надання субсидій для енергетичних плантацій. Ще одним рішенням може бути часткове покриття державою відсоткових ставок банків за кредитами.

Згідно з оцінками Біоенергетичної асоціації, в Україні є 3–4 млн га сільськогосподарських земель, які не використовуються, тобто є придатними для

закладення плантацій енергетичних культур. Таким чином, наша держава має вагомий потенціал земель, які можна задіяти у виробництві біопалива з метою покращення енергетичного становища України [3, с. 23–28].

Зацікавленість швидкоростучими деревними насадженнями обумовлюється їх високим природоохоронним потенціалом (збереження біологічного різноманіття, захист ґрунтів від вітрової та водної ерозії, снігозагримання, утилізація біогенних елементів та інші цілі). Значна частина забруднювачів (біогенних елементів, важких металів та ін.), які утворилися в результаті виробничої і сільськогосподарської діяльності, неминуче потрапляє в природні екосистеми, зумовлюючи їх інтенсивне забруднення і викликаючи серйозні екологічні наслідки. Одним із цікавих, недорогих і ефективних напрямів вирішення даної проблеми є використання швидкоростучих деревних насаджень.

У зв'язку з цим особливий інтерес викликає верба як рослина, яка здатна рости на торфовищах, в умовах підвищеної вологості і на ґрунтах, які характеризуються низьким рівнем родючості і високим вмістом органічних та мінеральних забруднювачів. Верба є енергетично ефективною непродовольчою культурою, тому її вирощування не спричинить змін у виробництві продуктів харчування. Оскільки нині особливо загострюються екологічні проблеми, то оцінка впливу верби на навколишнє середовище є важливим аспектом у плануванні та реалізації проекту.

Нами здійснено аналіз можливості росту верби на вироблених та деградованих торфовищах, землях, забруднених радіонуклідами та важкими металами, а також проведено оцінку викидів у навколишнє середовище.

Вироблені торфовища – це території, які звільнилися після припинення видобутку торфу. Вони є вкрай неоднорідними за складом, водного і живильного режиму, ступеня розкладу торфу і потенційно низькородючими. Не зважаючи на складність отримання продукції, безпосередньо верби на вироблених торфовищах, зацікавленість ними обумовлена, по-перше, великими площами таких земель, по-друге, можливістю їх рекультивациі, і по-третє, отриманням додаткової біомаси, нехай і меншої урожайності, у порівнянні з родючими мінеральними ґрунтами. Дослідження, що проводилися у Міжнародному державному екологічному університеті імені А.Д. Сахарова, показали, що вироблені торфовища придатні для отримання деревини енергетичної верби при трирічному циклі вирощування між періодами збору.

На вироблених торфовищах коренева система верби розвивається менш інтенсивно, ніж на мінеральних ґрунтах, і при досягненні 3–4 м висоти рослини практично зупиняються в рості і починають набирати біомасу лише за рахунок збільшення діаметра. Продуктивність біомаси верби при трирічному циклі обробітку на варіантах з торфом, що добре розклався, поступається урожайності рослинам, отриманим на мінеральних землях, на 15–20%. Тим не менш зниження продуктивності може бути компенсоване за рахунок підтримки різноманіття, зниження викидів парникових газів, рекультивациі територій.

Існує низка як об'єктивних, так і суб'єктивних причин деградації орних земель. Тим не менш окремі фактори деградації можуть і повинні бути зведені до мінімуму за умови проведення грамотної і послідовної політики екологічного управління. До особливого

виду деградації земель відноситься так звана біологічна ерозія. Вона проявляється систематично на осушених торф'яно-болотних ґрунтах, що призводить до їх прискороного руйнування, яке посилюється при порушенні правил експлуатації меліоративних систем і нераціональній агротехніці.

Деградовані торфовища в цілому є придатними для росту і розвитку рослин верби в умовах нашої країни. У перспективі їх можна ефективно використовувати для виробництва біомаси швидкоростаючої верби для енергетичних цілей. На другий рік вирощування рослини верби досягають висоти 3-4 м, а на третій рік – 5-6 м, що відповідає динаміці їхнього росту на даний період у зарубіжних країнах. Діаметр рослин становив в середньому від 5 до 7 см, що є оптимальним з точки зору механізованого збирання.

Найбільші площі забруднення земель пов'язані з промисловою діяльністю і впливом радіації. Як правило, на таких землях неможливе або ускладнене отримання продукції традиційних сільськогосподарських культур, придатної для використання на продовольчі цілі. У зв'язку з цим верба, біомаса якої призначена для виробництва енергії, може бути хорошою альтернативою.

Використання територій земель, забруднених радіонуклідами в результаті аварії на ЧАЕС, і нині залишається серйозною економічною та екологічною проблемою. Одним із ефективних варіантів, який дає змогу не лише використовувати забруднені радіонуклідами землі, але й також отримувати з таких територій продукцію, є вирощування швидкоростучих деревних культур (верби) з подальшим використанням продукції в якості біопалива.

Найбільш активно відбувається перехід і відповідно накопичення ^{137}Cs в коренях рослин верби. Накопичення радіонукліду в коренях більш, ніж у десять разів перевищує цей показник для інших частин рослини. Цей факт має особливе значення з урахуванням агротехніки обробітку культурних клонів верби на енергетичні цілі. Плантація рослин верби розташовується на одному місці більше ніж на 20 років, відповідно, більша частина ^{137}Cs не вноситься з урожаєм, а значить залишається в ґрунті і не потрапляє в навколишнє середовище. Водночас деревина і гілки рослини, які використовуються безпосередньо в якості біопалива, накопичують радіонуклід менш інтенсивно. Таким чином, виробництво біопалива на забруднених землях не зумовить активного перерозподілу ^{137}Cs в навколишньому середовищі.

Звідси можна запропонувати два варіанти використання біомаси коренів:

1. Менший період вирощування плантації. Наприклад, розкорчування не через 20, а через 10 років. У цьому разі корені можуть бути використані як біопаливо.

2. Розкорчування і подрібнення коріння в кінці строку експлуатації плантації.

Вибір напряму повинен бути обґрунтований для конкретних умов з урахуванням цілей, екологічних та економічних умов.

Важкі метали потрапляють до навколишнього середовища з природних джерел у результаті вивітрювання гірських порід і мінералів, ерозійних процесів та вулканічної діяльності. Однак нераціональна господарська діяльність людини призводить до порушення кругообігу важких металів, вилучення з резервного фонду та накопичення їх у навколишньому середовищі в рухомій легкодос-

тупній рослинам формі. Багато важких металів, таких як марганець, залізо, мідь, цинк, молібден, беруть участь у біологічних процесах і в певних кількостях є необхідними мікроелементами для функціонування рослин, тварин і людини. Однак важкі метали та їх сполуки також можуть чинити шкідливий вплив на організм людини і стан природних екологічних систем, здатні накопичуватися в тканинах, викликаючи низку захворювань. З них найбільшу небезпеку становлять ті метали, які широко використовуються у виробничій діяльності, можуть накопичуватися у зовнішньому середовищі, володіють високою біологічною активністю та токсичністю. До числа найбільш небезпечних для біологічних об'єктів елементів, зокрема, належать свинець і кадмій.

Коефіцієнти біологічного накопичення таких важких металів, як Cd, Pb, Ni, з ґрунту в листя невисокі. Це говорить про те, що можна вирощувати вербові насадження на територіях з підвищеним вмістом цих важких металів у ґрунті і отримувати вербову біомасу з відносно невисоким вмістом Cd, Pb, Ni. Крім цього, верба може накопичувати мідь, і особливо цинк. Як було згадано вище, дані елементи мають важливе значення для життєдіяльності рослин і в багатьох випадках використовуються в якості мінеральних добрив. Отже, верби можуть успішно розвиватися на ґрунтах з невисоким вмістом міді і цинку, наприклад, на вироблених і деградованих торфовищах без додаткової підгодівлі.

Технологія вирощування верби передбачає високі норми внесення калію. Внесення калійних добрив стимулює накопичення таких важких металів, як цинк, марганець і мідь, проте не здійснює істотного впливу на надходження в рослини верби кадмію і свинцю. Таким чином, продуктивність верби на бідних ґрунтах з низьким вмістом мікроелементів буде стимулюватися [11, с. 63-105].

Отже, верба може ефективно вирощуватися на землях, що характеризуються підвищеним рівнем забруднення свинцю і кадмію, наприклад, уздовж доріг або поблизу промислових об'єктів. Отримана деревина може бути використана в якості біопалива.

Відповідно до рішення Кіотського Протоколу деревина вважається нейтральним паливом по відношенню до парникових газів [12]. Разом із тим виробництво біопалива на основі деревини верби вимагає використання певної кількості викопної енергії. Дизельне паливо і бензин споживаються протягом життєвого циклу продукції, тобто в процесі закладки та експлуатації плантації, транспортування та допрацювання біомаси. Таким чином, кількість парникових газів, яка викидається в навколишнє середовище, за умови заміщення викопного палива на деревину не можна розглядати як повністю заощаджену для країни квоту. З цієї кількості необхідно відняти викиди, пов'язані з використанням викопного палива.

З 2020 року Паризький договір прийде на зміну Кіотському протоколу. Даний договір покликаний зменшити викиди парникових газів та утримати підвищення середньої температури в світі в межах 2 градусів за Цельсієм і спробувати скоротити його до $1,5^\circ\text{C}$ [13].

За нашими оцінками, збір і спалювання деревини верби при умові трирічного циклу за весь період експлуатації плантації (22 роки) спричинить викиди CO_2 у навколишнє середовище, що у розрахунок на гектар складає близько 370 т (або ж 16,8 т у рік).

Натомість 1га плантацій енергетичної верби поглинає з повітря понад 200 т CO₂ за 3 роки (або ж 67 т за рік).

Викиди, які пов'язані з використанням дизельного палива при застосуванні технології зі збирання деревини в рулони і без додаткового сушіння, сумарно становлять 2,5 т. При використанні технології прямого збору і додаткового сушіння деревини розмір викидів складе, відповідно, 370 т від біопалива і приблизно 20 т від використання дизельного палива [14, с. 6-8].

З точки зору впливу на навколишнє середовище важливе значення має порівняння викидів оксидів сірки й азоту при виробництві енергії із еквівалентного у перерахунку на умовне паливо кількості деревини, вугілля, газу або мазуту, який вважається резервною сировиною для енергетики. Одна тонна деревини при вологості 20% (оптимальна для котлів на біопаливі) за теплою згорання еквівалентна 0,63 т.у.п., 5500 м³ природного газу і 0,45 т.у.п. паливного мазуту.

Висновки. У межах Європейського Союзу успішно запроваджуються проекти з вирощування енергетичних культур. Розвиток та розширення ринку енергетичних культур регулюються з допомогою спеціальних механізмів та інструментів, які сприяють ефективному впровадженню даного виду бізнесу.

Для успішного розвитку ринку твердого біопалива в Україні пропонується ввести часткове покриття державою відсоткових ставок кредитів або ж субсидування енергетичних плантацій, а також здійснити відповідне фінансування з державного бюджету.

Одним із можливих варіантів успішного розвитку ринку (твердого біопалива) енергетичних культур є вирощування енергетичної верби, яка є перспективною рослиною з точки зору ефективності. Ця культура цілком підходить для вирощування на території України та у перспективі сприятиме зменшенню залежності нашої держави від зовнішніх поставок паливо-енергетичних ресурсів. Енергетична верба може проростати на вироблених та деградованих торфовищах, а також і на землях, забруднених радіонуклідами та важкими металами, баланс вуглекислого газу при вирощуванні культури дорівнює нулю.

Реалізація проекту з вирощування енергетичної верби є ефективним заходом, який дасть змогу зменшити енергозалежність України та зберегти природну рівновагу навколишнього середовища.

Пошук та розробка механізмів стимулювання вирощування енергетичних культур дасть можливість реалізувати оптимальні варіанти запровадження енергоощадних проектів. У такому разі буде підтримуватись екологічний баланс, завдяки поглинанню великої кількості атмосферного вуглецю та виділенню кисню, що є важливим фактором у реалізації положень Кіотського протоколу. Саме тому здійснення досліджень у цьому напрямі сприятиме успішній розробці та економічній ефективності проектів з виробництва енергетичних культур у нашій державі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виробництво теплової енергії із біомаси: аналіз законодавства, регуляторних аспектів і податкової політики та рекомендації щодо необхідних змін у чинному законодавстві та для сприяння впровадженню пілотного проекту в м. Миргород : звіт, травень 2014 р. / Н. Алексєєва, А. Бабак, А. Колієнко, Д. Левицький, О. Нич, О. Стогнушенко, Проект USAID «Місцеві альтернативні джерела енергії: м. Миргород», Інститут місцевого розвитку. – К. : [Проект USAID «Місцеві альтернативні джерела енергії: м. Миргород», Інститут місцевого розвитку], 2014 – 100 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mdi.org.ua/files/file/Publications/LAESM_HE_from_biomass_report_2014-Ukr.pdf.
2. Коломійченко М. Економічне обґрунтування доцільності переходу на опалення твердим біопаливом. Гармонізація українських стандартів та стандартів ЄС: посібник / М. Коломійченко, С. Альпаков, Т. Ігнатенко. – Український Пелетний Союз, 2014. – 46 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sae.gov.ua/documents/Posibnik_for-web-UUP-2014%20\(1\).pdf](http://sae.gov.ua/documents/Posibnik_for-web-UUP-2014%20(1).pdf).
3. Гелетуха Г.Г. Сучасний стан та перспективи розвитку біоенергетики в Україні. Г.Г. Гелетуха, Т.А. Желєзна, О.В. Трибой. Аналітична записка БАУ № 10(2014). – С. 1-33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-10-ua.pdf>.
4. Кюрчев В.М. Альтернативне паливо для енергетики АПК : посібн. / В.М. Кюрчев, В.А. Дідур, Л.І. Грачова; за ред. В.А. Дідура. – К. : Аграрна освіта, 2012. – 416 с.
5. Калетнік Г.М. Біопалива: ефективність їх виробництва та споживання в АПК України : навч. посібник / Г.М. Калетнік, В.М. Пришляк. – К. : Аграрна наука, 2010. – 327 с. + кольор. вкл.
6. Соловій І.П. Еколого-економічні та лісополітичні аспекти розвитку плантаційного лісовирощування / І.П. Соловій, С.В. Перебора // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 61-67.
7. Якимчук А.Ю. Економічне обґрунтування проектів щодо вирощування верби біоенергетичної / А.Ю. Якимчук // Національний університет водного господарства та природокористування. Серія Економіка. Рівне, 2011. – Вип. 2(54). – С. 232-237.
8. Aronsson P.G. Long-term influence of intensively cultured short-rotation Willow Coppice on nitrogen concentrations in groundwater / P.G. Aronsson, L.F. Bergstrom, S.N. Elowson // Journal of Environmental Management. – 2000. – Vol. 58, № 2. – P. 135-145.
9. Fenn L.B. Willow tree productivity on fertilizer solutions containing various Ca/Al ratios / L.B. Fenn, G.R. Gobran // Nutrient Cycling in Agroecosystems. – 1999. – Vol. 53(2). – P. 121-131.
10. Директива 2009/28/ЄС щодо стимулювання використання енергії з відновлюваних джерел, внесення змін та подальшої зміни Директив 2001/77/ЄС та 2003/30/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faolex.fao.org/docs/pdf/eur88009.pdf>.
11. Родькин О.И. Производство возобновляемого биотоплива в аграрных ландшафтах: экологические и технологические аспекты : монография / О.И. Родькин. – Минск : МГЭУ им. А.Д. Сахарова, 2011. – 212 с.
12. Кіотський Протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату : Ратифіковано Законом України від 04.02.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU97421.html.
13. Рамкова Конвенція Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату: Прийняття Паризької угоди від 12 грудня 2015 року. – Париж, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukr.lb.ua/news/2015/12/12/323370_parizhi_zatverdili_novu_ugodu.html.
14. Родькин О.И. / Сельскохозяйственное лесоводство как метод снижения воздействия на окружающую среду в агроэкосистемах / О.И. Родькин, С.К. Пронько // Научный журнал НИУ ИТМО: экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 6-8 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/11104.pdf>.

УДК 658:005.21

Строкович Г.В.*професор, кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки підприємства**Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ЗОВНІШНЬОГО ПОТЕНЦІЙНОГО РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано етапи реалізації методичного підходу до визначення якості зовнішнього потенційного ресурсного забезпечення підприємства. Виділено фактори макросередовища та середовища найближчого оточення. Визначено сукупність показників оцінки впливу факторів: макро- та мезосередовища, мікросередовища. Побудовано обґрунтовану систему показників та визначено інтегральний показник.

Ключові слова: стратегічне управління, якість функціонування підприємства, ресурсне забезпечення підприємства, показники, інформаційні джерела, середовище, фактори.

Строкович А.В. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАЧЕСТВА ВНЕШНЕГО ПОТЕНЦИАЛЬНОГО РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предложены этапы реализации методического подхода по определению качества внешнего потенциального ресурсного обеспечения предприятия. Выделены факторы макросреды и среды ближайшего окружения. Определена совокупность показателей оценки влияния факторов: макро- и мезосреды, микросреды. Сформирована обоснованная система и определен интегральный показатель.

Ключевые слова: стратегическое управление, качество функционирования предприятия, ресурсное обеспечение предприятия, показатели, информационные источники, среда, факторы.

Strokovich G.V. METHODOICAL APPROACH TO DETERMINE THE QUALITY OF POTENTIAL EXTERNAL RESOURCE PROVISION OF THE ENTERPRISE

In the article the stages of realization of the methodical approach to determine the quality of potential external resource provision of the enterprise. The factors of macro environment and the immediate environment. Defined set of assessment indicators of influence factors: macro- and mesoenvironment, in the microenvironment. Valid system generated and identifies the integral indicator.

Keywords: strategic management, quality of enterprise operation, resource provision of the enterprise, indicators, information sources, environment factors.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції вітчизняної економіки до європейського простору обов'язковою вимогою для підприємств є зростання якості їх функціонування, яка забезпечить здатність їх конкурувати на закордонних ринках. При цьому, згідно вартісного підходу, важливу роль має якість зовнішнього потенційного ресурсного забезпечення підприємства, яке є умовою зростання якості його функціонування. Тому важливим представляється вирішення проблеми визначення та побудови обґрунтованої системи показників оцінювання якості зовнішнього потенційного ресурсного забезпечення підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки зовнішнього потенційного ресурсного забезпечення підприємств розроблені у працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як І. Ансоф, І.А. Бланк, Ю.Б. Иванов, В.О. Коюда, А.І. Мокій, Л.М. Ткачук, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд та ін. Поряд із тим аналіз наукових трудів свідчить про відсутність єдиного методичного підходу щодо визначення якості зовнішнього потенційного ресурсного забезпечення підприємства. Але вітчизняні підприємства, які функціонують протягом останніх років у складних економічних умовах, потребують його розробки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка методичного підходу щодо визначення якості зовнішнього потенційного ресурсного забезпечення підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базуючись на результатах аналізу літературних джерел [6; 10; 11; 18; 23; 24; 28] та класичному підході до стратегічного менеджменту, розробленому І. Ансофмом [2; 3] щодо якості зовнішнього потенційного ресурсного забезпечення підприємства (далі – ЯЗПРЗ),

доцільно у структурі зовнішнього середовища функціонування виділяти макросередовище (середовище непрямого впливу) та середовище найближчого оточення. Макросередовище здійснює вплив з боку органів державного управління та діяльності держави з регулювання економічних процесів, обмеження з боку законодавчо-нормативної бази, вплив політичних процесів, що відбуваються у країні, динаміку макроекономічних показників, кількісний та якісний склад населення з точки зору його участі в економічних процесах, рівень розвитку та доступність технологій, рівень міжнародних відносин тощо.

Середовище найближчого оточення формує сферу ділових відносин підприємства та включає:

- мезосередовище, що характеризує рівень розвитку галузі функціонування підприємства, його постачальників та споживачів продукції;
- зовнішнє мікросередовище (далі – мікросередовище), яке відображає якість взаємодії підприємства з постачальниками.

У даному зв'язку в межах структури ЯЗПРЗ пропонується виділити фактори, які, враховуючи їх специфіку та місце виникнення, спричиняють найбільш вагомий вплив на формування у суб'єкта господарювання достатнього обсягу ресурсів, необхідних для його якісного функціонування.

Проаналізуємо групи факторів, що формуються в межах макро- та мезосередовища. Так, політико-правові фактори визначають вплив органів державного регулювання та управління на формування ресурсного забезпечення підприємства через сукупність нормативних актів, державних стандартів та інших засобів втілення в життя державної політики.

Економічні фактори надають можливість оцінити інтенсивність та якість перебігу економічних проце-

сів у макро- та мезосередовищі, що здійснюють вплив на якість функціонування підприємства. Соціально-демографічні фактори визначають вплив сукупності процесів, що відбивають кількісні та якісні характеристики змін у структурі населення за віковими, національними, кваліфікаційними ознаками, рівнем освіти, доходів тощо.

Технологічні фактори надають можливість оцінити рівень і тенденції техніко-технологічного розвитку економіки та окремої галузі, встановити відповідність наявного в економіці та в галузі технологічного потенціалу світовому рівню.

Фактори, що формуються в межах мікросередовища функціонування підприємства, пропонуються згрупувати таким чином:

- організаційні – надають можливість охарактеризувати рівень організаційної підтримки забезпечення стандартів якості постачальниками;
- інформаційні – визначають наявність у підприємства інформації щодо дотримання критеріїв забез-

печення якості продукції та послуг, що надаються постачальниками;

- маркетингові – оцінюють рівень вивчення постачальниками вимог споживачів продукції з метою їх подальшого задоволення;

- фінансово-економічні – визначають можливість постачальників забезпечити фінансовими ресурсами заходи щодо дотримання належного рівня якості продукції та послуг;

- кадрові – характеризують вплив персоналу постачальників на рівень якості їх продукції та послуг;

- техніко-технологічні – надають можливість визначити рівень технологічної підготовки виробництва як фактор забезпечення якісних характеристик продукції постачальників.

Оцінку якості зовнішнього потенційного ресурсного забезпечення підприємства доцільно проводити за напрямками, які було виділено, що визначаються групами факторів впливу зовнішнього середовища

Таблиця 1

Фактори впливу зовнішнього середовища на ЯЗПРЗ

Фактори впливу	Складові ЯЗПРЗ	
	Макросередовище	Мезосередовище
Політико-правові	Рівень та особливості державного регулювання підприємницької діяльності	Рівень та особливості регулювання діяльності галузі функціонування підприємства
Економічні	Макроекономічні характеристики економіки	Параметри економічного розвитку галузі
Соціально-демографічні	Кількісний та якісний склад населення країни з точки зору впливу на економічні процеси	Якісна характеристика кадрового потенціалу галузі
Технологічні	Рівень використовуваних технологій в економіці	Рівень використовуваних технологій у галузі

Таблиця 2

Сукупність показників визначення впливу факторів макро- та мезосередовища на ЯЗПРЗ підприємства

Групи факторів впливу	Показник	
	1. Макросередовище	2. Мезосередовище
1. Політико-правові	1.1.1. Відношення влади до підприємництва	2.1.1. Стимулювання розвитку галузі постачальника
	1.1.2. Антимонопольне регулювання	2.1.2. Стандартизація галузі постачальника
	1.1.3. Оподаткування	2.1.3. Обмеження галузі постачальника
	1.1.4. Стандартизація	
	1.1.5. Сертифікація	
	1.1.6. Наявність міжнародних угод щодо використання закордонних стандартів	
2. Економічні	1.2.1. Рівень зайнятості	2.2.1. Динаміка рівня конкуренції у галузі постачальника
	1.2.2. Інфляція	2.2.2. Здатність постачальників до реалізації ефекту масштабу
	1.2.3. Спад виробництва	2.2.3. Орієнтація постачальників на задоволення специфічних вимог
	1.2.4. Купівельна здатність	2.2.4. Галузева інфляція
	1.2.5. Квотування ресурсів, що імпортуються	2.2.5. Здатність постачальників збільшувати ціни
	1.2.6. Рівень мита на ресурси, що імпортуються	2.2.6. Здатність підприємств-споживачів зменшувати ціни
		2.2.7. Рівень витрат на транспортування
2.2.8. Наявність системи сервісного обслуговування підприємств-споживачів		
3. Соціально-демографічні	1.3.1. Динаміка чисельності населення	2.3.1. Динаміка рівня кваліфікації в галузі
	1.3.2. Міграція населення	2.3.2. Динаміка рівня середньої заробітної плати в галузі
	1.3.3. Динаміка рівня освіти	
	1.3.4. Динаміка рівня кваліфікації	
4. Технологічні	1.4.1. Відповідність світовому рівню	2.4.1. Відповідність галузі світовому рівню
	1.4.2. Перспективи зміни технологічного рівня	2.4.2. Перспективи зміни технологічного рівня галузі
	1.4.3. Динаміка впровадження ресурсозберігаючих технологій	2.4.3. Динаміка впровадження ресурсозберігаючих технологій

на якість функціонування підприємства. Для оцінювання рівня їхнього впливу пропонується застосування якісних показників, інструментом обґрунтування сукупності яких виступає контент-аналіз літературних джерел та практики функціонування підприємств України.

У таблиці 1 виділено об'єкти оцінювання, якими виступають потенційні фактори впливу з боку складових зовнішнього середовища функціонування підприємства та можливість формування та використання потенційного ресурсного забезпечення підприємства.

Аналіз літературних джерел з проблематики визначення зовнішнього середовища функціонування [10; 15; 18; 22; 28] та практики функціонування підприємств України відповідно до виділених факторів впливу на якість формування потенційного зовнішнього ресурсного забезпечення дав змогу розробити перелік показників для визначення впливу факторів макросередовища та мезосередовища на ЯЗПРЗ (табл. 2).

Сутність визначення факторів мікросередовища полягає в дослідженні сили впливу якості функціонування постачальників на формування ЯЗПРЗ підприємства. Фактори впливу з боку суб'єктів мікросередовища в розрізі груп факторів подано у таблиці 3.

Контент-аналіз та узагальнення літературних джерел щодо проблематики оцінки впливу найближчого оточення на функціонування підприємства [2; 3; 11; 15; 24] надав можливість сформувати перелік показників оцінки впливу факторів мікросередовища (табл. 4) на ЯЗПРЗ підприємства.

Для здійснення оцінювання ЯЗПРЗ доцільно застосовування методів експертного аналізу, в результаті чого формується сукупність якісних оцінок, що потребують подальшої трансформації у кількісну форму для побудови інтегрального показника оцінювання ЯЗПРЗ. Основою вирішення даного завдання є використання алгоритмів: проведення експертного оцінювання; перетворення якісних оцінок на кількісні.

Використання методів експертного аналізу зумовлюється низькою формалізацією даного процесу та відсутністю кількісної інформації щодо впливу визначеної групи факторів. Аналіз літературних джерел з експертного оцінювання [1; 7; 8; 14; 17; 20; 30] дав змогу сформувати загальний алгоритм проведення експертних оцінок.

У процесі реалізації першого кроку алгоритму визначається мета проведення експертизи, що поля-

гає у формуванні якісних характеристик оцінювання ЯЗПРЗ.

Реалізація другого кроку алгоритму передбачає формування групи експертів для проведення оцінювання ЯЗПРЗ. З метою якісного проведення експертизи пропонується залучення представників топ-менеджменту суб'єктів господарювання

Таблиця 4
Сукупність показників оцінки впливу факторів мікросередовища на ЯЗПРЗ підприємства

Групи факторів впливу	Показник
1. Організаційні	1.1. Впровадження системи з управління якістю
	1.2. Відповідність організаційної структури зовнішньому середовищу
	1.3. Впровадження системи управління бізнес-процесами
	1.4. Наявність певної системи взаємодії з окремою групою постачальників
	1.5. Наявність підготовки до проведення сертифікації з якості
	1.6. Результативність участі в конкурсах з якості
	1.7. Реагування на несприятливі тенденції
	1.8. Підготовки до проведення сертифікації з якості
2. Інформаційні	2.1. Наявність групування постачальників у залежності від значущості ресурсів, що постачаються
	2.2. Адекватність критеріїв щодо оцінки постачальників
	2.3. Наявність сертифікатів з якості
	2.4. Підготовка документації з якості
	2.5. Облік документації з якості
3. Маркетингові	3.1. Орієнтованість на вимоги підприємств-споживачів
	3.2. Ознайомленість з вимогами підприємств-споживачів
	3.3. Наявність і адекватність системи реєстрації вимог споживачів
4. Фінансово-економічні	4.1. Повнота визначення відповідальності та повноважень персоналу стосовно якості
	4.2. Достатність інвестування ресурсів у забезпечення якості
	4.3. Інвестування ресурсів у зростання якості
5. Кадрові	5.1. Кваліфікаційний рівень персоналу
	5.2. Адекватність плану щодо систематичного підвищення кваліфікації персоналу
	5.3. Адекватність системи періодичної перевірки кваліфікації персоналу
	5.4. Ознайомленість персоналу з цілями щодо якості
6. Техніко-технологічні	6.1. Відповідність процедур щодо всіх процесів, що відбуваються на підприємстві
	6.2. Здатність задовольняти специфічні вимоги підприємств-споживачів щодо якості
	6.3. Відповідність продукції міжнародним стандартам
	6.4. Відповідність державним стандартам
	6.5. Документування внесення змін
	6.6. Реєстрація невідповідностей
	6.7. Відповідність ресурсів, що постачаються вимогам споживача

Таблиця 3
Фактори впливу суб'єктів мікросередовища на ЯЗПРЗ підприємства

Групи факторів впливу	Фактори впливу
Організаційні	Ефективність організації управління якістю постачальника
Інформаційні	Наявність інформаційного забезпечення щодо оцінки якості продукції / послуг постачальника
Маркетингові	Розвиток маркетингу в діяльності постачальника
Фінансово-економічні	Наявність фінансових ресурсів для інвестування в забезпечення та підвищення рівня якості продукції / послуг
Кадрові	Рівень відповідності кваліфікації та організації персоналу вимогам щодо забезпечення якості продукції / послуг
Техніко-технологічні	Рівень розвитку технологій, що використовуються постачальником та їх відповідність стандартам

машинобудівної галузі, відповідальних за забезпечення якості функціонування підприємств (можливі посади – заступник директора з економіки, керівник планово-економічного відділу, керівник відділу стратегічного управління тощо).

На третьому кроці алгоритму відбувається формування анкет для проведення експертного оцінювання. На підставі експертизи проводиться якісне оцінювання ЯЗПРЗ у вигляді рангових оцінок у динаміці.

У процесі реалізації четвертого кроку алгоритму проводиться безпосередньо збір експертної інформації, що передбачає формування результатів експертизи.

П'ятий крок алгоритму передбачає оцінку узгодженості думок експертів. Найбільш популярними у практиці експертного оцінювання є три основні коефіцієнти оцінки узгодженості думок експертів: Спірмена, конкордації, Кендела. Розрахунки доцільно здійснювати в пакеті Statistica 8.0. Експертні оцінки повинні бути узгодженими.

Компаративний аналіз підходів до узагальнення експертних оцінок, наведених в роботах [5; 8; 13; 17; 19; 20], показав, що експертні оцінки у визначенні узагальнюючих показників мають двояку функцію: з одного боку, можуть бути використані як вагові коефіцієнти при згортанні кількісних факторів, а з іншого – бути узагальнені за допомогою специфічного інструментарію для безпосередньої оцінки явищ, що не піддаються оцінюванню за допомогою кількісних показників.

Крім того, на основі контент-аналізу досліджень кількісних та якісних шкал вимірювання [4; 9; 16] визначено, що при переході від якісних шкал до кількісних показники мають ті ж властивості, що і кількісні [12; 21; 25; 27; 29; 31-33]. Розглянемо докладно кроки даного алгоритму.

Крок 1. Побудова матриці парних порівнянь показників за результатами і-го експерта. Для кожного з експертів будується матриця його індивідуальних вподобань на основі проведених опитувань. Результатом даного кроку є матриця парних порівнянь.

Крок 2. Перевірка правильності заповнення матриці парного порівняння показників і-тим експертом. На даному кроці розраховується критерій відношення узгодженості. Аналіз отриманих значень повинен підтвердити коректність відповідей експертів.

Крок 3. Формування вектора вагових коефіцієнтів для кожного з експертів.

Крок 4. Визначення узагальнюючих значень вагових коефіцієнтів для показників ЯЗПРЗ. Ці значення розраховуються як середнє геометричне між значеннями коефіцієнтів отриманих для і-го експерта.

На підставі запропонованого алгоритму здійснюється перехід від якісних оцінок до їх кількісної форми, що дає змогу використовувати їх при розрахунку інтегрального показника ЯЗПРЗ за наступною формулою:

$$I_{ZRZt} = \sum Sx_i * Mev_i, \quad (1)$$

де Mev_i – медіанне значення оцінок експертів за і-им показником;

Sx_i – середнє геометричне значення вагового коефіцієнту і-ого показника.

Використання медіанних значень при розрахунку інтегрального показника, як доведено в роботах [21; 26; 31-33], дає можливість отримати більш коректні результати, ніж використання середніх значень експертних оцінок за показником.

Висновки. Запропонований методичний підхід з визначення якості зовнішнього потенційного

ресурсного забезпечення підприємства ґрунтується на виділенні у складі зовнішнього середовища функціонування макросередовища (середовище непрямого впливу) та середовища найближчого оточення (мезосередовище, що характеризує рівень розвитку галузі функціонування підприємства, його постачальників та споживачів продукції; зовнішнє мікросередовище, яке відображає якість взаємодії підприємства з постачальниками). Оцінювання ЯЗПРЗ доцільно здійснювати із застосуванням методів експертного аналізу, в результаті формується сукупність якісних оцінок, що потім трансформуються у кількісну форму для побудови інтегрального показника оцінювання ЯЗПРЗ, який є підґрунтям прийняття відповідних управлінських рішень щодо функціонування підприємства у стратегічному періоді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азгальдов Г.Г. Экспертные методы / Г.Г. Азгальдов, Э.П. Райхман. – М.: Изд.: Экономика, 1974. – 151 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 518 с.
4. Анфилатов В.С. Системный анализ в управлении / В.С. Анфилатов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
5. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М.: Статистика, 1980. – 264 с.
6. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
7. Варжелептян А.Г. Квалитетрия: учеб. пособие / А.Г. Варжелептян – СПб.: СПбГУАП, 2005. – 176 с.
8. Громова Н.М. Основы экономического прогнозирования: монография / Н.М. Громова, Н.И. Громова. – М.: Изд. «Академия Естествознания», 2006. – 246 с.
9. Ермолаев А.В. Выборочный метод в социологии. – М.: Наука, 2000. – 26 с.
10. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова. – Харків: ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
11. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою: монографія / За заг. ред. канд. екон. наук, доцента В.О. Коюди. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.
12. Лакутин О.В. Качественная и количественная информация в социологии / О.В. Лакутин, Ю.Н. Толстова // Социологические исследования. – 1992. – № 8. – С. 72-77.
13. Лойко В.И. Модель и методика расчета интегрального показателя воздействия внешней среды интегрированной производственной системы / В.И. Лойко, Н.В. Ефанова // Научный журнал КубГАУ. – 2008. – № 35(1). – С. 105-123.
14. Мартеньянов Ю.Ф. Экспертные методы принятия решений: учеб. пособие / Ю.Ф. Мартеньянов, Т.Я. Лазарева. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2010. – 80 с.
15. Мельник О.І. Систематизація зовнішніх факторів конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників / О.І. Мельник // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1(50). – С. 63-68.
16. Милов А.В. Роль измерений в создании моделей систем курса «Основы теории систем и системный анализ». Текст лекции. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2001. – 36 с.
17. Мкртычян Г.А. Психология экспертной деятельности в образовании: Теория. Методология. Практика. – Н. Новгород: НГЦ, 2002. – 126 с.
18. Мокій А.І. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону: монографія / А.І. Мокій, Т.Г. Васильцев. – Львів: Ліга Прес, 2010. – 488 с.
19. Найханова Л.В. Методы и алгоритмы принятия решений в управлении учебным процессом в условиях неопределенности: монография / Л.В. Найханова, С.В. Дамбаева. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004. – 164 с.
20. Рыков А.С. Системный анализ. Модели и методы приня-

- тия рішень и поисковой оптимизации. – М. : И.Д.МИСиС, 2009. – 608 с.
21. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер. с англ. – М. : Радио и связь, 1993. – 320 с.
 22. Тиньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / Visegrad Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.
 23. Ткачук Л.М. Економіко-організаційні фактори забезпечення якості на промислових підприємствах : автореферат [Текст]. – Х., 2005. – 19 с.
 24. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
 25. Тутыгин А.Г. Преимущества и недостатки метода анализа иерархий [Електронний ресурс] / А.Г. Тутыгин, В.Б. Коробов. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestva-i-nedostatki-metoda-analiza-ierarhiy>.
 26. Управление инвестициями : В 2-х т. Т. 2 / [В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др.]. – М. : Высшая школа, 1998. – 512 с.
 27. Фоменко А.Н. Вариант практического применения метода анализа иерархий при согласовании результатов расчета в процессе оценки [Електронний ресурс] / А.Н. Фоменко. – Режим доступу : <http://anf-ocenka.narod.ru/35.pdf>.
 28. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 376 с.
 29. Bodin L. On teaching the analytic hierarchy process / L. Bodin, S. I. Gass // Computer and operations research. – 2003. – Vol. 30. – P. 1487-1497.
 30. Arrow K.J. Social choice and individual values. – New York, Wiley, 1963. – 256 p.
 31. Saaty T.L. The analytic hierarchy process / T.L. Saaty. – N.-Y. : McGraw Hill, 1980. – 288 p.
 32. Saaty T.L. The seven pillars of the analytic hierarchy process / T.L. Saaty // In: Multiple criteria decision making in the new millennium. – Berlin : Springer, 2001. – P. 1-15.
 33. Sanchez P. Management of intangibles An attempt to build a theory / P. Sanchez, C. Chaminade, M. Olea // Journal of Intellectual Capital. – 2000. – Vol. 1. № 4. Pp. 312-327.

УДК 35.073.52:621(045)

Сусіденко О.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
та економіки підприємства*

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

АНАЛІЗ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено основні умови та визначено фактори, що визначають рівень фінансової безпеки торговельних підприємств. Зазначається, що саме аналіз факторів допомагає виявити сильні і слабкі сторони в діяльності підприємства і розробити заходи та напрями дії, за рахунок яких воно могло б підвищити стійкість розвитку та забезпечити свій успіх. У статті виявлено, що саме фінансова безпека торговельних підприємств схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього впливу. Запропоновано класифікацію забезпечення фінансової безпеки підприємств за трьома складовими економічного процесу: засобів отримання доходу; методів збереження активів та шляхів витрачання доходу.

Ключові слова: фінансова безпека торговельних підприємств, фактори впливу, діяльність підприємства.

Сусіденко А.В. АНАЛИЗ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследованы основные условия и определены факторы, определяющие уровень финансовой безопасности торговых предприятий. Отмечается, что именно анализ факторов помогает выявить сильные и слабые стороны в деятельности предприятия и разработать меры и действия, за счет которых оно могло бы повысить устойчивость развития и обеспечить свой успех. В статье выявлено, что именно финансовая безопасность торговых предприятия подвержена влиянию усиливающих и дестабилизирующих факторов как внешнего, так и внутреннего воздействия. Предложена классификация обеспечения финансовой безопасности предприятий по трем составляющим экономического процесса: средств получения дохода; методов сохранения активов и путей траты дохода.

Ключевые слова: финансовая безопасность торговых предприятий, факторы влияния, деятельность предприятия.

Susidenko O.V. ANALYSIS OF THE SECURITY OF TRADE ENTERPRISES

The main conditions and factors that determine the level of financial security of enterprises. It is noted that the analysis of the factors helps to identify strengths and weaknesses in the enterprise and to develop measures and lines of action, through which it could improve sustainability and to ensure its success. The article revealed that the financial security of the company subject to the influence of augmentative and destabilizing factors both external and internal exposure. Classification of financial security of machine-building enterprises in three dimensions in the economic process: sources of income; methods of preservation of assets and ways of spending income.

Keywords: financial security company, factors of influence, machinery industry, activities of the enterprise.

Постановка проблеми. Дослідження основних методів оцінки забезпечення фінансової безпеки торговельних підприємств, виявлення основних чинників, які на них впливають, є необхідним у розумінні даної тематики. Нині стає актуальною розробка системи заходів, які зменшать чи взагалі усунуть значний негативний вплив чинників на фінансову систему сучасного підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Аналіз факторів, які впливають на фінансову безпеку тор-

говельних підприємств, здійснювали багато вчених-економістів. Проте варто зазначити, що у науковій літературі немає узгодженої думки щодо складу та класифікації факторів, які здійснюють вплив на формування фінансової безпеки підприємств. Найчастіше їх поділяють на дві групи – внутрішні і зовнішні, та формують з урахуванням факторів, які впливають на стан економічної безпеки підприємства в цілому.

Постановка завдання. У сучасному світі впевненість у захищеності фінансових інтересів суб'єктів

господарювання на усіх рівнях фінансових відносин відіграє важливу роль. Адже високий рівень фінансової захищеності підприємства гарантує не тільки стабільне та максимально ефективно функціонування, а також високий потенціал розвитку підприємства в майбутньому, певну гарантію суб'єктам господарювання в постійній наявності фінансових ресурсів, саме це і визначає актуальність статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умовами, що визначають рівень фінансової безпеки торговельних підприємств, є її основні фактори, що визначають причину, рушійну силу будь-якого процесу або явища. Для забезпечення фінансової безпеки торговельних підприємств на ринку необхідно виявити фактори, що впливають на діяльність підприємства як ззовні, так і зсередини.

У свою чергу, аналіз факторів допомагає виявити сильні і слабкі сторони в діяльності підприємства і розробити заходи та напрями дії, за рахунок яких воно могло б підвищити стійкість розвитку та забезпечити свій успіх. Від того, наскільки повно визначено склад чинників, наскільки точно оцінений рівень інтенсивності їх прояву і можливого збитку або прибутку, залежить ефективність побудови всієї системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Так, М.А. Бендіков внутрішні фактори фінансової безпеки торговельних підприємств вважає за необхідне поділити на такі групи:

- матеріально-ресурсне забезпечення виробництва, що визначає ресурси і можливості підприємства, зокрема, найбільш важливими у цій групі є виробничі фактори (будівлі, споруди, машини і механізми, устаткування, земля, сировина і матеріали, паливо, енергія, робоча сила);
- забезпечення економічного і технічного розвитку підприємства (інновації, інвестиції, організація праці та виробництва, підвищення кваліфікації працівників);
- досягнення високого рівня рентабельності (високоєфективна комерційна і постачальницька діяльність) [1, с. 18-19].

Дослідник Т.Ю. Загорельська відносить до внутрішніх факторів фінансової безпеки: галузеві особливості підприємства; структуру виробленої продукції (робіт, послуг), її частку в загальному платоспроможному попиті; розмір оплаченого статутного капіталу; величину витрат, їх динаміку порівняно з грошовими доходами; стан майна і фінансових ресурсів торговельних підприємств, їхні склад і структуру [6, с. 111].

Іншу думку має М.В. Фоміна. Вона розділяє внутрішні фактори фінансової безпеки торговельних підприємств на основні і другорядні. У свою чергу, основні фактори фінансової безпеки підприємства класифікує на виробничі, до яких належать засоби і предмети праці, а також безпосередньо сама робота, і невиробничі, зокрема фактори професійного розвитку колективу, природно-охоронної діяльності та постачальницько-збутові. Неосновними внутрішніми факторами фінансової безпеки підприємства, на її думку, є структурні зрушення, порушення господарської і технологічної дисципліни [10, с. 7].

На думку Н.А. Гринюк, найважливішими внутрішніми факторами, що впливають на фінансову безпеку підприємства, є збут, інновації, система комунікацій, реклама, робота з персоналом, його мотивація, інфраструктура ринку, якість управлінського і бухгалтерського обліку, а також коректне діагностика фінансово-господарської діяльності [3, с. 8-9].

С. Кульпінський стверджує: чим більше швидкість оборотності дебіторської заборгованості, при-

бутковість реалізації продукції і частка власних оборотних коштів, тим безпечніше фінансовий стан підприємства [8, с. 35].

Р.С. Папехин підкреслює, що фінансова безпека залежить від ефективності маркетингової та виробничої діяльності підприємства, а також від рівня його кадрового потенціалу та організаційної культури [11, с. 9].

Автор А.Л. Беседін вважає, що зовнішні чинники фінансової безпеки торговельних підприємств відображають економічну ситуацію в державі і за кордоном, в окремих регіонах і на галузевих ринках. Найважливішими з них є величина податкових ставок, рівень відсотків за кредитами, ступінь монополізації галузі, кон'юнктура ринку та інвестиційна активність підприємства [2, с. 66].

Ф.В. Євдокимов підкреслює, що на фінансову безпеку підприємства впливають економічні умови господарювання; стан техніки і технології; платоспроможний попит і рівень доходів споживачів; податкова і кредитна політика уряду; законодавчі акти, якими регламентується діяльність підприємства, а також зовнішньоекономічні зв'язки [5, с. 112-117].

На нашу думку, спільним у наведених класифікаціях є те, що фактори класифікуються за сферою виникнення, а тому може бути використана для характеристики як економічної безпеки загалом, так і окремих її елементів (у тому числі фінансової).

Вчені І.А. Бланк, С.П. Дубецька, С.М. Ільяшенко, Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева та Р.С. Папехин представляють зовнішнє середовище підприємства у формі доміантної ієрархії, на першому рівні якої мезо-, а на другому – макрочинники. На їхню думку, мезофактори безпосередньо впливають на фінансову стабільність функціонування підприємства, а макро- опосередковано диктують умови його господарювання. Так, Т.Б. Кузенко до складу мезофакторів

Таблиця
Групування факторів забезпечення фінансової безпеки торговельних підприємств

Ознака	Класифікаційна характеристика		
За напрямком впливу на результат	Стимулюючі Дестабілізуючі		
За джерелом виникнення	Зовнішні	макрорівня	
		мезорівня	
	Внутрішні	управлінські	
		операційні	
За причинами нестачі фінансових ресурсів	Нераціональна структура активів і пасивів; Незбалансованість інвестиційної політики; Наявність безнадійної дебіторської заборгованості; Нераціональне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; Неефективні дивідендна політика; Невчасні антикризові заходи тощо	інвестиційні	
		фінансові	
		За систематичністю впливу	Постійні
			Регулярні
За характером впливу	Загальні	Специфічні	
За можливістю та способом оцінки	Кількісні	Якісні	

Розроблено автором

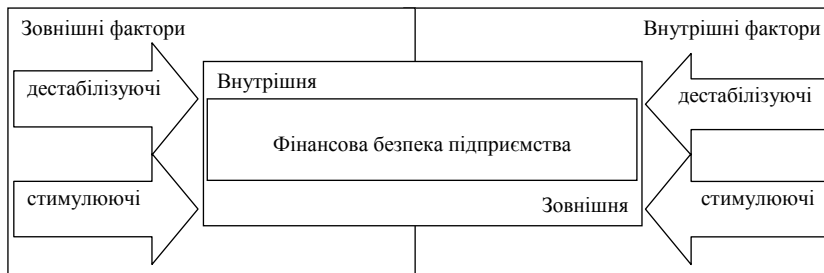


Рис. Загальна схема впливу факторів на фінансову безпеку підприємства

Розроблено автором

фінансової безпеки торговельних підприємств відносно ринку і господарські зв'язки [7, с. 28].

Л.С. Мартюшева підкреслює, що мезофакторами фінансової безпеки підприємства є постачальники, споживачі, товари-замінники, потенційна конкуренція, суперництво підприємств та промислові взаємини [9, с. 237]. На наш погляд, чинники «потенційна конкуренція» і «суперництво підприємств» ідентичні по своєму економічному змісту. Адже конкуренція – це, насамперед, суперництво підприємств [4, с. 159-161]. Також варто зазначити, що промислові відносини виникають як всередині підприємства, тобто між його працівниками, так і за його межами, тобто між підприємством і його контрагентами. Тому вони не тільки зовнішній, але і внутрішній характер.

С. Кульпінський стверджує, що на фінансову безпеку торговельних підприємств впливають економічні, науково-технічні, природні, соціально-політичні, соціально-культурні, екологічні і демографічні фактори. Він вважає, що до складу економічних факторів відносяться рівень інфляції, зайнятості і доходів населення; до науково-технічних – технічний рівень машин, обладнання та предметів праці, а також нематеріальних активів, до природних – наявність екстремальних умов [8, с. 36].

Отже, як бачимо, наведені системи класифікацій більшою мірою є характерними для мега-, мезо- та макроекономічних рівнів формування фінансової безпеки.

Різноманіття розглянутих підходів зумовлено складністю і комплексністю факторів, що здійснюють вплив. Узагальнюючи досліджені джерела і думки науковців, вважаємо за доцільне запропонувати класифікувати фактори забезпечення фінансової безпеки торговельних підприємств, окрім джерел виникнення деструктивних факторів класифікувати їх за напрямом впливу на фінансовий результат, як стимулюючі та дестабілізуючі; за систематичністю впливу, як постійні, регулярні, нерегулярні; за можливістю та способом оцінки, як кількісні та якісні (див. табл.).

Запропоновані класифікаційні ознаки, допоможуть виявити та точніше встановити вплив фактора, оскільки останні можуть не лише погіршувати стан підприємства, але й стимулювати його розви-

ток. Фінансова безпека підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього так і внутрішнього впливу, які у своїй сукупності стосуються трьох складових економічного процесу.

Залежно від напрямку впливу та джерел їх виникнення фактори можуть чинити вплив на внутрішню чи зовнішню фінансову безпеку, що у сукупності визначить загальний стан (рис.).

Висновки. Було доведено, що саме фінансова безпека підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього впливу, які у своїй сукупності стосуються трьох складових економічного процесу: засобів отримання доходу; методів збереження активів та шляхів витрачання доходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 17-29.
2. Беседин А.Л. Экономическая безопасность предприятия в контексте системного подхода к решению проблемы защиты конфиденциальной информации / А.Л. Беседин, В.В. Беляев // Финансы и кредит. – 2004. – № 27. – С. 63-68.
3. Гринюк Н.А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н.А. Гринюк // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 8-15.
4. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України : зб. матеріалів наук.-практ. конф. – К. : Вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146-172.
5. Євдокимов Ф.І. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства / Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна, О.О. Бородіна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Донецьк : ДонНТУ, 2002. – Вип. 46. – 216 с.
6. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т.Ю. Загорельская // Наук. праці ДНТУ. – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – Вип. 103-4. – С. 215-218.
7. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко // БИЗНЕС-ИНФОРМ. – 2007. – № 12(1). – С. 27-29.
8. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами / С. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – № 5. – С. 34-40.
9. Мартюшева Л.С. Фінансова безпека підприємства / Л.С. Мартюшева, Т.Е. Петровська, Н.І. Трихліб // Коммунальное хозяйство городов : наук.-техн. сб. – К. : «Техніка», 2006. – Вып. 71. – С. 235-238.
10. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : монографія / М.В. Фоміна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
11. Палехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р.С. Палехин // Взгляд молодых ученых на экономические и финансовые реформы в России : сб. ст. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.

УДК 338.012

Сушарник Я.А.
аспірант,

Подільський державний аграрно-технічний університет

СИСТЕМА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

У статті систематизовано фактори, що впливають на конкурентоспроможність продукції свинарства, проаналізовано наукові підходи щодо шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності продукції. Запропоновано систему факторів, що впливає на формування організаційно-економічної системи забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Ключові слова: конкурентоспроможність галузі, система факторів, ринок, напрями, свинарство, якість, ціна.

Сушарник Я.А. СИСТЕМА ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТРАСЛИ СВИНОВОДСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

В статье систематизированы факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции свиноводства, проанализированы научные подходы относительно путей повышения уровня конкурентоспособности продукции. Предложены подходы к формированию организационно-экономической системы обеспечения конкурентоспособности продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность отрасли, система факторов, рынок, направления, свиноводство, качество, цена.

Susharnik J.A. SYSTEM FACTORS IMPACT ON THE COMPETITIVENESS PIG INDUSTRY AND DIRECTIONS OF ITS INCREASE

In the article the factors affecting the competitiveness of pig production are analyzed scientific approaches on how to improve the competitiveness of products. The approaches to the formation of organizational-economic system to ensure the competitiveness of products.

Keywords: competitiveness of the industry, system factors, market trends, pig, quality, price.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми конкурентоспроможності продукції свинарства особливо зросла після вступу України до СОТ та виходу на ринки ЄС. Системна основа побудови ринку продукції свинарства вимагає науково обґрунтованих дій, головною в яких виступає стратегічна спрямованість щодо насичення його конкурентоспроможною продукцією у зв'язку із викликами внутрішнього і зовнішнього ринків. Тому дана проблема має кілька аспектів, включаючи вибір критерію оцінки впливу факторів на рівень конкурентоспроможності встановлення взаємозв'язку ціни та якості економічного ефекту та ціни споживання продукції. Конкурентоспроможність продукції, окрім здатності відповідати очікуванням споживачів та бути проданою, характеризується також і економічною складовою, що включає в себе вигідність або невигідність даного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження з питань конкуренції зробили такі відомі зарубіжні економісти, як Ф. Енгельс, К. Маркс, М.Е. Портер, А. Сміт, Ф. фон. Хайек, Й. Шумпетер. Нині проблему розвитку конкуренції вивчають вітчизняні економісти, а саме В.Я. Амбросов, В. Береговий, М. Варченко, Л. Дідківська, О. Жемойда, І. Завадська, М. Заходим, М. Каденська, С. Кваша, П. Макаренко, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер, Г. Підлісецький та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак фундаментальні дослідження конкуренції як важливого ринкового інституту часто мають фрагментний характер, хоча вони необхідні для розширення меж розуміння цієї проблеми. Отже, незважаючи на значні зусилля науковців, які вивчають питання конкуренції, багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребує подальшого дослідження питання впливу факторів на

конкурентоспроможність та обґрунтування напрямів підвищення конкурентних переваг продукції.

Мета статті. Метою статті є систематизація факторів впливу на конкурентоспроможність продукції свинарства та обґрунтування різних підходів щодо підвищення рівня конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу. Аналіз досліджень з проблем ринку м'яса та м'ясопродуктів, зокрема м'яса свиней, дає змогу визначити чинники, які прямо впливають на конкурентоспроможність продукції галузі свинарства, попередньо згрупувавши їх за ступенем та характером впливу (прямий, непрямий). Прямі чинники впливу або чинники першого порядку: ціна, якість продукції, ступінь задоволення споживчих потреб у даній продукції конкуруючими галузями (підприємствами); споживчі переконання, національні традиції, звички, державне та корпоративне регулювання виробництва та реалізації продукції (рис. 1).

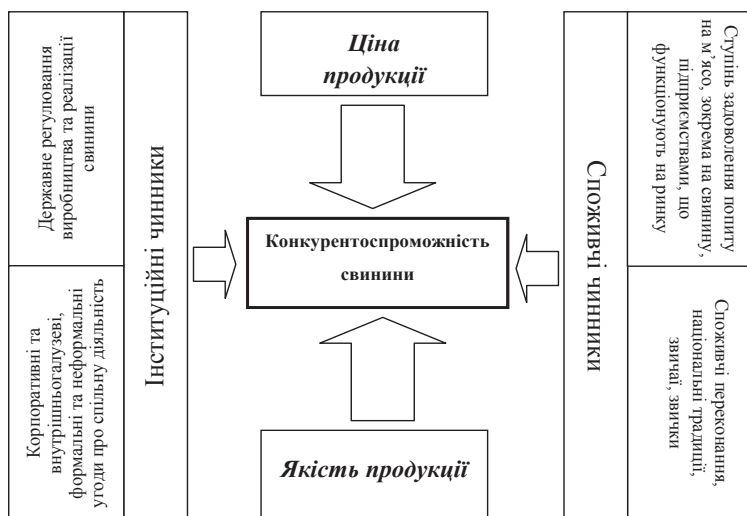


Рис. 1. Чинники прямого впливу на конкурентоспроможність свинини

Джерело: власні дослідження на основі [1]

Чинниками, що здійснюють непрямий вплив на конкурентоспроможність продукції та прямий вплив на чинники першого порядку, або чинниками другого порядку є: витрати виробництва, рівень технологій, якість сировини і матеріалів, ступінь впливу на прийняття рішень державними та недержавними регулюючими органами, маркетингові заходи, інформаційний вплив на споживачів (рис. 2).

До чинників третього порядку необхідно віднести: ціна на ресурси, забезпеченість основними виробничими засобами та їх знос, завантаження виробничих потужностей, розвиток інфраструктури заготівлі сировини та постачання необхідних матеріалів, наявність організованої системи просування продукції.

Чинники четвертого порядку згрупуємо в три групи, які, відповідно, відображають вплив сільськогосподарських підприємств, внутрішнього середовища підприємства і макросередовища.

1 група – чинники виробництва свинини: забезпеченість кормами, система годівлі свиней, якісний склад поголів'я, технологічна і технічна оснащеність свиноферм, наявність знань у виробників, якість відтворення стада;

2 група – чинники внутрішнього середовища підприємства: якість персоналу, наявність коштів у підприємства, транспортні витрати тощо;

3 група – чинники зовнішнього середовища: державна підтримка галузей, що виробляють засоби виробництва для галузі свинарства, розвиток суміжних галузей АПК.

Таким чином, результати є наслідком дії чинників і визначаються за системою показників, які носять ситуаційний характер і залежать від існуючої ситуації на ринку м'яса і м'ясопродукції, зокрема на ринку м'яса свиней.

Взаємодія системи різноманітних факторів як у процесі виробництва, так і на внутрішньому і зовнішньому ринках формує конкурентні переваги свинини. Вчені, досліджуючи питання конкурентоспроможності продукції, мають різні точки зору щодо систематизації її факторів і поділяють їх по [2, с. 277-280]:

- середовищу виникнення (внутрішні та зовнішні);
- вартісній характеристиці (цінові та нецінові);
- сфері впливу (технологічні, економічні, маркетингові);

- характеру впливу (основні, додаткові);
- тривалості періоду впливу (постійні та змінні).

Фактори впливу на конкурентоспроможність продукції більшість дослідників поділяють залежно від оточуючого середовища на внутрішні і зовнішні, при цьому широко використовують SWOT-аналіз рівня конкурентоспроможності.

Для оцінювання конкурентоспроможності продукції свинарства поряд з внутрішніми факторами, до яких належать ті фактори, які формуються безпосередньо на підприємстві та їх реалізація можлива за рахунок потенціалу підприємства, необхідно зважати на зовнішні фактори регіонального, галузевого та загальнодержавного рівнів, тобто ті фактори, які впливають на конкурентоспроможність продукції ззовні і відрізняються вони тим, що підприємство не завжди може на них впливати та керувати ними (рис. 3).

На нашу думку, найбільш важливими факторами впливу на конкурентоспроможність свинини є фактори економічного механізму до яких відносяться ціноутворення, фінансування, кредитування, стимулювання попиту населення на продукцію, експорт продукції тощо. Основою підвищення конкурентоспроможності продукції тваринництва складають фактори державного рівня управління, так як вони визначають рівень добробуту споживачів та їх попит, стратегію розвитку підприємства, регіону і країни в цілому.

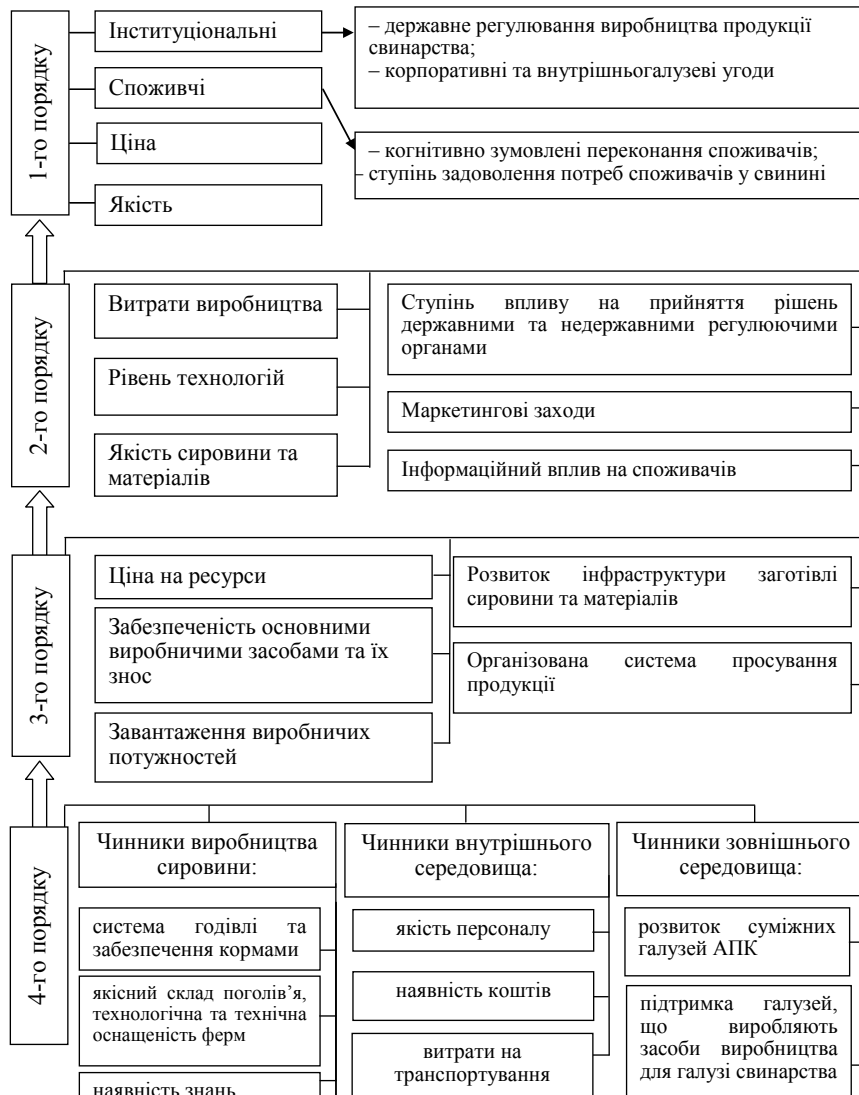


Рис. 2. Класифікація чинників впливу на конкурентоспроможність галузі свинарства

Джерело: власні дослідження на основі [1]

Виходячи з економічної сутності конкурентоспроможності та класифікації факторів, які впливають на неї, можна стверджувати, що конкурентоспроможність продукції свинарства – це результат реалізації економічних, маркетингових, організаційних, виробничих, науково-технічних, інноваційно-інвестиційних, соціальних можливостей підприємства, регіону, галузі.

Конкурентоспроможність продукції свинарства визначається системою показників, які відображають узагальнені кількісні характеристики соціально-економічних явищ у єдності з їх якісною визначеністю, яка проявляється при задоволенні конкретних потреб. В такому випадку оцінку показників конкурентоспроможності продукції свинарства здійснюють дві сторони: з одного боку – споживачі, а з іншого – виробники. Звідси, показники конкурентоспроможності продукції з різних точок зору будуть різними залежно від мети оцінки як і напрями її підвищення. Основою для оцінки конкурентоспроможності продукції свинарства споживачем виступає не вся сукупність її параметрів (властивостей), а певні критерії конкурентоспроможності, які означають ту чи іншу ознаку, яка оцінює і встановлює особливості продукції, яка відрізняє її від продукції конкурента при просуванні її на ринку до конкретного споживача. Таким чином, він відображає конкурентні переваги продукції щодо лише конкурента і визначається споживачем без урахування особливостей продукції, яка оцінюється. У подальшому параметри продукції свинарства розширюються, але окремі показники залишаються і є основою для оцінки конкурентоспроможності продукції.

На ринку продукції свинини можна виділити дві основні групи критеріїв конкурентоспроможності: цінові (ціна, собівартість, окупність, рівень рентабельності та виробництва) та нецінова (якість, імідж

підприємства). Споживачі оцінюють продукцію на ринку зазвичай по ціні, якості і співвідношенню між ними. Науковці С.М. Кваша, О.В. Жемойда виділяють три критерії конкурентоспроможності продукції: ціна, якість та ліквідність [4, с. 121].

Щодо місця цінових і нецінових критеріїв в оцінці конкурентоспроможності думки вчених розділилися. Такі вчені як М. Варченко [5, с. 69], Л.І. Дідківська [6, с. 132] вважають, що якість продукції формує конкурентоспроможність і на продовольчих ринках домінує нецінова конкуренція. Зазвичай, підвищення якості продукції забезпечує зростання ціни на неї. Крім того, значна частина сільськогосподарської продукції на ринках має нееластичний попит, тому зміна ціни майже не змінює величину пропозиції на них. Звідси, якість продукції є важливим показником конкурентоспроможності продукції, але витрати підприємства на підвищення якості продукції мають бути окупними. Вчені П.М. Макаренко [7, с. 44], Б. Пасхавер [8, С. 80] являються прихильниками цінового підходу конкурентоспроможності і вважають, що ціна є основним показником для оцінки конкурентоспроможності продукції, так як ціна ринкової рівноваги попиту і пропозиції є межею суспільного визнання витрат. Перевищення витрат над ціною свідчить про не конкурентоспроможність виробленої продукції.

Вивчення теоретико-методологічної бази дефініції «конкурентоспроможність продукції», її сутності і форм дає можливість визначити основні напрями її підвищення. У процесі дослідження еволюції дефініції конкурентоспроможності продукції вчені І.О. Александров і Г.П. Бурук розробили таку класифікацію джерел та підходів формування її конкурентних переваг [9, с. 89-99]:

- факторний або ресурсний;
- витратний;

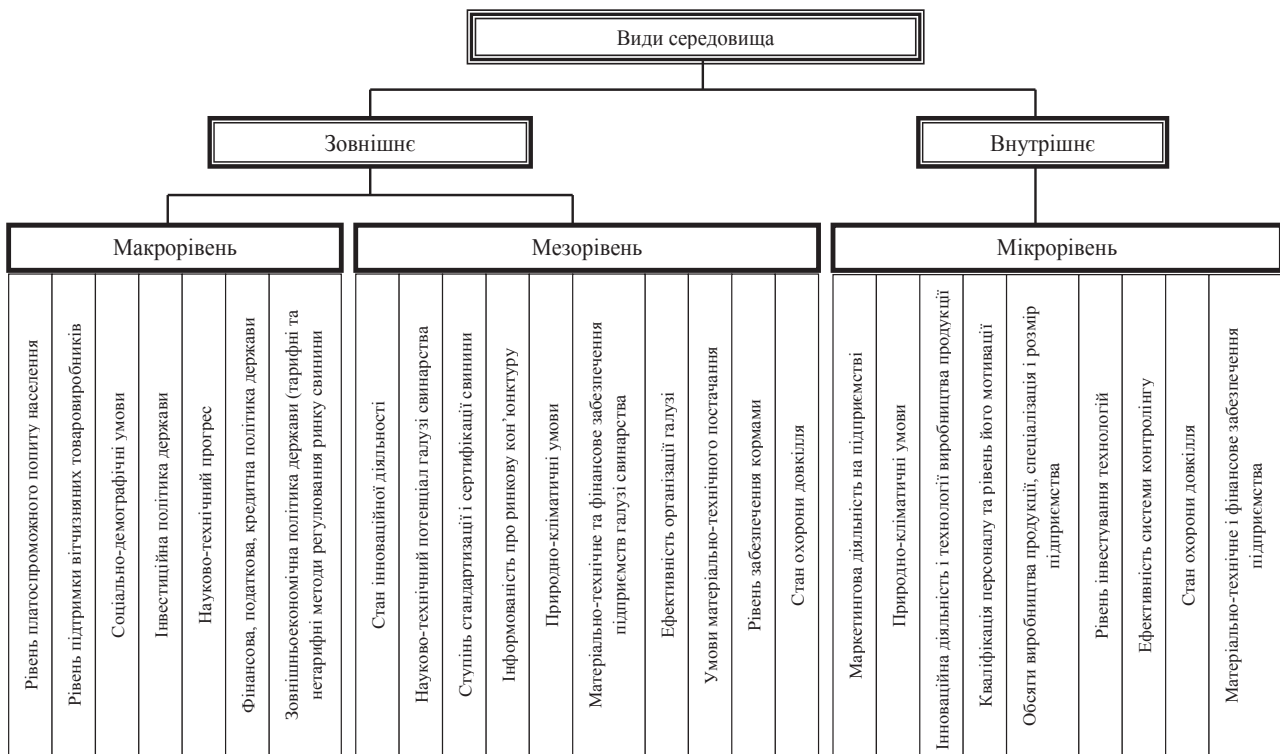


Рис. 3. Система факторів конкурентоспроможності продукції свинарства

Джерело: власні дослідження на основі [3]

- якісний;
- споживчої вартості;
- граничної корисності;
- диференціації;
- попиту і пропозиції;
- інформаційний;
- інноваційний;
- адаптивний;
- ключових компетенцій;
- маркетингових категорій;
- екологічний.

Важливою конкурентною перевагою у виробництві продукції є ефективне використання ресурсів. Прихильник «факторного» джерела формування конкурентних переваг А. Сміт визначив три початкових фактори (земля, капітал, природні ресурси і праця), які визначають абсолютну перевагу країн в міжнародній економіці. Д. Рікардо продовжив його дослідження – ввів поняття порівняльних переваг держав, що є здатністю виробництва товарів з більш низькою собівартістю щодо інших товарів і порівняно з іншою державою. Суть ідеї полягає в тому, що національні економіки не тільки отримують прибуток від абсолютних переваг з погляду собівартості, але при обміні товарами та послугами від нього вииграють обидві країни. Теорія порівняльних переваг Рікардо заснована на прихованих витратах, тобто прихованої вартості одного товару в порівнянні з іншим, яка визначається продуктивністю праці [10, с. 387].

Академік В.Я. Месель-Веселяк зазначає, що для досягнення розширеного відтворення в сільському господарстві з метою збільшення обсягів виробництва продукції та підвищення її прибутковості необхідно створити перш за все міцну матеріально-технічну базу [11, с. 13]. В.Я. Абросов та К.В. Міненко, зокрема, зазначають, що продукція забезпечується більшою мірою не самими ресурсами, а умовами їх використання в технологічному процесі [12, с. 67]. Виходячи з цього, можна стверджувати, що конкурентоспроможна продукція формується конкурентоспроможним персоналом, конкурентоспроможною технологією та конкурентоспроможними матеріальними і земельними ресурсами.

В основі «витратного» підходу формування конкурентних переваг є стійке зниження витрат, а основною вимогою споживача – мінімізацію ціни. У наукових працях розглядаються проблеми зниження витрат для забезпечення конкурентоспроможності продукції, суть яких полягають в тому, що виробничі ресурси посилюють конкурентні переваги у процесі виробництва продукції не стільки їхніми запасами, обсягами, вартістю, скільки їхньою структурою, якістю та ефективністю використання.

Представники «якісного» підходу вважають, що в основі формування конкурентних переваг є постійне підвищення якості продукції, послуги, процесів та систем, що дає змогу підвищувати попит на вироблену продукцію та продавати її за більш високими цінами. Якість ресурсів «є одним з основних пріоритетів підвищення конкурентоспроможності саме товарної продукції, умови застосування якої носить інноваційний характер, можливість збільшення продуктивності – все це стає підґрунтям для подальшого набуття продукцією конкурентних переваг. Більше того, саме ця властивість товару дає можливість створення вартості, що в свою чергу впливає на основний показник конкурентоспроможності – норми прибутку.

Об'єднання якісного і витратного підходів створює підхід «споживчої вартості». Споживча вартість прямо залежить від споживчих властивостей товару і є його здатністю задовольняти певну потребу людини. Ця ідея належить К. Марксу і при оцінці товару дістала подальшого розвитку в теорії оцінки якості продукції та конкурентоспроможності, зокрема у визначенні співвідношення «ціна-якість» [13, с. 433].

Теорія в основі якої лежала теза, що конкурентну перевагу має та продукція, яка має більш граничну корисність, а цінність продукції визначається через рівновагу граничної корисності та граничних витрат на її виробництво. При цьому граничною корисністю розуміють додаткову корисність, яку отримують споживачі від використання додаткової одиниці продукції (при незмінності використання іншої продукції).

Теоретичні дослідження питань конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності в подальшому пов'язані з роботами Е. Чемберлена, який відмічав, що створення на ринку якісно різномірних одиночних товарів або диференціація продукції надає їй додаткової конкурентної переваги [14, с. 86].

А. Маршал, Е. Бем-Баверк в своїх працях встановили механізм дії співвідношення попиту та пропозиції на встановлення ціни та споживання продукції в умовах необмеженої конкуренції.

«Інформаційний» підхід у дослідженнях конкурентоспроможності продукції вперше використав Ф. Хаєк. Адже відомо, що важливим джерелом формування конкурентних переваг продукції є знання, інформація і час, тому автором було виділено такі базові стратегії для формування часових конкурентних переваг, як скорочення термінів постачання продукції, скорочення виробничого циклу виробництва продукції, підвищення швидкості реагування на зміни споживчого попиту. Ринок є каталізатором пошукової активності на монополію інформації, що створює більше конкурентних можливостей для розвитку підприємства [15, с. 101]. Основним фактором успіху для товаровиробників на ринку є представлення продукції, яка має не лише оптимальне співвідношення ціна-якість, але і низку інших компонентів, які важко формалізувати: імідж, привабливість, сервіс.

Основним джерелом формування конкурентних переваг є неціновий фактор, зокрема інновації, які забезпечують виробництво нової продукції, впровадження нових технологій, нових ресурсів, нового типу організації виробництва тощо. Такий підхід є інноваційним. Великий внесок у вивчення впливу інновацій на силу конкуренції та підвищення конкурентоспроможності продукції зробили такі вчені, як Й. Шумпетер та М. Портер. Вітчизняні науковці, прихильники «інноваційного підходу» відзначають, що чітке дотримання умов використання технологій сприяє досягненню конкурентних переваг при виробництві продукції: інноваційні технології у поєднанні із сприятливими природно-кліматичними та організаційно-економічними умовами забезпечують зменшення тривалості виробничого циклу у сільському господарстві, що сприяє зниженню собівартості продукції та підвищує окупність інвестицій.

Забезпечення конкурентоспроможності продукції за умов глобалізації потребує інтенсифікації суттєвого підвищення ефективності забезпечення відповідності продукції та процесів її виробництва міжнародним стандартам. Вирішення зазначених питань значною мірою пов'язане зі зростанням інвестиційної активності підприємств, яка потребує наявності відповідним інвестиційним потребам ресурсів.

У 70-80 рр. ХХ ст. був запропонований адаптивний підхід до формування конкурентних переваг, який передбачає досягнення певної гнучкості та адаптивності підприємства з метою забезпечення можливостей негайного реагування на зміни потреб ринку або ініціювання виникнення цих потреб при постійній зміні вимог споживачів. Щодо даного підходу Ф. Котлер вважав «...можна спонукати покупців сплачувати більш високу ціну за той чи інший товар і отримати додатковий прибуток, якщо ефективно використати рекламу та покращити якість продукції [16, с. 365].

Суть підходу «ключових компетенцій» полягає в забезпеченні конкурентних переваг підприємства за рахунок ключових компетенцій, які досягаються за рахунок навичок або технологій, що створює унікальну цінність для споживача.

П. Самуельсон, основоположник підходу «маркетингових категорій», запропонував теорію виявлених уподобань, у якій визначаються уподобання споживача на основі його поведінки.

Важливою конкурентною перевагою продукції є її екологічна складова, яка враховує рівень соціокультурних тенденцій та потреб суспільства.

Висновки і пропозиції. Таким чином, повне врахування вищеперелічених факторів впливу та напрямів підвищення конкурентних переваг продукції свинарства дасть змогу синтезувати не набір конкурентних споживчих характеристик продукції в певному сегменті, а сформувати організаційно-економічну систему забезпечення конкурентоспроможності продукції в довгостроковій перспективі. З розвитком ринкових відносин для забезпечення стабільного розвитку галузей сільського господарства особливого значення набуває виробництво ними конкурентоспроможної продукції. Особливу актуальність ця проблема набуває в умовах низького рівня економічної ефективності м'ясопродуктового комплексу України та зниження платоспроможного попиту переважної більшості споживачів, що зменшує конкурентні позиції вітчизняної продукції на внутрішньому ринку свинини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павловська Л.Д., Заходим М.В. Забезпечення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств : монографія / Л.Д. Павловська, М.В. Заходим. – Житомир : Вид-во «Полісся», 2011. – 228 с.
2. Гузар Б.С., Циканюк О.С. Основні фактори впливу на конкурентоспроможність продукції / Б.С. Гузар, О.С. Циканюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 11. – С. 277-280.
3. Ільчук М.М., Коновал І.А. Конкурентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції : монографія / М.М. Ільчук, І.А. Коновал, І.В. Мельникова та ін. – К. : Вид-во ТОВ «Агро Медія Груп», 2015. – 322 с.
4. Кваша С.М. Конкурентоспроможність виробництва яловичини на зовнішньому ринку / С.М. Кваша, О.В. Жемойда // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 121-126.
5. Варченко О.М. До питання формування конкурентних переваг на ринку продуктів бурякоцукрової галузі / О.М. Варченко // Вісник аграрної науки. – 2000. – № 8. – С. 68-70.
6. Дідківська Л.І. Регулювання конкурентного процесу на споживчому ринку: теоретичні та практичні аспекти / Л.І. Дідківська // Вісник ДонДУЕТ. – 2007. – № 3(35). – С. 133-139.
7. Макаренко М.П. Цінова політика як фактор підвищення доходності аграрного виробництва в умовах світової організації торгівлі / М.П. Макаренко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 44-48.
8. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78-87.
9. Александров І.О. Еволюція дефініції конкурентоспроможності продукції / І.О. Александров, Г.П. Бурук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 89-99.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
11. Месель-Веселяк В.Я. Доходність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 12-17.
12. Амбросов В.Я. Конкурентоспроможність м'ясних порід худоби / В.Я. Амбросов, К.В. Міненко // Вісник аграрної науки. – 2005. – № 5. – С. 66-68.
13. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии : в 3-х т. / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983.
14. Чемберлен Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлен. – М. : Соцэскиз, 1959.
15. Хаек Ф.А.В. Дорога к рабству / Ф.А.В. Хаек. – М. : Экономика: МП «ЭКОНОВ», 1992. – 175 с.
16. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Экспресс-курс / Ф. Котлер; [пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2001. – 495 с.

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.37:353

Данило С.І.

*викладач кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНУ ЯК ПЕРЕДУМОВА УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ

Обґрунтовано методичну послідовність аналізу стану та тенденцій розвитку роздрібною торгівлі на регіональному рівні в цілях отримання більш комплексних результатів та висновків процесу удосконалення інституційно-економічного механізму регіональної політики забезпечення більш ефективного та якісного її розвитку. На прикладі Закарпатської області охарактеризовано показники мережі об'єктів роздрібною торгівлі та роздрібною товарообороту на одну особу в порівняльних цінах, ресурсної забезпеченості роздрібною торгівлі, структури продажу товарів за каналами реалізації. Виявлено проблеми розвитку роздрібною торгівлі регіону, які потребують вирішення органами місцевої влади.

Ключові слова: роздрібна торгівля, регіон, розвиток, роздрібний товарооборот, населення, підприємство.

Данило С.І. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА КАК ПРЕДПОСЫЛКА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Обоснована методическая последовательность анализа состояния и тенденций развития розничной торговли на региональном уровне в целях получения более сложных результатов и выводов процессу совершенствования институционально-экономического механизма региональной политики обеспечения более эффективного и качественного ее развития. На примере Закарпатской области охарактеризованы показатели сети объектов розничной торговли и розничного товарооборота на одного человека в сопоставимых ценах, ресурсной обеспеченности розничной торговли, структуры продаж товаров по каналам реализации. Выявлены проблемы развития розничной торговли региона, которые требуют решения органами местной власти.

Ключевые слова: розничная торговля, регион, развитие, розничный товарооборот, население, предприятие.

Danulo S.I. THE STATE AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE IN THE REGION AS A PREREQUISITE FOR THE IMPROVEMENT OF THE INSTITUTIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ITS REGULATION

A methodical sequence analysis of the status and trends of development of retail trade at the regional level in order to obtain more complex results and conclusions the process of improving institutional and economic mechanism of regional policy more efficient and quality of its development. On the example of the Transcarpathian region is characterized by network metrics retail objects and retail turnover in comparable prices, resource security retail, sales structure products sales channels. Identified problems of development of retail trade in the region that require decisions by local authorities.

Keywords: retail, region, development, retail sales, population, enterprise.

Постановка проблеми. Результати аналізу стану та тенденцій роздрібною торгівлі області, звичайно, є достатньо вагомою передумовою для формування висновків щодо ефективності формування та реалізації діючого інституційно-економічного механізму регіональної політики її розвитку.

Позитивні характеристики, очевидно, свідчать про правильність і раціональність прийняття тих чи інших рішень відносно регулювання аналізованого виду економічної діяльності, негативні, навпаки, вказують на недоліки. Хоча, зауважимо, по-перше, окремі тенденції функціонування роздрібною торгівлі регіону можуть бути абсолютно не пов'язаними з діями чи бездіяльністю органів регіональної та місцевої влади; по-друге, на зачаткування або зміну тенденцій, встановлення структурних характеристик впливає значна кількість внутрішніх та зовнішніх чинників, часто не пов'язаних з регулюванням; по-третє, природа еволюції внутрішнього ринку та роздрібною торгівлі перебуває у тісній залежності з ментальністю населення, традиціями та особливостями гео-економічного розташування території. Таким чином, для удосконалення інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлі регіону актуально визначити її стан і тенденції розвитку, що і дасть змогу об'єктивно підійти до про-

цесів забезпечення та подальшого підвищення ефективності регуляторного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретико-методичних засад формування і реалізації інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлі знайшли достатньо широке висвітлення у працях вітчизняних і зарубіжних науковців І. Ансоффа, В. Апопія, В. Байкової, М. Баканової, Т. Васильціва, Я. Качмарика, І. Копича, В. Корса, С. Кристенсен, І. Лазебна, Ж. Ламбена, Р. Лупака, Х. Маккея, Х. Ньюмана, Я. Орлової, Ю. Петруня, М. Портера, М. Рафела, Ю. Соколової, А. Спенса, Г. Ткачук, Х. Хайнмайер, Ю. Шпильової та ін. Очевидно, що усі процеси удосконалення відповідного механізму відбуваються у контексті тенденцій розвитку роздрібною торгівлі, а це обумовлює потребу в проведенні досліджень її стану, передумов та ефективності.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення оціночних операцій стану і тенденції розвитку роздрібною торгівлі регіону в контексті процесів удосконалення інституційно-економічного механізму її регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У будь-якому разі результати аналізу передумов функціонування і розвитку роздрібною торгівлі дають змогу

усвідомити ті напрями та сфери, з фокусуванням на які варто працювати над удосконаленням інституційно-економічного механізму регіональної політики забезпечення більш ефективного та якісного її розвитку.

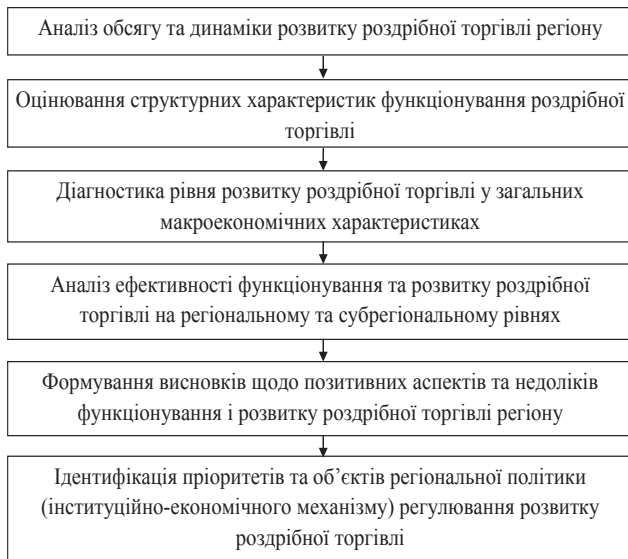


Рис. 1. Методична послідовність аналізу стану та тенденцій розвитку роздрібно́ї торгівлі на регіональному рівні

Запропоновано автором

З метою отримання більш комплексних результатів та висновків застосуємо наступну методичну послідовність аналізу (рис. 1). Отже, відносно обсягу та динаміки розвитку роздрібно́ї торгівлі регіону (на прикладі Закарпатської області), то є підстави для констатування таких висновків. Обороти роздрібно́ї торгівлі протягом всього аналізованого періоду зростає, причому високими темпами, досягнувши у 2014 р. 20,2 млрд грн. Це є свідченням збільшення обсягів роздрібно́ї торгівлі регіону та розширення місткості цього сегменту внутрішнього ринку.

Певне уповільнення зростання роздрібно́го товарообороту спостерігалось у 2013 р. відносно 2012 р., коли показник збільшився лише на 168 млн грн (0,9%). Але вже у наступному – 2014 р. були відновлені швидкі темпи розвитку галузі, а обсяги роздрібно́го товарообороту до 2013 р. зросли на 17,6% або на понад 3 млрд грн.

Звернімо увагу й на те, що упродовж 2000–2013 рр. обсяги роздрібно́го товарообороту зростали здебільшого за рахунок підвищення рівня купівельної спроможності населення, адже чинник інфляції був дуже незначним. Підтвердженням цієї тези є практично співпадіння тенденцій розвитку показників «роздрібний товарооборот» та «роздрібний товарооборот порівняльних цінах» [1, с. 219-220].

Але починаючи з 2012 р. намітилася негативна тенденція, коли обсяги роздрібно́го товарообороту у порівняльних цінах почали зменшуватися. Це стало свідченням звуження місткості галузі (або переміщення її значної частини у сегмент тінювого сектору ринку), а подальше зростання

обсягу роздрібно́го товарообороту відбувалося через підвищення рівня цін.

Зазначимо, що упродовж аналізованого періоду збільшувалися обсяги як роздрібно́го товарообороту підприємств, так і роздрібно́го товарообороту фізичних осіб – підприємців, що є свідченням більш-менш рівномірного розвитку сфери роздрібно́ї торгівлі регіону як у контексті активізації масштабів торгівлі у великих торговельних мережах, так і дрібних крамницях, на ринках. На нашу думку, закономірно, що обсяги товарообороту підприємств у всіх періодах 2000–2014 рр. були більшими і у 2014 р. становили 9,7 млрд грн, а товарообороту фізичних осіб – підприємців – 5,8 млрд грн або на 4,2 млрд грн (40,2%) менше [4].

Схожі тенденції спостерігаються у співвідношеннях та темпах зростання роздрібно́го товарообороту у міських поселеннях та сільській місцевості. Перший показник щороку зростає та досяг у 2014 р. значення на рівні 6,8 млрд грн, тоді як другий – 2,9 млрд грн або на 3,9 млрд грн (57,4% менше). Звичайно, що для населення сільських поселень характерною є нижча купівельна спроможність. Втім, на стільки суттєву диференціацію між обсягами роздрібно́ї торгівлі у міських та сільських поселеннях, на наш погляд, потрібно вважати негативною і на виправлення цієї ситуації у тому числі має бути спрямованою державна політика в аналізованій сфері.

Як можна спостерігати з даних, представлених на рисунку 1, в період 2000–2012 рр. збільшувалися й обсяги роздрібно́го товарообороту в розрахунку на одиницю населення. Хоча тенденція значно уповільнилася у 2013 р. та стала спадною у 2014 р. Натомість впродовж усього аналізованого періоду для роздрібно́ї торгівлі Закарпатської області характерним було зменшення чисельності об'єктів роздрібно́ї торгівлі, що може розцінюватися і як позитив, і як негатив.

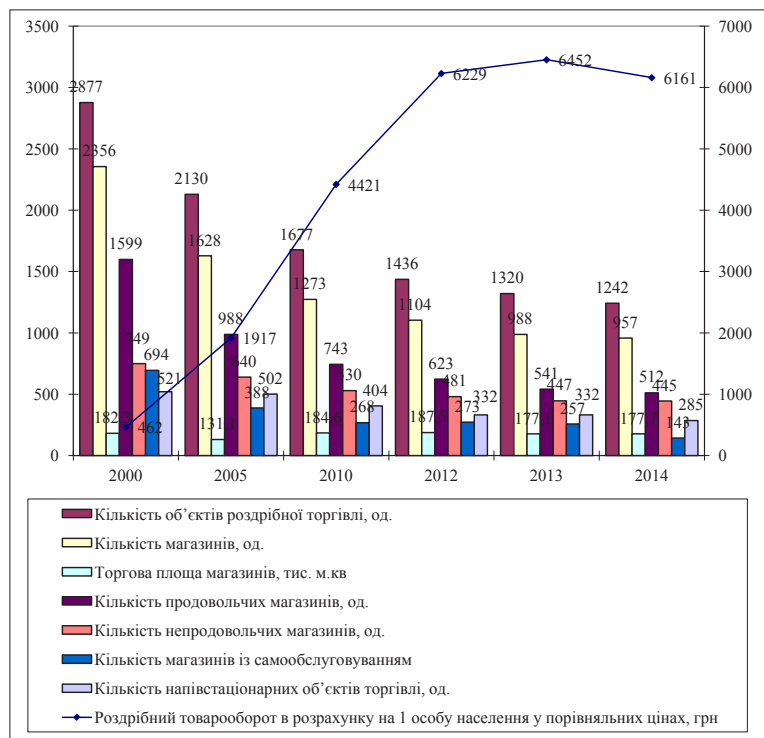


Рис. 2. Показники мережі об'єктів роздрібно́ї торгівлі та роздрібно́го товарообороту на одну особу в порівняльних цінах у Закарпатській області у 2000, 2005, 2010, 2012–2014 рр.

Розраховано автором за: [5, с. 48, 204-205, 221]

З одного боку, це сприяє укрупненню підприємств торгівлі, підвищенню ефективності їх функціонування, розширенню мереж та більшому охопленню купівельних фондів населення, розвитку систем контролю якості обслуговування покупців, але з іншого – призводить до монополізації галузі, вищого тиску на виробничо-постачальницький сектор, більшого впливу на споживача, диктування рівня цін, аж до витіснення дрібних об'єктів роздрібно торгівлі і ринків, у т. ч. з продажу продукції з підсобних господарств населення. Такі наслідки, очевидно, негативні для суспільної значимості роздрібно торгівлі в регіоні і мають присікатися в межах регіональної політики регулювання розвитку роздрібно торгівлі.

Так, упродовж 2000–2014 рр. кількість об'єктів роздрібно торгівлі зменшилася з 2877 од. до 1242 од. (на 1635 од. або більше, ніж наполовину, – на 56,8%). Визнаємо, що така тенденція в значній мірі очевидна, оскільки в умовах ринку змінилися форми, підходи і способи розповсюдження та продажу товарів у роздріб. На зміну розгалуженій мережі дрібних магазинів біля дому та ринків прийшли крупні супер та гіпермаркети, які об'єктивно витіснили більш дрібні та менш фінансово спроможні об'єкти торгівлі, що розташовувалися в зоні їх функціонування. Але вважаємо також, що наявність багатьох невеличких підприємств все ж є необхідною та регіональним і місцевим органам влади потрібно зосередити увагу над підтримкою і стимулюванням розвитку мережі об'єктів роздрібно торгівлі, що попри головні функції ще й реалізують такі завдання, як забезпечення продовольчої безпеки, соціальна відповідальність, продаж екологічно чистих товарів, підтримка місцевих ремесел тощо.

Натомість наразі у Закарпатській області спостерігається яскраво виражена тенденція до збільшення кількості супер і гіпермаркетів та зального зменшення кількості магазинів (на 1899 од., або 66,5% у 2014 р. до 2000 р.), продовольчих магазинів (на 1087 од., або 67,9%), непродовольчих магазинів (на 237 од. та 31,6%), магазинів самообслуговування (на 551 од. та 79,4%), напівстаціонарних об'єктів торгівлі (на 236 од. та 45,3%).

Зауважимо, що попри скорочення кількості об'єктів роздрібно торгівлі торговельна площа за

аналізований період зменшилася в незначній мірі (скоротилася лише на 5 тис. м² або на 2,7%), що також є свідченням укрупнення об'єктів роздрібно торгівлі та її вищої концентрації [2, с. 108-109].

Певною мірою підтвердженням зазначених припущень є збільшення обсягів товарних запасів у роздрібно торгівельній мережі регіону (табл. 1). Так, за період 1990–2014 рр. обсяги товарних запасів збільшилися до майже 1,2 млрд грн, що становило близько 6% від загального роздрібно товарообороту області.

Закономірно, що зменшення чисельності об'єктів з продажу товарів у роздріб призвело й до погіршення забезпеченості населення об'єктами роздрібно торгівлі. Якщо у 1990 р. таких було 30 об'єктів, то у 2014 р. – уже лише 10 од. При цьому за цей же період торгова площа в розрахунку на одиницю населення зменшилася на 36,9% – до 1411 м кв. на 10 тис. осіб населення.

На поточний період часу можна констатувати непогану забезпеченість суб'єктів роздрібно торгівлі регіону доходом (виручкою) від продажу товарів, хоча це ще не є свідченням їхнього належного фінансово-економічного стану. Позаяк, обсяги роздрібно товарообороту в розрахунку на одного мешканця Закарпатської області щорічно збільшуються, сягнувши у 2014 р. 7,7 тис. грн.

Але знову ж таки недоліком залишається значно вищий рівень цього показника у міських поселеннях – 14,6 тис. грн, що є високим значенням, у т. ч. порівняно з іншими регіонами України, тоді як у сільських поселеннях аналогічний показник був на рівні лише 3,8 тис. грн (у 3,8 рази менше). Вважаємо це суттєвою вадою функціонування роздрібно торгівлі (і, відповідно, її регулювання) в регіоні.

Щодо структурного аспекту стану і тенденцій розвитку роздрібно торгівлі Закарпатської області, то передусім слід зазначити, що, на нашу думку, більш-менш раціональними станом на 2014 р. були співвідношення щодо продажу товарів за каналами реалізації. Адже у найбільшій мірі обсяги товарообороту припадали на організовану мережу, зокрема на підприємства – 46,8%, фізичні особи – підприємці – 28,0%, організовані ринки – 22,0%. Таким чином, оборот неформальних ринків складав лише 3,2% та

Таблиця 1

Показники ресурсної забезпеченості роздрібно торгівлі Закарпатської області у 1990, 1995, 2000, 2005, 2010, 2012–2014 рр.

Показники	Роки								Темпи зростання, %	
	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2014 р. до 1990 р.	2014 р. до 2013 р.
Чисельність працівників, тис. осіб	33,6	26,1	17,4	13,2	14,9	13,6	12,5	7,5	22,3	60,0
Товарні запаси (на кінець періоду), млн грн	0,17	28,4	60,9	166,8	555,2	736,3	1165,8	1179,6	...	101,2
Торгова площа магазинів, тис. м ²	282,1	284,5	182,3	131,1	184,6	187,5	177,1	177,7	62,9	100,3
Забезпеченість населення: - об'єктами роздрібно торгівлі, од. на 10 тис. осіб	30	28	22	17	13	11	11	10	33,3	90,9
- торговою площею, м ² на 10 тис. осіб	2238	2209	1422	1052	1480	1494	1409	1411	63,1	100,1
- товарооборотом, грн на 1 особу	...	180	581	2139	4797	6155	6433	7744	...	120,4
- товарооборотом у міських поселеннях, грн на 1 особу	...	360	1138	4110	8531	11512	12228	14587	...	119,3
- товарооборотом у сільській місцевості, грн на 1 особу	...	62	225	978	2588	2983	3007	3764	...	125,2

Складено автором за [5, с. 204-205, 206]

його частка впродовж аналізованого періоду мала тенденцію до зниження.

Проте яскраво вираженою зміною в структурі продажу товарів за каналами реалізації у 2000–2014 рр. стало збільшення частки роздрібного товарообороту фізичних осіб – підприємців за рахунок, переважно, зниження частки юридичних осіб – підприємств. Ця тенденція як позитивна (забезпечує посилення конкуренції і збереження малих об'єктів торгівлі), так і негативна (створює передумови для тінізації чи приховування частини товарообороту, пониження державного контролю за якістю і безпекою товарів, легальністю джерел їх походження) [3, с. 225-229].

Відбулися зміни й у структурі спеціалізації підприємств торгівлі регіону. Так, як і раніше, продовжує переважати зорієнтованість об'єктів торгівлі на продаж продовольчих товарів, але при цьому частка таких об'єктів за 2012–2014 рр. збільшилася на 3,7 в. п. (з 50,0% до 53,7%). Відповідно, скоротилася частка підприємств, що переважно торгують непродовольчими товарами – на 5,5 в. п. (з 50,0% до 44,5%). На нашу думку, ці зміни значною мірою обумовлені процесами зростання імпортозалежності як внутрішнього ринку регіону, так і держави загалом, в яких переважаючим є насичення внутрішнього ринку саме імпортними непродовольчими товарами.

Висновки. Для подальшої підтримки і збільшення обсягів продажу товарів довгострокового використання і інвестиційного характеру органам місцевої влади слід працювати над розширенням і удосконаленням програм споживчого кредитування, розвитку співпраці суб'єктів торгівлі та фінансово-кредитного сектору.

Звичайно, що в обласному центрі й у великих містах обсяги роздрібної торгівлі мають переважати над рештою територій, але зазначене перевищення, на нашу думку, надмірне і свідчить про надто велику сконцентрованість об'єктів і мереж роздрібної торгівлі та її ресурсного забезпечення. Також органам влади варто працювати й над подальшим підвищення частки прибуткових підприємств у роздрібній торгівлі, що забезпечуватиме покращення фінансово-економічного стану підприємств, зростання рівня оплати праці і відрахувань до місцевих бюджетів. Відповідно, у подальших дослідженнях доцільно провести структурно-функціональний аналіз інституційно-економічного механізму регулювання роздрібної торгівлі та виявити проблеми і перешкоди реалізації регуляторної політики її регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильців Т.Г. Передумови конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі / Т.Г. Васильців, Н.В. Магас // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 218-222.
2. Жидик О.І. Стан і тенденція розвитку роздрібної торгівлі в містах і районах Закарпатської області / О.І. Жидик // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 11. Ч. 1. – С. 107-110.
3. Садула Л.М. Зовнішня торгівля західноукраїнських земель / Л.М. Садула // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 224-231.
4. Стан розвитку торгівельної галузі та ресторанного господарства Закарпаття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://karpatnews.in.ua/news>.
5. Статистичний щорічник Закарпаття за 2014 рік. – Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород : ГУ Статистики у Закарпатській області, 2015. – 456 с.

УДК 911.3

Діденко К.Д.

кандидат географічних наук,

*доцент кафедри теорії та практики готельного господарства
Київського університету туризму, економіки і права*

Жученко В.Г.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри туризму та рекреації
Київського національного торговельно-економічного університету*

МЕДИЧНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто роль медичного туризму в розвитку внутрішнього туристичного ринку України. Проаналізовано сутність поняття «медичний туризм» та фактори його розвитку. Досліджено ринок виїзного та в'їзного медичного туризму в Україні.

Ключові слова: медичний туризм, оздоровчий туризм, медичні послуги, виїзний медичний туризм, в'їзний медичний туризм.

Диденко Е.Д., Жученко В.Г. МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрена роль медицинского туризма в развитии внутреннего туристического рынка Украины. Проанализированы сущность понятия «медицинский туризм» и факторы его развития. Исследован рынок выездного и въездного медицинского туризма в Украине.

Ключевые слова: медицинский туризм, оздоровительный туризм, медицинские услуги, выездной медицинский туризм, въездной медицинский туризм.

Didenko K.D., Zhuchenko V.G. MEDICAL TOURISM IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

The article deals with the role of medical tourism in domestic tourist market of Ukraine. Was analyzed the essence of the concept of «medical tourism» and the factors of its development. And was explored the market of outbound and inbound medical tourism in Ukraine.

Keywords: medical tourism, health tourism, medical services, medical tourism outbound, inbound medical tourism.

Постановка проблеми. Останніми роками в результаті глобалізації, наслідками якої є стирання кордонів між країнами, у світі сформувався особливий туристичний потік – люди, які їдуть за лікуванням за кордон – і з кожним роком цей потік стає дедалі більшим. Нині вартість тих чи інших медичних послуг у різних країнах світу не є однаковою, що цілком логічно, враховуючи стан розвитку національних економік, демографічну та соціальну ситуації, які складаються в країні тощо. Зростання вартості лікування в розвинених країнах стимулювало появу додаткової вимоги: якісне лікування за низькими цінами і яскраві враження від відвідин нової країни. Висока вартість медобслуговування в розвинених країнах світу стала серйозною проблемою не тільки для пацієнтів, але і для їхніх роботодавців, соціальних фондів, страхових систем і держав. Водночас Україна, маючи репутацію постачальника медичних послуг з хорошим співвідношенням ціна-якість, може стати перспективним напрямком розвитку медичного туризму в Європі та світі. У першу чергу, це відноситься до послуг стоматології, офтальмології, МРТ-діагностики. Багато туристів цілеспрямовано приїжджають в Україну в пошуках унікальних видів лікування – наприклад, стовбуровими клітинами. Отже, в останні 10 років з цілком зрозумілих причин у світі сформувалася справжня індустрія медичного туризму. Ці обставини і зумовили вибір теми дослідження і написання статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень Л. Волошенко, О.І. Гулич, В.Ф. Кифяка, О. Коваль, Малімона свідчить про суттєві передумови розвитку медичного туризму в Україні. Проте, на думку авторів, в опублікованих наукових працях не повною мірою визначено всі елементи ринку медичного туризму та їх вплив на його розвиток.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження ролі медичного туризму в розвитку і функціонуванні туристичної сфери України.

Виклад основного матеріалу. Медичний туризм в світі продовжує глобалізуватися і стрімко набирати обертів. За даними ВООЗ, до 2022 року туризм і сфера охорони здоров'я (спільно) стануть однією з визначальних світових галузей.

Виділяють чотири основних спонукальних мотиву медичного туризму:

- нижча вартість лікування та діагностики в іншій країні;
- більш сучасні медичні технології за кордоном;
- висококваліфікована медична допомога і сервіс;
- часовий фактор (при довгому очікуванні медичного лікування в своїй країні).

У провідних країнах з високим рівнем медицини прибуток від в'їзного оздоровчого та лікувального туризму вимірюється сотнями мільйонів доларів щорічно і вносить вагомий вклад у поповнення бюджету країни. В останні роки медичний туризм, включаючи як лікування, так і діагностику та реабілітацію, становить близько 2% світового ВВП. Наприкінці 2014 року глобальна індустрія медичного туризму оцінювалася у 78,5 млрд дол. США з очікуваним досягненням у 2016 році позначки у 100 млрд дол. США (за результатами дослідження консалтингової компанії «Frost & Sullivan»).

Більше 50 країн у рамках розвитку своїх економік прийняли національні програми з медичного туризму. Такі країни, як Німеччина, Ізраїль, Туреччина, Індія, Сінгапур, Таїланд, інвестують мільйони

у розвиток медичної інфраструктури, будівництво комфортабельних клінік з кращим устаткуванням та інноваційними технологіями для надання високоякісного лікування.

Під медичним туризмом розуміють вид господарської діяльності, спрямований на надання послуг з діагностики, лікування та профілактики захворювань за межами країни проживання. При деяких видах медичного туризму отримання висококваліфікованої медичної послуги поєднується з відпочинком. Часто медичний туризм ототожнюють з оздоровчим. Проте ці поняття не ідентичні.

На відмінності між оздоровчим та медичним туризмом вказує у своїх дослідженнях Хелен Косбурн. Оздоровчий туризм передбачає подорожі і відвідування курортів та інших закладів, що пропонують здебільшого оздоровчі послуги, які включають широкий спектр від терапевтичних до різноманітних фітнес- та релакс-програм.

Водночас медичний туризм передбачає першочергово отримання медичної допомоги для подолання цілком визначеної конкретної проблеми зі здоров'ям. У такому контексті він тісно інтегрований з системою медичних закладів. А оздоровчий туризм орієнтується на рекреаційно-туристичну інфраструктуру.

Крім того, при дослідженні даної галузі вживається низка різноманітних термінів. Однак аналіз дефініцій цих термінів дає чітко зрозуміти, що поняття «спа-лікувальний туризм» є тотожним як за змістом, так і за обсягом поняттю «лікувально-оздоровчий туризм», який вживається у вітчизняній літературі, та поняттю «health tourism» (подорожі за здоров'ям), поширеному в англомовній літературі.

Поряд із цим у англомовній фаховій літературі також вживаються терміни «wellness tourism», «health care tourism», «cure tourism», «holistic tourism», «well-being tourism», «spa tourism», «medical tourism», «health and wellness tourism» тощо. Одночасно в українській фаховій літературі використовуються терміни: «лікувальний туризм», «санаторно-лікувальний туризм», «оздоровчий туризм», «медичний туризм», зустрічаються «спа-туризм», «велнес-туризм» та інші інтерпретації. Хоча ці терміни інколи замінюють одне одного, й навіть вживаються замість поняття «спа-лікувальний туризм» чи «оздоровчо-лікувальний туризм», в більшості випадків під кожним з цих термінів маються на увазі різні концепції.

Таким чином, головною ознакою медичного туризму є бажання отримати неекстремне лікування гострих та хронічних захворювань, або проведення медичних маніпуляцій.

Умовно виділяють два основних потоки медичного туризму, причини появи яких зовсім різні. Перший – це виїзд на лікування пацієнтів з багатих і економічно розвинених країн в треті країни. Другий – це виїзд з відносно більш бідних країн з високим рівнем медичної допомоги в країни з високим рівнем розвитку медичної допомоги.

За аналітичними висновками International Medical Travel Journal, медичний туризм перетворюється в одну з найбільш швидкозростаючих галузей. Опитування проведені у 280 клініках і лікарнях 60 країн світу – лідерах медичного туризму свідчать про позитивну динаміку розвитку цього виду світового бізнесу. Найбільші прибутки очікуються в медичному туризмі, орієнтованому на надання послуг з косметичної хірургії, лікування раку, репродуктивної медицини і стоматологічного лікування. За прогнозами асоціації Deloitte Center for Health Solutions

економіки країн з невисокими цінами на медичні послуги отримують прибутки понад 2 млрд дол. США від цього виду діяльності.

Стрімкий розвиток індустрії медичного туризму в останні 10 років обумовлений кількома причинами:

- зростанням вартості лікування в країнах з розвинутою економікою;
- появою нового сегменту споживачів медичних послуг, які воліють поєднувати якісне лікування за низькими цінами, з можливістю отримання яскравих вражень від подорожей в інші країни;
- неможливістю оперативного отримання необхідної медичної допомоги (листи-очікування) в країнах Європейського Союзу та в країнах Близького Сходу;
- відсутність у низці країн світу якісної медичної допомоги та відповідних технологій лікування та діагностики.

З метою розвитку медичного туризму уряди деяких країн розробляють системи охорони здоров'я, в структуру якої входять лікувально-профілактичні заклади, туристичні агентства та страхові компанії, орієнтовані на медичний туризм. Існують національні програми, спрямовані на популяризацію країни в сфері медичного туризму.

Чинниками перспективності країни для медичного туризму виступають:

- рівень розвитку медицини, медичних технологій тощо;
- вартість діагностики та лікування;
- розвиток транспортного та готельного секторів;
- рівень мовної інтеграції в країні;
- законодавча база;
- імідж держави;
- локалізація країни на мапі світу.

Ринок медичного туризму являє собою систему економічних відносин з приводу купівлі-продажу медичних і оздоровчих послуг та організації подорожей з метою їх отримання.

В.В. Баєв пропонує класифікацію виробників послуг з медичного туризму, представлену на рисунку 1. Виробники – продуценти медичних послуг – це зареєстровані та ліцензовані в установленому порядку лікувально-профілактичні, санаторно-курортні та інші оздоровчі заклади будь-яких організаційно-правових форм та форм власності, що надають послуги з збереження та відновлення здоров'я.

Виробники медичних послуг надають послуги із збереження життя та повернення здоров'я. Виробники оздоровчих послуг пропонують послуги з збереження та підтримки станів здорового організму. До цієї категорії також належать заклади, що надають послуги із збереження та підтримки певного ступеня хронічних станів та інвалідності.

Специфіка медичного туризму проявляється в тому, що в переважній кількості випадків кінцевий споживач медичної послуги не може безпосередньо її купувати у виробника. Тому об'єктивною умовою функціонування ринку медичного туризму є наявність виробників-посередників. Діяльність виробників-посередників характеризується колом питань з організації туристичної подорожі, пошуку та укладання угод з виробниками-медичних послуг, транспортування, проживання тощо. Агентства з

медичного туризму забезпечують всебічну підтримку туристів, яка є значно ширшою, ніж послуги звичайного туристичного агента. Агентства з медичного туризму забезпечують організацію якісного та доступного медичного обслуговування до та після лікування, догляд під час лікування, формування плану лікування спільно з лікарями зарубіжних та вітчизняних клінік, оцінку співвідношення ціна-якість в різних лікувально-профілактичних закладах.

Нині Україна робить серйозні кроки у напрямі розвитку медичного туризму. Першим серйозним кроком цього є створення Української Асоціації медичного туризму, яка взяла на себе місію в об'єднанні можливостей державного та приватного сектора медицини України.

Доцільно розглянути ринок виїзного та в'їзного медичного туризму в Україні. Ринок виїзного медичного туризму структурований за такими виробниками – посередниками послуг:

- національні туристичні підприємства. Переважна більшість туристичних компаній України розглядає медичний туризм як один із видів свого бізнесу, проте тільки невелика їх кількість спеціалізується на цьому виді туристичної діяльності;
- лікувально-профілактичні заклади, які пропонують організацію медичної допомоги за кордоном, як додатковий вид послуг. Наприклад, Медична компанія «Клініка Гіппократ» з окремим структурним підрозділом з медичного туризму «Гіппократ Інтер-МедСервіс Ассистанс», медична мережа «Добробут»;
- іноземні медичні заклади, які пропонують свої послуги для громадян України;
- закордонні немедичні заклади, які мають свої представництва або посередників в Україні. Наприклад, з 2012 року на території України функціонує ТНТС-Україна, який є офіційним представником Турецької асоціації медичного туризму.

За даними Української асоціації медичного туризму структура ринку виїзного медичного туризму складає: 40% – лікування; 30% – оздоровлення; 25% – діагностика; 5% – медичне туристичне страхування.

Найбільш популярні серед українців країни для лікування за кордоном – Ізраїль, Німеччина, Швейцарія, Туреччина, Польща, Угорщина. Перспективні напрями – Італія, Австрія, Сінгапур, Америка. Експерти підкреслюють, що на відміну від звичайної

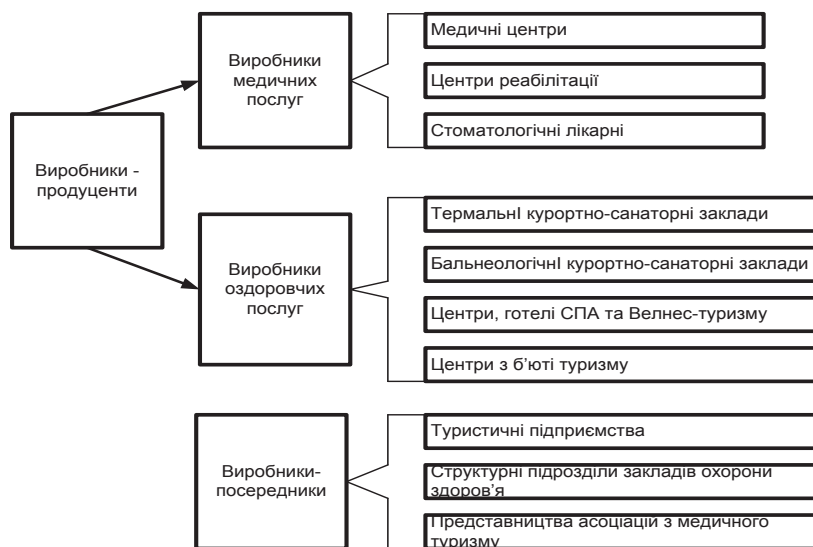


Рис. 1. Класифікація виробників послуг з медичного туризму

турпоїздки, медтуристу потрібно вибрати маршрут, орієнтуючись не на країну з її кліматом і визначними місцями, а на напрямок лікування. За кардіологічною допомогою їдуть в Ізраїль, Туреччину, Німеччину, Австрію, Литву і Японію. Для діагностики організму воліють відправлятися в Ізраїль, Німеччину, Швейцарію, Австрію і Японію. Реабілітацію проходять у Франції, Німеччині, Австрії. Послуги з пластичної та відновлюваної медицини отримують у Швейцарії, Австрії та Франції. Онкологічні захворювання лікують в Ізраїлі, Туреччині, Німеччині, Австрії.

Основними напрямами в'їзного медичного туризму в Україні є надання медичних послуг з таких лікарських спеціальностей: репродуктивна медицина; стоматологія; офтальмологія; кардіологія; естетична медицина та косметологія; пластична хірургія; санаторно-курортне лікування; клітинна інженерія, у т.ч. можливість використання банку пуповинової крові.

На сьогодні в Україні на сучасному рівні, з використанням принципів доказової медицини, в рамках в'їзного медичного туризму надають медичні послуги Київський міський Центр серця, Центр дитячої кардіохірургії, кілька онкологічних клінік (ЛІСОД, Інновація, Кібер клініка Спіженко), приватні багатопрофільні лікувально-профілактичні заклади, клініки клітинної терапії, включаючи кріобанки. За оцінками компанії «МедЕкспрес», у нашій країні працює приблизно 50-70 медичних центрів, орієнтованих на клієнтів-іноземців.

Додатковими перевагами для розвитку в'їзного медичного туризму в Україні є укомплектованість сучасною медичною технікою спеціалізованих та приватних лікувально-профілактичних закладів, відсутність практики листів очікування, безвізовий режим для багатьох країн.

Важливо, що в Україні нині існує сприятлива законодавча база в сфері репродуктивного здоров'я та клітинної терапії, що в синергії з сучасним обладнанням клінік і високим професіоналізмом лікарів призводить до значної зацікавленості іноземців для отримання даної медичної послуги саме в Україні. Також, ми бачимо зацікавленість міжнародних медичних пацієнтів в отриманні онкологічної допомоги в приватних онкологічних клініках України. Це пов'язано з тим, що в багатьох країнах ця галузь медицини знаходиться тільки в державному секторі, що не завжди передбачає персоналізований підхід.

Вартість медичних послуг в Україні в більшості випадків набагато нижче вартості аналогічного лікування в інших країнах. Це призводить до того, що саме в Україні воліють лікувати зуби або коригувати зір багато іноземців чи українська діаспора.

Далеко не останню роль в ухваленні рішення про лікування за кордоном відіграє рівень сервісу та відсутність мовного бар'єру. У цих аспектах Україна також просунулася в позитивну сторону. Багато лікарів володіють іноземними мовами, а в клініках, які приймають зарубіжних пацієнтів – це норма і для середнього медперсоналу. Здебільшого це стосується англійської мови. Щодо російськомовних пацієнтів, то навіть у санаторіях і реабілітаційних центрах Західної України кожен співробітник володіє російською мовою на високому рівні. Тут також часто можна почути польську та угорську мови.

Крім того, в Україні швидкими темпами розвивається не тільки міжнародний, але і внутрішній медичний туризм. Багато киян охоче їдуть ліку-

вати зуби, коригувати зір в медичні заклади Львова, Одеси тощо.

Виокремлення медичного туризму не знайшло, на жаль, відображення в законодавчому полі України, однак Всесвітньою організацією з туризму (World Tourism Organization), яка є провідною міжнародною організацією у цій сфері, медичний туризм визначено як один з провідних його моделей.

Умовою розвитку регіональних ринків медичного туризму в Україні та її цільовим орієнтиром є насамперед залучення закордонних туристів, приплив яких акумулює значні вхідні фінансові потоки в регіонах.

Фактором залучення в Україну потенційних зарубіжних (та й українських) пацієнтів можуть слугувати:

- висока якість медичних послуг у поєднанні з низькою вартістю;
- природні, кліматичні та геополітичні умови України, які створюють унікальні можливості для медичного туризму;
- репродуктивні технології, стоматологія, ортопедія та інші медичні напрями лікування за конкурентоспроможною ціною і високою якістю;
- унікальні технології – лікування стовбуровими клітинами (Інститут клітинної терапії, Міжнародний Центр Біотехнологій «Біостем», Клініка «ЕМСЕЛЛ»);
- високоефективні технології та методики лікування, які не мають аналогів за кордоном;
- висококваліфіковані фахівці;
- заходи з інформатизації та просування як медичних послуг, так і іміджу України.

Висновки. Отже, для збільшення частки в'їзного медичного туризму необхідно враховувати стан розвитку окремих галузей медицини, вартість діагностики та лікування у різних країнах, законодавче регулювання. Важливими чинниками є стан транспортної та готельної індустрії та рівень володіння іноземними мовами. Але найбільш вагомим аргументом при виборі країни для лікування чи діагностики є те, як сприймається її бренд. Україні як державі, що активно інтегрується у міжнародні структури, доведеться пройти ще чималий шлях для розвитку свого позитивного іміджу у сфері медичного туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Никишин Л.Ф., Коструб А.А. Туризм и здоровье / Л.Ф. Никишин. – Киев, 2009. – 220 с.
2. Федоров В.К. Передумови виникнення нових форм лікувально-оздоровчого туризму / В.К. Федоров // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 2(63). – № 2. – С. 171.
3. Джангиров А.П. Экономический эффект оздоровительного туризма [Електронний ресурс] / А.П. Джангиров // Управление экономическими системами. – 2011. – № 11. – Режим доступу: <http://uecs.ru/uecs-35-352011/item/759-2011-11-07-06-51-11>.
4. ВАКА: Health tourism sector report [Electronic source] – Access mode : <http://investinwtr.org.tr/Opportunities/Health%20Tourism.pdf> – Title from the screen.
5. Вахович І.М. Фактори розвитку регіонального ринку медичного туризму в розвинених країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hitt-cis.net/wp-content/uploads/2010/11/HITT/Ukraine>.
6. Всесвітня асоціація медичного туризму вибрала Київ своєю штаб-квартирою в СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pe.com.ua>.
7. Кифяк В.Ф. Развитие медичного туризму в регіонах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zdorovtur.com>.
8. Лукьянчук Е. Пациенты без границ [Электронный ресурс] / Е. Лукьянчук. – Аптека. – 2011. – № 818(7). – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/magazine/818>.

9. Малімон В. Концептуальні засади формування регіонального ринку медичного туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zdorovtur.com>.
10. Медичний туризм набуває популярності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smi.liga.net/articles/2013-02-15/8346497-medichniy_turizm_nabuva_populyarnost_.htm#.
11. Романів О. Географія медичного туризму Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Chseg/2010_8/Romaniv.pdf.
12. Рыжкова Е. Медицинский туризм: общая характеристика и правовая регламентация в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zdorovtur.com>.
13. Туризм и здоровье. Медицинский туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zdorovtur.com>.

УДК (330.341.1:338.49)(477.7)

Єрмакова О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України*

Хуторний О.М.

*кандидат хімічних наук, доцент,
директор
Південного наукового центру Національної академії наук України
і Міністерства освіти і науки України*

Хуторна Л.В.

*науковий співробітник
Південного наукового центру Національної академії наук України
і Міністерства освіти і науки України*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я

У статті представлено результати узагальнення європейського досвіду інформаційного супроводу інноваційної діяльності, застосування різноманітних інструментів поширення інформації про інновації. Зазначається про незадовільний стан інформаційного забезпечення інноваційної діяльності в регіонах Українського Причорномор'я. Пропонується концепція створення інтернет-порталів у сфері інновацій, зокрема визначено їхні мету, завдання, структурні елементи, джерела інформації.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інформаційне забезпечення, інтернет-портал, регіони Українського Причорномор'я.

Єрмакова О.А., Хуторной А.М., Хуторная Л.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ УКРАИНСКОГО ПРИЧЕРНОМОРЬЯ

В статье представлены результаты обобщения европейского опыта информационного сопровождения инновационной деятельности, применения различных инструментов распространения информации об инновациях. Отмечается о неудовлетворительном состоянии информационного обеспечения инновационной деятельности в регионах Украинского Причерноморья. Предлагается концепция создания интернет-порталов в сфере инноваций, в частности определены их цели, задачи, структурные элементы, источники информации.

Ключевые слова: инновационная деятельность, информационное обеспечение, Интернет-портал, регионы Украинского Причерноморья.

Iermakova O.A., Khutornoy A.M., Khutorna L.V. INFORMATION SUPPORT OF INNOVATION ACTIVITIES IN THE UKRAINIAN BLACK SEA REGION

The article presents the synthesis of the European experience in information support of innovation activities, the usage of various instruments of diffusion of information about innovations. The poor state of information support of innovation activities in the Ukrainian Black Sea region is revealed. The concept of creation of Internet portals in the field of innovation, including their goals, tasks, structural elements, source of information, is proposed.

Keywords: innovation activities, information support, Internet portal, Ukrainian Black Sea region.

Постановка проблеми. Міжнародна спільнота підкреслює визначну роль інформації в інтенсифікації інноваційних процесів, розуміючи, що нерозвиненість інформаційної інфраструктури створює бар'єри для комерціалізації розробок [1]. Інформаційна інфраструктура в сучасному суспільстві повинна мати не менше значення, ніж традиційні інфраструктурні складові: транспорт, зв'язок, енергозабезпечення тощо. Інформаційна інфраструктура виконує інтегруючу функцію [2]. За її допомогою система набуває необхідну цілісність і реалізується ідея, яка закладена в її створенні – з'єднати інноваційну систему і

виробництво в єдиний комплекс, який представляє собою економіку знань [3, с. 97]. Асиметричність інформації, динамічність розвитку обумовлюють необхідність постійного вдосконалення інформаційної підтримки інноваційної політики.

Однією з причин низької впроваджуваності результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), комерціалізації інновацій в Україні є нерозвиненість інформаційного забезпечення у цій сфері. Існуюча інформаційна інфраструктура є фрагментарною та такою, що не забезпечує надійного та якісного інформаційного супроводу

всього інноваційного циклу від виникнення ідеї до впровадження та реалізації результатів інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та аналітичні аспекти статті побудовані на дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених у сфері інформатизації інноваційної діяльності, зокрема І.О. Борисюк, Г.В. Жаворонкової [4], М.М. Кривих [3], Є.В. Лазаревої [5], В.Є. Лепського [6], Л.П. Марчук [7], М.Е. Роджерса [8] та ін.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб на основі європейського досвіду запропонувати шляхи покращення інформаційного забезпечення інноваційної діяльності в регіонах Українського Причорномор'я.

Вклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючи європейський досвід інформаційного супроводу інноваційної діяльності, можна виокремити наступні інструменти поширення інформації про інновації:

- інформаційні онлайн-ресурси;
- центри трансферу технологій: центри із розповсюдження інновацій мають статус незалежних консультативних організацій у сфері технології та бізнесу. Вони здійснюють допомогу інноваційному бізнесу за такими напрямками: трансфер технологій, комерціалізація результатів НДДКР, включаючи питання інтелектуальної власності, розвиток адаптивних можливостей компаній до нових технологій, реалізація транснаціональних інноваційних ініціатив, розповсюдження інформації про інноваційну політику ЄС тощо;
- створення єдиного механізму моніторингу інновацій – Європейське інноваційне табло, яке дозволяє відслідковувати інноваційний розвиток країн ЄС та їх регіонів на принципах бенчмаркінгу;
- патентні бюро;
- маркетингові центри з просування інновацій на внутрішньому та зарубіжних ринках;
- міжрегіональні мережі, зокрема, такі як:
 - а) Європейська мережа бізнес-інноваційних центрів – провідна європейська мережа, яка об'єднує 160 бізнес-інноваційних центрів, таких як інкубатори, інноваційні центри та центри підприємництва;
 - б) Мережа інноваційних релей-центрів – орієнтована на надання інформаційних та консультативних послуг у сфері трансферта технологій та науково-дослідної кооперації інноваційним малим та середнім підприємствам. Більшість релей-центрів управляється консорціумами регіональних організацій;
 - в) Мережа «Інноваційні регіони Європи» – це асоціація регіонів, які реалізували проекти з розробки регіональних інноваційних стратегій. Задача мережі – надати регіонам-членам доступ до нових інструментів, механізмів інноваційного розвитку, можливостей навчання в сфері інноваційної політики, спрямованої на підвищення інноваційного та конкурентного потенціалу компаній регіону. Нині мережа нараховує близько 235 членів-регіонів, які представлені в ній регіональними органами влади чи агентствами регіонального розвитку. Управління мережею здійснюється консорціумом, який виграв тендер;
 - г) Наука та технології для регіональних інновацій та розвитку в Європі (Technology for Regional Innovation and Development in Europe – STRIDE). Мережі інноваційних регіонів представляють собою національні та транснаціональні об'єднання у сфері розробки та обміну досвідом щодо інноваційних стратегій [9, с. 48-56].

Наявна в регіонах Українського Причорномор'я інформаційна інфраструктура не забезпечує надійного і якісного інформаційного супроводу всього інноваційного циклу від виникнення ідеї до впровадження та реалізації результату інноваційної діяльності. Наявні інформаційні ресурси є розрізненими як за способами формування, так і по формам представлення їх споживачам, немає «єдиної точки доступу» (навігаційної системи) для отримання комплексної інформації для здійснення інноваційної діяльності. У регіонах Українського Причорномор'я відсутні інформаційні інтернет-портали у сфері інновацій, що не відповідає принципам електронного врядування. Крім того, незнання про наукові здобутки наукового сектору регіонів спричинює негативне ставлення до науки з боку суспільства та влади. Департаменти освіти і науки при обласних державних адміністраціях не висвітлюють наукову та інноваційну діяльність у регіонах на своїх інтернет-порталах. Наукові центри, зокрема Південний науковий центр при НАН України та МОН України, який по суті є координуючим органом у сфері науки та інновацій в Українському Причорномор'ї, не має власного інтернет-порталу. Роботу зі створення інтернет-порталів регіональних наукових центрів (regional scientific centers – RSC) Національної академії наук і Міністерства освіти і науки України було розпочато Центром практичної інформатики НАН України та співробітництві з Інноваційним центром НАН України ще у 2008 р. [10], проте зазначених інтернет-порталів так і не було створено.

Виникає необхідність вирішення масштабної інформаційної задачі, пов'язаною із формуванням та управлінням інформаційними потоками в регіоні між учасниками інноваційної системи регіону.

Актуальність створення інтернет-порталів у сфері інновацій підтверджується відповідними завданнями регіональних стратегій розвитку регіонів Українського Причорномор'я, зокрема в Стратегії розвитку Миколаївської області на період до 2020 року зазначається про необхідність формування системи правової, кадрової та інформаційної підтримки інноваційної діяльності, а одним із завдань Стратегії розвитку Херсонської області на період до 2020 року є створення банку інновації.

Пропонуємо такі концептуальні засади створення регіональних порталів у сфері наукової та інноваційної діяльності: «Інноваційна Одещина/Миколаївщина/Херсонщина».

Під інтернет-порталом ми розуміємо точку доступу до інформації в Інтернеті.

Метою запропонованого інтернет-порталу є інформаційне забезпечення інноваційної діяльності в регіоні, спрямоване на узгодження попиту і пропозиції на інновації.

Завдання інтернет-порталу такі:

- забезпечення інформаційної взаємодії суб'єктів попиту та пропозиції інновацій, організацій інноваційної інфраструктури та органів державної влади;
- створення бази даних про наукові та інноваційні розробки в регіоні, суб'єктів попиту та пропозиції інновацій;
- забезпечення розповсюдження інновацій;
- забезпечення комунікацій учасників інноваційної діяльності;
- підвищення відкритості організацій інноваційної інфраструктури для населення;
- формування запитів з боку бізнесу на наукові та інноваційні розробки;
- формування біржі інноваційних проектів: встановлення контактів між споживачами та виробни-

ками інноваційної продукції та технологій, між інвесторами та розробниками інновацій, між замовниками та виконавцями прикладних досліджень та НДДКР.

Розділами даних порталів мають стати:

- інноваційний банк даних регіону: інформація про наукові та інноваційні розробки регіону. Інформацію про фундаментальні та прикладні дослідження доцільно структурувати за пріоритетними напрямками розвитку науки, технологій та техніки: математика, механіка, інформатика та кібернетика, фізика і астрономія, хімія, біологічно-активні речовини і матеріали, біологія, медицина, зв'язок, агропромисловий комплекс, економіка, збереження навколишнього середовища та сталій розвиток, науки про Землю, археологія та історія, культура, правознавство, педагогіка, державне управління тощо. Інформацію про інновації доцільно класифікувати наступним чином: машинобудівництво та приладобудування; електроніка, інформатика та зв'язок; нові технології, речовини, матеріали; новітні біотехнології та медицина; охорона навколишнього середовища; агропромисловий комплекс; транспорт; комунальне господарство та будівництво; освіта; економіка; енергетика; правознавство; мистецтвознавство; тощо.

- інноваційний паспорт регіону: науковий та інноваційний потенціал регіону, інноваційна інфраструктура;

- інноваційне підприємництво: створення бази даних запитів на інноваційні розробки з боку бізнесу і промисловості;

- державна інноваційна політика: інформація про заходи та форми державної підтримки інноваційної діяльності, про державні та регіональні стратегії та програми в сфері інновацій;

- фінансування інноваційної діяльності: інформація про діючі програми, гранти, фонди, конкурси підтримки інновацій, в тому числі міжнародні; створення бази даних запитів на фінансування наукових розробок та інновацій;

- інноваційні технологічні платформи та кластери регіону.

Інформаційною основою інноваційного банку регіону можуть стати результати щорічного довідкового видання Південного наукового центру НАН України і МОН України «Наука в Південному регіоні України. Важливі досягнення наукових установ Південного регіону України в галузі фундаментальних, прикладних досліджень та інноваційної діяльності» [11], який виходить щорічно накладом у 100 примірників. Невеликий наклад даного довідника обмежує коло обізнаних користувачів інформацією щодо перспективних наукових інноваційних розробок регіонів Українського Причорномор'я, не отримують дану

інформацію потенційні інвестори, представники реального сектору економіки, потенційні споживачі інновацій, а це є суттєвою перешкодою на шляху їх практичного впровадження.

Висновки. Наявна в регіонах Українського Причорномор'я інформаційна інфраструктура не забезпечує надійного і якісного інформаційного супроводу всього інноваційного циклу від виникнення ідеї до впровадження та реалізації результату інноваційної діяльності. Вирішення даної проблеми потребує створення в регіонах інформаційних інтернет-порталів у сфері інновацій. Перспективою подальших досліджень є впровадження інших інструментів інформатизації інноваційних процесів у регіонах України, які напрацьовані світовою практикою та адаптовані до вітчизняних реалій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development // Johnson Cornell University, The Business School for the World «INSEAD», World Intellectual Property Organization. – 2015. – 418 p.
2. The Global Information technology Report 2015: ICTs for Inclusive Growth // Johnson Cornell University, The Business School for the World «INSEAD», World Economic Forum. – 2015. – 357 p.
3. Кривых Н.Н. Информационное обеспечение инновационной деятельности в регионе // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 6(022). – С. 97-102.
4. Жаворонкова Г.В. Развитие инновационных информационно-компьютерных технологий в Украине / Г.В. Жаворонкова, І.О. Борисюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 3. – С. 68-72.
5. Лазарева Є.В. Методологічні аспекти формування інноваційної системи регіону : монографія / Є.В. Лазарева. – Одеса : Ін-т пробл. ринку та економ.-еколог. досліджень НАНУ, 2010. – 320 с.
6. Лепский В.Е. Рефлексивно-активные среды инновационного развития / В.Е. Лепский. – М. : Изд-во «Когито-Центр», 2010. – 255 с.
7. Марчук Л.П. Сучасна інформатизація суспільства та її вплив на інноваційні процеси / Л.П. Марчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв : МДАУ, 2012. – Вип. 1(65). – С. 37-44.
8. Роджерс М.Е. Дифузія інновацій [переклад з англ. В. Старка] / М.Е. Роджерс. – К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – 591 с.
9. Хопкинсон Л. Поддержка инновации на уровне регионов и муниципалитетов. Руководство для государственных служащих [Электронный ресурс] / Лана Хопкинсон. – Великобритания : М.А. International Business. – 65 с. – Режим доступа : <http://www.uuis.com.ua/files/Hopkinson.pdf>.
10. Головний портал НАН України. Наукові центри НАН України та МОН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www1.nas.gov.ua/rsc/all/pdnc/Pages/default.aspx>.
11. Наука в Південному регіоні України. Важливі досягнення наукових установ Південного регіону України в галузі фундаментальних, прикладних досліджень та інноваційної діяльності. – Південний науковий центр НАН України і МОН України, 2015. – 300 с.

СЕКЦІЯ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.46:005.332.4

Скрынько Н.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського***ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ**

У статті розглянуто значення екологічної складової в межах концепції сталого розвитку гірничо-металургійного регіону. Незважаючи на те, що має місце тенденція до зменшення антропогенного навантаження на природне середовище, рівень техногенного навантаження у Криворізькому регіоні залишається високим. Екологічна ситуація залишається критичною, про що свідчить індекс забруднення атмосферного повітря. Питання покращення екологічної ситуації необхідно вирішувати комплексно через розробку довгострокової програми сталого розвитку регіону.

Ключові слова: регіон, гірничо-металургійний комплекс, техногенне навантаження, забруднюючі речовини, сталий розвиток.

Скрынько Н.В. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА

В статье рассмотрено значение экологической составляющей в рамках концепции устойчивого развития горно-металургического региона. Несмотря на то, что имеет место тенденция уменьшения антропогенной нагрузки на природную среду, уровень техногенной нагрузки в Криворожском регионе остается высоким. Экологическая ситуация является критичной, о чем свидетельствует индекс загрязнения атмосферного воздуха. Вопросы улучшения экологической ситуации необходимо разрешать комплексно посредством разработки долгосрочной программы устойчивого развития региона.

Ключевые слова: регион, горно-металургический комплекс, техногенная нагрузка, загрязняющие вещества, устойчивое развитие.

Skrynko N.V. ENVIRONMENTAL COMPONENT OF THE INDUSTRIAL REGION SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article deals with ecological component value investigating within mining-metallurgical region sustainable development concept. Generally speaking, despite the fact that there is a tendency of anthropogenic load reduction, its level remains high. The environmental situation remains critical, as evidenced by air pollution index in Kryvyi Rih region. Ecological situation improvement issues need to be addressed in an integrated manner through the development of a long-term region sustainable development programme.

Keywords: region, mining and metallurgical complex, technogenic load, contaminants, sustainable development.

Постановка проблеми. Активізація і розвиток питань децентралізації регіонального управління вимагають додаткової уваги щодо створення відповідної системи управління економічним розвитком окремо взятого регіону. Регіональна політика спрямована на підйом економіки, підвищення благополуччя населення та оптимізацію рівня його життя. Зараз у багатьох країнах світу регіональна політика стала пріоритетним видом діяльності державних органів управління, про що свідчить успішна її реалізація [1].

Особливої уваги в даному контексті потребує вузькоспеціалізований промисловий регіон, сфокусований на видобуванні та збагаченні залізної руди та виробництві металопродукції. Складність питання підсилюється ще й тим, що гірничо-видобувне виробництво супроводжується серйозним техногенним навантаженням, що суттєво ускладнює вирішення питання реалізації концепції його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління в рамках концепції сталого розвитку приділяли увагу низка вітчизняних науковців, серед яких В.В. Дикань, який наголошує на доцільності застосування концепції сталого розвитку, оскільки регіональна політика стає пріоритетним видом діяльності державних органів управління в багатьох країнах світу; Н.О. Касич, який розглядає основні завдання державної політики сталого розвитку з ура-

хуванням техногенного навантаження; С.М. Азарна, яка у своїх роботах акцентує увагу на доцільності застосування концепції сталого розвитку в умовах глобалізації, та ін. Більшість авторів наголошують на необхідності та доцільності впровадження концепції сталого розвитку, в рамках якої об'єднано економічні, екологічні та соціальні аспекти даного процесу.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття значення екологічної складової для вирішення питання подальшого розвитку промислового регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Криворізький залізорудний басейн – найбільший залізорудний басейн в Україні. У Криворізькому залізорудному басейні загальна кількість запасів залізних руд складає близько 60-70% від загальних запасів України, з них: багатих руд – 40-45%, бідних – 55-60%. Із загального обсягу залізорудної сировини, яка видобувається в Україні, на долю Кривбасу припадає близько 80%. Руда в Криворізькому рудному басейні залягає на глибині до 500 м, але кварцити виходять на поверхню. Тому розробка ведеться як відкритим, так і закритим способами. Запаси багатих руд (гематитів і мартитів) оцінюються в 1,2 млрд т, а кварцитів (магнетитових і гематитових окислених) – до 18 млрд т [2].

Промислові запаси залізної руди Криворізького залізорудного регіону складають 16946778

тис. т (29 родовищ, 18 з яких знаходяться в експлуатації). У Криворізькому басейні розташовано 8 з 11 підприємств України з видобутку та переробки залізорудної сировини. Усього на території міста розташовано 109 промислових підприємств, які є джерелами забруднення навколишнього середовища. Залізорудна промисловість посідає провідне місце в економіці регіону і не менш важливе місце в економіці держави в цілому. Експорт залізорудної сировини у 2014 році приніс Україні близько 6% від загального валового виторгу (41 млн т ЗРС вартістю 3,3 млрд дол. США), при цьому обсяг експорту збільшився на 8%, а виторг знизився на 11% порівняно з 2013 роком із-за зниження на 47% світових цін на залізорудну сировину [2].

Екологічна ситуація у місті Кривому Розі сформувалася під впливом тривалої та інтенсивної діяльності підприємств гірничодобувної, металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості, підприємств теплоенергетики і виробництва будматеріалів.

Найпотужнішим градоутворюючим підприємством є ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг». Підприємство є одним з найбільших платників податків, яке за 2014 рік сплатило до бюджету та державних цільових фондів податків і зборів на загальну суму 3,79 млрд грн, що на 44,1% більше сплаченої суми податків минулого року. Підприємство перерахувало до місцевих бюджетів 658 млн грн; 1,021 млрд грн – до державного бюджету; близько 942 млн грн – до державних цільових фондів. ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», найбільше підприємство гірничо-металургійного комплексу України, спеціалізується на виробництві довгомірного прокату, зокрема, арматури та катанки, а також виробляє агломерат, концентрат, кокс, чавун, сталь, сортовий і фасонний прокат. Діяльність підприємства охоплює виробничий ланцюжок від видобутку залізної руди до виготовлення готової металопродукції. ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» експортує 86% продукції підприємства на ринки поза межами країни. ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» є найбільшим експортером в Україні та постачає продукцію в понад 50 країн світу.

Територія Дніпропетровської області відрізняється надмірною концентрацією промислових об'єктів, що супроводжується значним антропогенним навантаженням на природне середовище. За оцінками спеціалістів, високий рівень забруднення атмосферного повітря формується за рахунок викидів забруднюючих речовин підприємствами металургійної, коксохімічної та хімічної промисловості. Найбільшими забрудниками в Дніпропетровській області були комбінат ім. Дзержинського та ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг».

Екологічні проблеми, що утворюються основними підприємствами-забрудниками, носять комплексний характер. Комплексність пояснюється тим, що забруднюючі речовини розповсюджуються повітряним, водним шляхом та через порушення та забруднення ґрунтів.

Щорічно підприємствами гірничо-видобувного комплексу утворюється більше 200 млн т відходів.

Основну частину промислових відходів складають відходи видобутку і збагачення залізної руди.

Важливим є не тільки кількість утворених відходів, а їхня структура. Загальноприйнятою є класифікація відходів за класом небезпеки. Переважна більшість відходів належать до 4-го класу небезпеки, тобто є в досить безпечними речовинами, проте, за даними 2010 та 2011 рр., утворено досить значну кількість відходів, які належать до 1-го класу небезпеки, тобто є надзвичайно небезпечними речовинами [3].

Аналіз свідчить, що останні шість років в середньому за рік утворювалося порядку 260 млн т промислових відходів, кількість яких за аналізований період зросла на 18,5%. Розміщені відходи зростали більш високими темпами – 27,1%. У 2014 році порівняно з попереднім спостерігається незначне скорочення утворення промислових відходів: 9,5% за утвореними відходами та 8,1% за розміщеними відходами (табл. 1).

Основними підприємствами – забруднювачами розміщення відходів у 2015 році були такі:

- 1) ПАТ «Північний ГЗК» – 58000 тис. т;
- 2) ПАТ «Інгулецький ГЗК» – 28680 тис. т;
- 3) ПАТ «Південний ГЗК» – 18 455,1 тис. т;
- 4) ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» – 11857,2 тис. т;
- 5) ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат» – 129,8 тис. т.

Розташовані на території регіону залізо видобувні кар'єри, загальною площею понад 100 кв. км, значно зменшують захисні властивості середовища. У місцях їх розташування виникають відвали, зсуви, площинні і лінійні ерозії ґрунту.

Виходячи зі специфіки технології видобування залізорудної сировини, яка пов'язана із застосуванням масових вибухів у кар'єрах гірничо-збагачувальних комбінатів, особливе місце в переліку факторів техногенного впливу займають викиди забруднюючих речовин при використанні вибухових речовин. Групові вибухи в кар'єрах є одним із найбільш інтенсивних джерел забруднення атмосферного повітря району на площі радіусом близько 100 км і більше.

Агломераційне виробництво залізорудних комбінатів підвищує концентрацію в атмосфері сірчаного газу, окису вуглецю та пилу.

У 2012 році середньорічні концентрації становили: пилу – 4,7 ГДК, діоксиду азоту – 1,5 ГДК, фенолу – 0,7 ГДК, аміаку – 1,3 ГДК, формальдегіду – 3,3 ГДК, діоксиду сірки – 0,46 ГДК, аксиду вуглецю – 1,0 ГДК, оксиду азоту – 0,7 ГДК. Усе це свідчить про занадто високий рівень антропогенного забруднення регіону.

Як свідчать наведені в таблиці 2 дані, в середньому за рік викиди в атмосферне повітря підприємствами Криворізького залізорудного басейну складають 350 тис. т. У цілому за шість аналізованих років відбулося збільшення викидів на 1,8%. Зростання відбулося за рахунок збільшення обсягів газоподібних викидів (на 3,9%) та викидів шкідливих речовин при здійсненні вибухів – на 8,6%. Обсяги викидів твердих шкідливих речовин скоротилися на 6,7%. Ситуація 2014 року по викидам шкідливих речовин

Таблиця 1

Динаміка утворення промислових відходів підприємствами Кривбасу за період 2009–2014 рр., тис. т [4]

Промислові відходи	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 у % до	
							2009	2013
Утворені	221,3	268,7	271,9	283,5	289,8	262,3	118,5	90,5
Розміщені	140,8	173,5	184,5	189,7	194,5	178,9	127,1	91,9

Таблиця 2

Динаміка викидів забруднюючих речовин в атмосферу підприємствами Криворізького залізорудного басейну, тис. т. [4]

Види забруднюючих речовин	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 у % до	
							2009	2013
Тверді	65,3	78	73,59	73,81	67,49	60,9	93,3	90,2
Газоподібні	256,2	317,1	285,13	279,98	284,1	266,4	103,9	93,8
У т.ч. при здійсненні масових вибухів	3,5	3,96	3,46	3,42	3,81	3,8	108,6	99,7
Всього	321,5	395,1	358,72	353,79	351,57	327,3	101,8	93,1

Таблиця 3

Показники використання та відновлення земельних ресурсів підприємствами гірничо-видобувного комплексу Кривбасу, га [4]

Землі міста	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 у % до	
							2009	2013
Порушені	8600	8582,3	8575,1	8569,4	8569,4	8583,7	99,8	99,9
Відпрацьовані	1700	1561,5	1554,3	1548,5	1544,7	1544,7	90,9	100,0
Рекультивовані	4,76	2,0	7,22	5,74	3,84	2,0	42,0	52,1

в атмосферне повітря практично збереглася на рівні 2013 року з незначними змінами в бік покращення.

Екологічні проблеми в місті пов'язані з підвищенням рівнем забруднення атмосферного повітря. Викиди шкідливих речовин в розрахунку на одного мешканця Кривого Рогу у 2013 році склали 535 кг, у 2014 році – 503 кг. Згідно з даними геофізичної обсерваторії м. Києва, за показником індексу забруднення атмосферного повітря м. Кривий Ріг займає позицію. Індекс забруднення атмосферного повітря змінювався від 7,2 у 2001 році до 8,9 у 2014 році, що вважається високим показником забруднення (рис. 1).

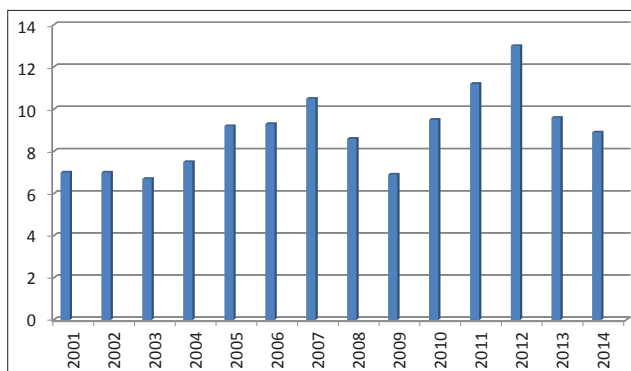


Рис. 1. Динаміка показника індексу забруднення атмосферного повітря м. Кривого Рогу за період 2001–2014 рр. [3]

Другим вагомим показником забруднення екологічного стану регіону виступають водні ресурси. Стічні води, пестициди, добрива, ртуть, миш'як, свинець і багато чого іншого у величезних кількостях потрапляють у ріки й озера. Ці зміни навколишнього середовища, у свою чергу, негативно впливають на біохімічні, нейрофізіологічні, ендокринні, імунні процеси, що ще більше пошкоджує організм людини.

Обсяги порушених земель у середньому за рік складають 8570000 га. Починаючи з 2010 року обсяги відпрацьованих земель утворюються на рівні 1540000 га. Ситуація з рекультивацією земель явно незадовільна. У 2014 році були рекультивовані 2,0 га землі, що складає 42% від рівня 2009 року та 52,1% від рівня минулого року (табл. 3).

Оптимізація використання наявних та відновлення деградованих земельних ресурсів буде не

тільки сприяти оздоровленню екологічних умов життя в регіоні, але й сприятиме збільшенню обсягів сільськогосподарського виробництва, що в сучасних умовах реформування економіки регіону вкрай важливо.

Забруднення атмосфери Дніпропетровської області несе значну небезпеку для здоров'я мешканців міст і селищ і стану навколишнього середовища в цілому. Особливу небезпеку несе тривале забруднення атмосферного повітря окислами вуглецю, сірчаним газом, азотом та іншими речовинами, які викликають активізацію захворювань серцево-судинної та легеневої систем організму людини. Значний вплив на захворюваність мешканців регіону чинять викиди в атмосферу промислового та транспортного порошку, особливо попелу, який містить значні кількості токсичних речовин. Вплив порошку на організм людини пов'язаний з його дисперсністю. Дрібні часточки проникають у дихальні шляхи і подразнюють слизові оболонки. Довготривалий вплив дуже дрібного порошку може спричинити закупорювання пор і зменшення потовиділення. У людей, які тривалий час мешкають в умовах підвищеної запарованості місцевості, спостерігаються фіброзні зміни у легенях

Таблиця 4

Динаміка чисельності населення міста Кривого Рогу, ос. [5]

Період	Чисельність, ос.	%, +/-	У 5 до 2008 р.	+/- порівняно з попереднім роком, ос.
2008	683212	-	-	-
2009	647416	94,7	94,8	-35796
2010	670397	103,5	98,1	+22981
2011	665400	99,3	97,4	-4997
2012	661700	99,4	96,9	-3700
2013	657100	99,3	96,2	-4600
2014	652700	99,3	95,5	-4400
2015	647727	99,2	94,8	-4973

Забруднення оточуючого середовища позначається перш за все на мешканцях даного регіону, чисельність яких протягом останніх п'яти років має сталу тенденцію до скорочення (табл. 4).

Підприємства гірничо-металургійного комплексу Кривбасу свої програми по охороні навколишнього середовища спрямовують на вирішення низки пріоритетних питань.

Таблиця 5

**Динаміка інвестиційних витрат у природоохоронні заходи
ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» за період 2009–2014 рр., тис. грн [7]**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 у % до	
							2009	2013
Інвестиції в охорону навколишнього середовища, тис. грн	256,9	401,7	359,6	337,2	325,6	718,4	279,6	220,6

ритетних завдань: запобігання забрудненню атмосферного повітря, водного басейну і земель; зменшення витрат води і удосконалення використання оборотного повторного водопостачання; раціональне та комплексне використання мінеральних ресурсів; відновлення порушених земель; утилізацію промислових відходів.

Основним принципом побудови екологічної політики на підприємствах Гірничорудного дивізіону Метінвесту є принцип екологічної безпеки за рахунок використання енергозберігаючих та екологічно ефективних технологій. На гірничозбагачувальних комбінатах к рамках означеної політики впроваджена система екологічної безпеки, сертифікована відповідно до стандарту ISO 14001 [6].

Основними принципами екологічної політики ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» є такі: відповідність, системність, відкритість; попередження впливу і готовність; обізнаність і відповідальність [7].

Одним із центральних напрямів діяльності місцевої влади є зменшення надходжень шкідливих забруднюючих речовин у довкілля, збереження природних ландшафтів, ресурсів тваринного та рослинного світу, створення безпечних умов для життєдіяльності населення.

З метою запобігання природно-техногенної катастрофи та поліпшення стану навколишнього природного середовища прийнята довгострокова Програма з вирішення екологічних проблем кривбасу з поліпшення стану навколишнього природного середовища на 2011–2022 роки, затвердженої рішенням обласної ради від 29 квітня 2011 року № 110-6/VI, у якій беруть участь підприємства гірничо-металургійного комплексу. У рамках реалізації Програми за січень-вересень 2015 року на реалізацію програмних заходів було направлено 1169,5 млн грн, з яких власні кошти підприємств складають 1136,3 млн грн, бюджетні кошти – 11,7 млн грн. Фінансування проводилося з міського фонду охорони навколишнього природного середовища.

Реалізація заходів довгострокової Програми з вирішення екологічних проблем Кривбасу та поліпшення стану навколишнього природного середовища на 2011–2022 роки спрямована на перехід від стабілізації показників впливу на навколишнє середовище до суттєвого скорочення рівня техногенних факторів та, відповідно, поліпшення стану компонентів навколишнього середовища.

У 2014 році ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» на природоохоронні заходи було направлено 71,8 млн грн, що більш ніж вдвічі перевищує показник 2013 року. Водночас, починаючи з 2011 року комбінат поступово скорочував витрати на природоохоронні заходи і тільки у 2014 році сума інвестицій у 2,8 рази перевищила показник 2009 року (табл. 5).

За період 2006–2014 рр. ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» знизило основні екологічні показники впливу виробничої діяльності підприємства на навколишнє середовище: викиди забруднюючих речовин в атмосферу знижено на 36,5%; обсяг скидання стічних

вод знижено на 68,3%; обсяг розміщення відходів в навколишньому середовищі знижено на 15,7% [7].

У цілому, незважаючи на те, що має місце тенденція до зменшення антропогенного навантаження на довкілля, рівень техногенного навантаження залишається високим, а екологічна ситуація залишається критичною.

Міжнародним співтовариством з метою попередження екологічних та соціальних катастроф розроблено концепцію сталого розвитку. Сталий розвиток – це соціально-економічний розвиток з метою забезпечення достойного життя сьгоднішніх поколінь без втрат для майбутніх поколінь.

Засіб досягнення такої мети – економічне зростання, обмеження – стан оточуючого середовища. У сучасному контексті однією із найважливіших умов сталого розвитку постає екологічний імператив, суть якого полягає у необхідності досягнення паритету економічних та екологічних цінностей суспільства [8].

Стратегічну мету сталого розвитку Криворізького регіону можна сформулювати таким чином: «Побудова ефективної соціально орієнтованої економічної системи ринкового типу».

Серед основних завдань сталого розвитку регіону можна назвати:

- Економічний блок:
 - Стале економічне зростання;
 - Створення умов сприятливого інвестування;
 - Стимулювання структурних перетворень економіки регіону;
 - Розвиток підприємництва як активізатора створення робочих місць в регіоні;
 - Зниження ресурсоемності виробництва
 - Пріоритетний розвиток сфери обслуговування.
 - Соціальний блок
 - Забезпечення зростання якості життя мешканців регіону;
 - Зайнятність населення регіону;
 - Створення умов зростання продуктивності праці;
 - Екологічний блок:
 - Оцінка господарської ємності екосистеми регіону;
 - Визначення допустимого антропогенного впливу на екосистему регіону;
 - Раціональне використання природних ресурсів (на основі побудови балансу між можливостями і потребами регіону);
- Сталий розвиток – інтегральне поняття. Він повинен базуватися на засадах невиснажливого природо-користування та збалансованості соціального, економічного та культурного розвитку [9].
- Висновки.** Вирішення питання покращення екологічної ситуації в промисловому регіоні неможливо здійснити дискретно, концентруючись виключно на питаннях забруднення атмосферного повітря, водних та земельних ресурсів. Означене питання необхідно вирішувати комплексно – через розробку довгострокової програми сталого розвитку регіону, реалізація якої дасть змогу досягти паритету економічних, соціальних та екологічних цінностей усіх учасників процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань В.В. Стратегія регіонального розвитку України в контексті європейської орієнтації / Дикань В.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/25.pdf.
2. Ступнік М.І. Комбіновані способи подальшої розробки залізородних родовищ Криворізького басейну / М.І. Ступнік, С.В. Письменний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knu.edu.ua/Files/95_2012/1.pdf.
3. Крижановський Є.М. Моніторинг джерел утворення відходів на території м. Кривий Ріг / Крижановський Є.М., Шевчук Л.І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kruzhan.vk.vntu.edu.ua/file/c47965aa3dacbafab5fc34aa5c7f17aa.pdf>.
4. Криворізький ресурсний центр Забруднення навколишнього природного середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.krogerc.info/ua/ecology/env_contamination.html.
5. Динаміка середньорічної чисельності населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : kryvyrih.dp.ua/ua/osxfile/pg/100415583959267_s_2o.
6. Метінвестхолдинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ingok.metinvestholding.com/ua/responsibility/safety/environment.
7. Арселор Міттал в Україні 10 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bizreliz.com/promislovist-metalurgiya/arselor-mittal-v-ukrayini-10-rokiv.html>.
8. Азарна С.М. Якість життя як критерій сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/>.
9. Україна стоїть на порозі екологічної катастрофи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lesovod.org.ua/node/15229>.

СЕКЦІЯ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339.542.2

Гуменюк О.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

ДО ПИТАННЯ ПРО ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена визначенню основних принципів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Висвітлено аспекти важливості діяльності митної політики держави. Основні принципи митного регулювання розглянуто у комплексі з процесами митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у системі забезпечення економічної безпеки держави.

Ключові слова: митна політика, зовнішньоекономічна політика, зовнішньоекономічна діяльність, митне регулювання, принципи митного регулювання.

Гуменюк О.Г. К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПАХ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена определению основных принципов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. Освещены аспекты важности деятельности таможенной политики страны. Основные принципы таможенного регулирования рассмотрены в комплексе с процессами таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности в системе обеспечения экономической безопасности страны.

Ключевые слова: таможенная политика, внешнеэкономическая политика, внешнеэкономическая деятельность, таможенное регулирование, принципы таможенного регулирования.

Humenyuk O.H. OVER THE ISSUES OF MAIN PRINCIPLES OF CUSTOMS REGULATIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

The article is devoted to defining the main principles of customs regulation of foreign economic activity. The importance of the activity of customs policy of the state is illustrated. The main principles of customs regulations are considered in conjunction with the processes of customs regulations of foreign economic activity in the system of economic security of the state.

Keywords: customs policy, foreign economic policy, foreign economic activity, customs regulation, principles of customs regulations.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність є складовою національної економічної політики, тому вона підлягає регулюванню з боку держави. Державної політика, яка проводиться в країні, визначає багатоцільовий характер митної справи та служить задоволенню різноманітних інтересів і потреб сучасного суспільства. Митна справа тісно пов'язана з міжнародними відносинами, тому спрямованість митної справи є гармонізація та уніфікація з загальноприйнятими міжнародними нормами і практикою. Саме тому актуальність досліджень з питань митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності особливо зростає в сучасних умовах, адже активно змінюється структура товарообігу, зростає зацікавленість в уніфікації митного законодавства в різних країнах. Отже, вирішення проблем митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності варто починати з розуміння та відповідно трактування основних принципів митного регулювання.

Зазначимо, що митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності є одним із діючих засобів, що застосовуються з метою державної підтримки та стимулювання розвитку експортного потенціалу країни. Міжнародна торгівля є важливим аспектом для країн у взаємовідносинах між собою. Міжнародні відносини між державами постійно розвиваються, відповідно змінюються міжнародно-правові основи митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Лібералізація міжнародної торгівлі призводить до структурних змін у внутрішній економіці.

Саме тому виникає необхідність у комплексі заходів з регулювання зовнішньоекономічних зв'язків для сприяння зовнішньоторговому обігу та зменшенні митних бар'єрів. Усе це потребує поглибленого аналізу, узагальнення, розуміння міжнародно-правових засад митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під впливом норм міжнародних договорів щодо питань митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності видозмінюються функції митних органів у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності, організації митних органів та всієї митної справи. Інституціональна складова механізму міжнародно-правового регулювання зовнішньоекономічної, митної діяльності є великою прогалиною у науці міжнародного права. А тому питання міжнародної діяльності з удосконалення митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності практично не дослідженні, також практично не здійснювався комплексний аналіз проблем, які виникають.

Визначення механізмів забезпечення дієвості та ефективності митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності отримало досить широке поширення в науковій літературі, навчальних посібниках. Але пошуку і розробленню методів наукової оцінки процесів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також методичних підходів і практичних рекомендацій щодо забезпечення економічної безпеки держави при здійсненні зовнішньоеко-

мічних операцій приділяють увагу у своїх роботах такі вчені, як Л. Батанова, С. Бондаренко, І. Бережнюк, В. Ващенко, О. Гребельник, Т. Миролюбова, В. Науменко, П. Пашко, С. Терещенко, В. Філатов та ін. Разом із тим у науковій літературі окремі аспекти митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в системі забезпечення економічної безпеки держави досліджені не повною мірою. Зазначені обставини зумовили вибір теми дослідження та визначили його актуальність.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у формулюванні основних принципів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в системі забезпечення економічної безпеки держави в умовах інтегрування до Європейської Спільноти. Основне завдання дослідження – проаналізувати та сформулювати основні визначення поняття основних принципів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, розглянути їх у комплексі з процесами митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в системі забезпечення економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється з метою:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;

- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн [8, с. 56].

Саме тому важливим методологічним аспектом дослідження митно-тарифної політики є формулювання її основних засад, тобто загальних принципів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які мають об'єктивний характер і відбивають певні закономірності функціонування даної системи.

Митні принципи регулювання зовнішньоекономічної діяльності являють собою загальні закономірності, у рамках яких реалізуються зв'язки між різними об'єктами і суб'єктами митної політики держави, що виявляються при реалізації практичних завдань функціонування митної системи. Така система митного регулювання зовнішньоекономіч-

ної діяльності є однією з основних функцій державного управління, де розповсюджуються як загальні принципи (див. рис. 1), що притаманні державному управлінню в цілому, так і специфічні принципи, на яких базується митна політика країни.

На нашу думку, виключна юрисдикція України на її митній території реалізується через дію принципу верховенства права. Закони та інші нормативно-правові акти приймаються на основі Конституції України [2] і повинні відповідати їй. Норми Конституції України є нормами прямої дії. Звернення до суду для захисту конституційних прав і свобод людини і громадянина безпосередньо на підставі Конституції України гарантується. Чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України. Укладення міжнародних договорів, які суперечать Конституції України, можливе лише після внесення відповідних змін до Конституції України. Органи державної влади, Президент України в межах своїх повноважень, визначених Конституцією України та законами України, здійснюють керівництво митною справою та контроль за діяльністю митних органів України [2].

Варто зазначити, що виключна компетенція митних органів України щодо здійснення митної справи проявляється в тому, що митні органи України безпосередньо здійснюють митну справу. Митні органи України у своїй діяльності взаємодіють з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями та громадянами. Органи державної влади, органи місцевого самоврядування, установи, організації та громадяни не мають права втручатися в службову діяльність митних органів України, крім випадків, передбачених законами України [9, с. 2].

Відомо, що принцип законності передбачає, що всі правила, які пов'язані з переміщеннями через митний простір і передусім через митні кордони, повинні базуватися на законах України і міжнародних угодах. Звичайно, що це стосується як товарів, послуг та інтелектуальної власності, так і фізичних осіб, які перетинають митні кордони України.

Окрім цього, законність повинна базуватися на законодавчій діяльності митних органів з використанням як українських, так і міжнародних правових актів, договорів та інших документів. У Митному кодексі України зазначається, що «...якщо міжнарод-

ним договором України, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені цим Кодексом та іншими законами України, застосовуються правила міжнародного договору» [3, с. 25]. Забезпечення сумісності національного та міжнародного законодавства можливе тільки за умови уніфікації даного виду правових відносин у сфері митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Даний принцип спрямований на захист прав учасників зовнішньоекономічних правовідносин шляхом суворого дотримання норм чинного законодавства митним органом (посадовою особою) в

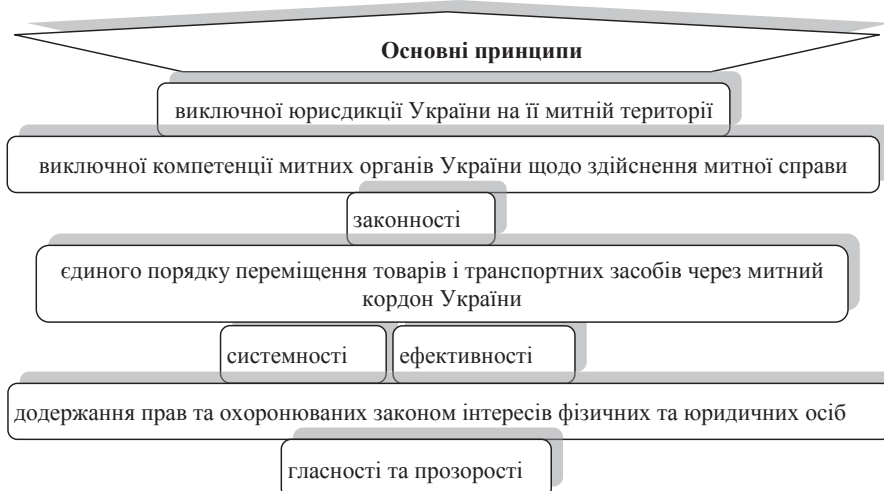


Рис. 1. Загальні (основні) принципи митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

процесі проведення контрольних дій. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинно здійснюватися [8, с. 55; 3, с. 25]:

- у межах повноважень органа, який проводить контроль;
- компетентними посадовими особами;
- з дотриманням необхідної процедури та термінів контролю;
- з належним юридичним закріпленням етапів та результатів контролю тощо.

Саме тому митні органи несуть відповідальність за збитки або шкоду, заподіяні особам та їхньому майну внаслідок своїх неправомірних рішень, дій або бездіяльності посадових осіб та інших працівників митних органів при виконанні ними службових або трудових обов'язків. Отже, митні органи є не тільки правоохоронними за своєю суттю, але й право-відповідальними з позицій загального законодавства.

Зазначимо, що єдиний порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України спрямований на забезпечення додержання всіма митними, іншими державними органами, суб'єктами зовнішньоекономічної і господарської діяльності, а також громадянами прав та обов'язків у галузі митної справи, дотримання встановленого чинним законодавством єдиного порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України. У свою чергу, митні органи зобов'язані інформувати осіб про митні правила, норми та умови переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України [12, с. 23; 4, с. 40].

Стислі довідки щодо основних положень законодавства України з питань митної справи розміщуються для загального ознайомлення в місцях розташування митних органів. За недостовірність наданої інформації з питань митної справи посадові особи митних органів, спеціалізованих митних установ та організацій несуть відповідальність, передбачену законом.

Системність як принцип митного регулювання передбачає: віднесення митного регулювання до компетенції вищих органів державної влади та управління України, а також повноту і масштабність охоплення правовим регулюванням суспільних відносин у сфері митної справи.

Системність передбачає митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності не одноразово від випадку до випадку, а постійно з урахуванням стратегічної політики держави щодо регулювання митної справи. Постійне оновлення правового регулювання митної справи, усунення суттєвих прогалин – обов'язкова умова ефективного функціонування митної політики держави [13, с. 34; 7, с. 5].

Варто зауважити, що під час розгляду принципу ефективності митно-правових засобів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності мову варто вести про їх мету, оскільки масштабом оцінки ефективності правових категорій є та мета, задля якої вони встановлюються. Враховуючи мету митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, можна визначити основні критерії їхньої ефективності:

- загально-превентивний результат – правомірна поведінка суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності під впливом загрози несприятливих наслідків застосування санкцій;
- конкретно-превентивний результат – правомірна поведінка суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в період притягнення до відповідальності;
- виховний результат – правомірна поведінка суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Варто зазначити, що за умов формування ринкової моделі господарювання пріоритетів набувають економічні заходи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Це пов'язано з тим, що ринкові відносини передбачають свободу економічної діяльності, у тому числі й у сфері зовнішньоекономічних відносин. Конституційні основи нашої держави регламентують за допомогою митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і заходів економічної політики діяльність економічних суб'єктів [2].

Зазначимо, що принцип додержання прав та охоронюваних законом інтересів фізичних та юридичних осіб є продовженням загального принципу законності і вказує на один із шляхів його реалізації. Даний принцип є відбиттям конституційного положення, відповідно до якого держава відповідає перед людиною за свою діяльність і на практиці застосовується ширше (митний орган за допущені помилки або зловживання відповідає не тільки перед фізичними, а й перед юридичними особами). Таке положення, закріплене в Митному кодексі України, дисциплінує посадових осіб митних органів, сприяє підтриманню належного порядку у сфері державного управління митною справою [3].

Принцип гласності та прозорості припускає можливість, а в деяких випадках – обов'язковість доведення результатів митного контролю до відома осіб та відповідних органів, зацікавлених у результатах контролю. Саме гласність та прозорість митного регулювання скерована на виключність рецидиву порушень митних правил, оскільки деякі правопорушники розглядають відсутність гласності та прозорості як своєрідну індульгенцію на продовження протиправної поведінки.

Принцип єдності митно-тарифної політики як складової зовнішньоекономічної політики реалізується в поєднанні інтересів різних суб'єктів регулювання: держави, учасників зовнішньоекономічної діяльності, фізичних осіб як головних споживачів обмінних процесів товарів і послуг. Існуючий принцип єдності в рамках системи державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в основному означає наявність загальної нормативно-законодавчої бази, єдність прийняття рішень у сфері зовнішньоторговельних і митних відносин з ключових напрямів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків [6, с. 280].

Зазначимо, що єдність митної і зовнішньоекономічної політики проявляється:

- у використанні спільних захисних заходів у зовнішній торгівлі;
- у спільній розробці методологічного забезпечення;
- в участі в роботі міжнародних торговельних і економічних організацій;
- у проведенні науково-практичних конференцій;
- у підготовці публікацій тощо.

Водночас має бути чітке розділення функцій, прав і відповідальності при реалізації зовнішньоекономічної стратегії, при виконанні конкретних, специфічних і практичних цілей та завдань у регулюванні зовнішньоекономічних відносин, наявність відповідних інститутів і органів управління, відомчої інфраструктури тощо [11, с. 3; 1, с. 410].

На території України можуть створюватися вільні митні зони і вільні склади, території яких розглядаються як такі, що є поза митною територією України, за винятком випадків, визначених законодав-

ством України та міжнародними законодавчими актами. Митний кордон можна визначити як межі митної території України [3]. Єдині митні території і кордони в митній політиці передбачають єдине організаційне, економічне і правове їх наповнення в часі й у просторі. Створення інституціональної системи в митній справі на базі єдиних транспортних, фінансових, інформаційних і товарних потоків значно змінює статус митниці XXI ст. Митниця є могутнім інформаційно-електронним безконтактним органом, який застосовує комп'ютерні і супутникові пристрої зв'язку. Згідно з цим принципом митні органи повинні володіти технологіями, заснованими на комплексній достатності й оптимальності в щогодинному вирішенні питань митної справи в будь-якій точці митного простору України.

Важливим також є визначення принципів безпосереднього здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні, а саме:

- принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
- принцип юридичної рівності і недискримінації;
- принцип верховенства закону;
- принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- принцип еквівалентності обміну.

Відзначимо, що принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності проявляється у можливості самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, керуючись законами України; неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України.

Можливість добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки характеризує принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва; здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у формах, незаборонених законами України; додержуватись порядку, встановленого законами України; володіти правом власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на результати їх зовнішньоекономічної діяльності.

Принцип юридичної рівності і недискримінації відображає рівність перед законом незалежно від форм власності, заборону дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; неприпустимість обмежувальної діяльності, крім випадків, передбачених Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Варто відмітити, що принцип верховенства закону передбачає регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України; заборону та впровадження підзаконних актів та актів з питань управління, прийнятих місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування, що створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж встановлені законами України.

Рівний захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на території та за межами України відображає принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; захист державних

інтересів України відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права [10, с. 18].

Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів передбачає можливість ввезення та вивезення рівнозначних, рівноцінних продуктів або товарів; недопущення продажу (закупівлі) товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому ринку, які не покривають витрат виробництва та реалізації. Демпінг – ввезення на митну територію певної країни імпортованого товару за ціною, нижчою від порівняної ціни на подібний товар у країні, що здійснює імпорт цього товару. При цьому демпінг заподіює шкоду національному товаровиробнику [5, с. 10].

Висновки. Отже, принципи зовнішньоекономічної діяльності – норми імперативні, тобто обов'язкові, наказові, позбавлені вибору. Вони не можуть бути скасовані ніякими установленнями спеціального характеру. Вони є критерієм законності усіх правових норм, що впроваджуються державою в зовнішньоекономічній сфері, в ієрархії правових норм займають найвищий ступінь.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється Україною як державою в особі її органів в межах їх компетенції; недержавними органами управління економікою, що діють на підставі статутних документів; самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі координаційних угод, що укладаються між ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.2012 р. № 5205-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 32. – Ст. 410.
2. Конституція України (Основний Закон) від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – К., 1996.
3. Митний кодекс України від 13.03.12 р. № 4495-VI // Голос України. – 2012. – 73-74. – С. 21-62.
4. Ващенко В.В. Митно-тарифне регулювання ЗЕД / В. Ващенко // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 40-46.
5. Гречаний Д.М. Умови застосування митного режиму тимчасового ввезення (вивезення) / Д. Гречаний // Митна справа. – 2009. – № 5(65). – С. 3-36.
6. Дубініна Л. М. Митна справа / Л. Дубініна, С. Сорокіна, О. Зелінченко. – К.: 2010. – 320 с.
7. Загальна характеристика зовнішньої торгівлі України у 2012 році (підсумки, тенденції та перспективи розвитку) // Митна справа. – 2013. – № 3. – С. 3-6.
8. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В. Науменко, П. Пашко, В. Руссков. – К.: Знання, 2004. – 56 с.
9. Пашко В. Зміни до схеми взаємодії центральних органів виконавчої влади / В. Пашко // Таможенна параллель. – 2009. – № 6. – С. 1-2.
10. Приймаченко Д.В. Деякі питання розмежування повноважень суб'єктів формування та реалізації митної політики / Д. Приймаченко // Митна справа. – № 4. – 2009. – С. 13-19.
11. Приймаченко Д.В. Щодо питання визначення компетенції митних органів / Д. Приймаченко // Митна справа. – 2009. – № 1(49). – С. 3-6.
12. Соловков Ю.П. В інтересах економічної безпеки держави / Ю. Соловков // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 3. – С. 23-27.
13. Філатов В.В. Напрямки сучасної митної політики України / В. Філатов // Митна справа. – 2011. – № 3. – С. 34-41.

УДК 336.71

Демченко В.Ю.*студентка**Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара***Дереза В.М.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри банківської справи**Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

ОЦІНКА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО ПРИВАБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ЮРИДИЧНИМИ ОСОБАМИ

У статті проведена оцінка рівня кредитного ризику по кожному регіону України, а саме напряму кредитування юридичних осіб. Використовуючи дані щодо виданих та прострочених позик, розрахований індивідуальний індекс концентрації проблемної заборгованості кожної області. Здійснене ранжування регіонів відповідно до ризикованості ведення кредитної діяльності на їхній території. Запропоновані заходи, спрямовані на зменшення регіонального кредитного ризику.

Ключові слова: індикатор ризику, індекс концентрації проблемної заборгованості, групування регіонів, кредитний портфель, кредитний ризик, кредитування юридичних осіб.

Демченко В.Ю., Дереза В.М. ОЦЕНКА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ВЕДЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

В статье проведена оценка уровня кредитного риска каждого региона Украины, а именно направления кредитования юридических лиц. Используя данные о выданных и просроченных займах, рассчитан индивидуальный индекс концентрации проблемной задолженности каждой области. Осуществлено ранжирование регионов в соответствии с риском ведения кредитной деятельности на их территории. Предложены меры, направленные на уменьшение регионального кредитного риска.

Ключевые слова: индикатор риска, индекс концентрации проблемной задолженности, группирование регионов, кредитный портфель, кредитный риск, кредитование юридических лиц.

Demchenko V.Y., Dereza V.M. ASSESSMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE ACCORDING TO ATTRACTIVENESS OF CREDITING LEGAL ENTITIES

There is assessment of the level of credit risk of each region of Ukraine, namely the direction of corporate lending, in this article. Individual concentration index of problem debts of each region is calculated using data about issued and overdue loans. Ranking of regions is done according to the riskiness of credit activities on their territory. Proposed measures for reducing regional credit risk.

Keywords: risk indicator, concentration index of problem debts, ranking of regions, loan portfolio, credit risk, lending to legal entities.

Постановка проблеми. Кредитна діяльність банків нерозривно пов'язана з кредитним ризиком, обумовленим неспроможністю контрагента повністю чи частково виконувати свої зобов'язання згідно з угодою.

Завдання мінімізації кредитних ризиків банків передбачає раціональне встановлення територіальних пріоритетів формування кредитного портфеля з урахуванням базових фінансово-економічних характеристик регіонів, що визначають спроможність своєчасного погашення отриманих кредитів. Сучасний стан розвитку окремих регіонів України характеризується істотними диспропорціями, які зумовлені впливом низки соціально-економічних факторів. Особливо помітні відмінності розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом періоду становлення та розвитку банківської системи України досить виразно проявились диспропорції у територіальному розміщенні та територіальній кредитно-депозитній активності банків, що позначається на якості організації кредитного процесу, доступності кредитних ресурсів, рівні відсоткових ставок та інших характеристиках наданих кредитів. У тому числі одним із природних наслідків цих диспропорцій є міжрегіональна диференціація кредитних ризиків, тому її необхідно враховувати як при розгляді наданих кредитних заявок, так і в процесі оптимізації філіальної мережі банків. Дослідженням питання кредитного ризику займалися такі нау-

ковці та практики: А.М. Харченко [1], Н.О. Шира, І.М. Кукса [2], О.Д. Стещенко, А.П. Нікітенко [3], А.О. Спіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко [5], І.В. Єлейко, Т.В. Запорожець, П.М. Кудрявцев, Г.С. Литвинцева та ін.

Постановка завдання. На основі індивідуального індексу концентрації проблемної заборгованості, нами пропонується провести ранжування регіонів щодо ризиковості здійснення кредитної діяльності на їх території. Надати пропозиції щодо зниження рівня кредитного ризику в проблемних регіонах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим напрямом розвитку системи управління кредитним ризиком банків є оптимізація регіональних характеристик кредитного ризику, яку можна здійснити на основі оцінки системи територіальних індексів концентрації. При цьому головними порівняльними параметрами прийняття територіальних кредитних ризиків банком можуть бути індивідуальні індекси концентрації проблемної (зокрема, простроченої) заборгованості.

Визначати рівень прийняття територіальних кредитних ризиків можна за формулою [5, с. 150].

$$I_{пз} = \frac{ПЗ_i}{ПЗ} \div \frac{K_i}{K}, \quad (1)$$

де $I_{пз}$ – індивідуальний індекс концентрації простроченої заборгованості, од.;

$ПЗ_i$ – обсяг простроченої заборгованості в певному регіоні, грн;

ПЗ – загальний обсяг простроченої заборгованості, грн;

K_i – обсяг наданих кредитів в регіоні, грн;

K – загальний обсяг наданих кредитів, грн.

Значення даного показника більше 1 вказує на те, що кредитування в даному регіоні здійснюється неефективно, оскільки якість його кредитного портфеля низькою. Про відносно ефективне управління кредитним процесом буде свідчити індивідуальний індекс концентрації проблемної заборгованості нижче 1. При цьому чим ближче розраховане значення показника до нуля, тим меншим є рівень прийняття банками територіальних кредитних ризиків.

Таким чином, проведемо аналіз регіональної структури кредитного портфеля банків України [4], а саме позик наданих юридичним особам, з метою подальшого управління кредитним ризиком і виявлення найбільш проблемних регіонів.

На основі даних щодо кредитів, наданих юридичним особам, у розрізі регіонів, а також щодо їх заборгованостей, у таблиці 1 представлені розраховані індивідуальні індекси концентрації простроченої заборгованості на кінець першого півріччя 2015 року.

Загалом, п'ятнадцять областей мають значення даного показника менше 1. Тобто можна стверджувати, що в даних регіонах ефективно працює не лише банківська система, а й підприємства, які виступають позичальниками. Як наслідок, зазначені області мають найменший кредитний ризик для банків та є найбільш привабливими.

За допомогою оцінки системи індивідуальних індексів концентрації проблемної заборгованості можна провести ранжування регіонів країни щодо ризиковості здійснення кредитної діяльності на їхній

території. Індивідуальні регіональні індекси концентрації проблемної заборгованості можуть бути використані при розподілі регіонів з точки зору привабливості активізації кредитної діяльності банків у розрізі трьох груп [5]:

1) регіони, найбільш сприятливі для активізації кредитної діяльності, які мають низький рівень концентрації на їхній території кредитних ризиків;

2) регіони з проміжним рівнем концентрації кредитних ризиків на їхній території;

3) проблемні регіони, на території яких сконцентровано значний обсяг простроченої заборгованості і потенційно існує високий рівень кредитного ризику.

Для цього визначимо величину інтервалу приналежності значень індексів до певної групи за формулою:

$$r = \frac{(I_{\max} - I_{\min})}{g}, \quad (2)$$

де I_{\max} та I_{\min} – максимальне і мінімальне значення індивідуальних регіональних індексів концентрації проблемної заборгованості;

g – кількість виділених груп ($g=3$).

У нашому випадку на кінець першого півріччя 2015 року величина інтервалу, розрахована за формулою 2, дорівнює:

$$r = \frac{(3,16 - 0,2)}{3} = 0,99.$$

Визначимо межу значення індивідуального регіонального індексу концентрації проблемної заборгованості для групи проблемних регіонів за формулою:

$$\text{ind}_1 = I_{\max} - r, \quad (3)$$

А також межу значення індексу групи найбільш сприятливих для активізації кредитної діяльності регіонів, за формулою:

$$\text{ind}_2 = r + I_{\min}, \quad (4)$$

Відповідно до формул 3 та 4:

$$\text{ind}_1 = 3,16 - 0,99 = 2,18;$$

$$\text{ind}_2 = 0,2 + 0,99 = 1,19.$$

Отже, регіони, які мають значення індивідуального індексу концентрації простроченої заборгованості від нуля до 1,19, належать до групи найбільш сприятливих для активізації кредитної діяльності регіонів, з низьким рівнем концентрації на їхній території кредитних ризиків. Области зі значенням індексу більше 2,18 входять до групи проблемних регіонів, на території яких потенційно існує високий рівень кредитного ризику. Показники, що не

Таблиця 2

Групування регіонів України за привабливістю для активізації кредитної діяльності з юридичними особами

Група	Склад групи, області України за інвестиційною привабливістю
Регіони, найбільш сприятливі для активізації кредитної діяльності	Закарпатська, Кіровоградська, Житомирська, Миколаївська, Дніпропетровська, Івано-Франківська, Волинська, Рівненська, Полтавська, Черкаська, Львівська, Одеська, Харківська, Запорізька, Вінницька, Чернігівська, Хмельницька, Київська та м. Київ
Регіони з проміжним рівнем концентрації кредитних ризиків	Сумська, Херсонська, Тернопільська
Проблемні регіони	Чернівецька, Донецька, Луганська

Таблиця 1
Значення індивідуальних індексів концентрації простроченої заборгованості на кінець червня 2015 року

Регіон	Іпз
області:	
Вінницька	0,97
Волинська	0,51
Дніпропетровська	0,36
Донецька	2,72
Житомирська	0,30
Закарпатська	0,20
Запорізька	0,89
Івано-Франківська	0,37
Київська та м. Київ	1,17
Кіровоградська	0,28
Луганська	3,05
Львівська	0,68
Миколаївська	0,31
Одеська	0,82
Полтавська	0,56
Рівненська	0,52
Сумська	1,33
Тернопільська	1,67
Харківська	0,89
Херсонська	1,33
Хмельницька	1,17
Черкаська	0,59
Чернівецька	2,26
Чернігівська	1,00

увійшли до двох зазначених вище груп, є проміжними та вказують на приналежність регіону до групи з середнім рівнем концентрації кредитних ризиків на їхній території.

Результати групування регіонів України за привабливістю для активізації кредитної діяльності у першому півріччі 2015 року, з урахуванням рівня концентрації на їхній території кредитного ризику, представлені в таблиці 2.

Таким чином, нами встановлено, що вісімнадцять областей належать до групи найбільш сприятливих для активізації кредитної діяльності з юридичними особами, три області з проміжним рівнем концентрації кредитних ризиків, Чернівецька, Донецька, Луганська області вважається проблемними регіонами. Тобто в цілому по Україні діяльність з видачі позик суб'єктам господарювання у регіональному розрізі не є надто ризикованою, лише деякі регіони мають погану репутацію.

При цьому значний рівень кредитного ризику в Донецькій та Луганській областях можна пояснити складним економічним та соціальним становищем, воєнними діями, які ведуться на частині цих регіонів. Як результат, багато підприємств припинили свою діяльність та стали неплатоспроможними. Підтвердженням цьому є те, що основна частина простроченої заборгованості припадає на переробну промисловість, яка найбільше була розвинена в цих областях. Кредиторам варто запропонувати реструктуризацію для таких підприємств. Також у місцях, де це можливо, поступово відновлювати роботу відділень, щоб позичальники могли звертатися до них для вирішення питань та погашення боргу. Розвиваючи мережу філіалів, варто враховувати теперішній стан територій, а саме проживання населення та наявність діючих підприємств, а також прогнози на майбутнє. Щодо Чернівецької області, то вона входить до даної групи останні декілька років. Цей регіон є дотаційним і має малу кількість промислових підприємств. Основною сферою економічної діяльності куди спрямовуються позики і, відповідно, виникає прострочена заборгованість, є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів. Тобто малий та середній бізнес переважає в Чернівецькій області, але розвивається не дуже впевнено.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження відносно привабливості регіонів України для активізації банківського кредитування юридичних осіб, з урахуванням територіальної концентрації кредитних

ризиків, виявили наявність регіональної диференціації території щодо умов безпечності банківської діяльності. Урахування цієї диференціації у процесі прийняття рішень щодо розвитку мережі представництв та філіалів банку, а також формування регіональної структури кредитного портфеля дасть змогу забезпечити зниження та оптимізацію сукупного кредитного ризику.

Основним чинником впливу регіональної диференціації структури кредитного портфеля на його сукупний ризик є наявні регіональні відмінності у платіжній дисципліні, фінансовому стані позичальників тощо. Вплив даних факторів опосередковано виявляється у розбіжностях динаміки простроченої заборгованості за регіонами. Отже, важливим напрямом розвитку системи управління кредитним ризиком банків є оптимізація регіональних характеристик кредитного ризику на основі оцінки системи територіальних індексів концентрації. Оптимізація регіональної структури формування кредитного портфеля дає змогу зменшувати сукупний кредитний ризик банку за рахунок науково обґрунтованого вибору пріоритетних регіонів для розвитку кредитування. Даний підхід можна в подальшому деталізувати у розрізі окремих сегментів ринку банківських кредитів: великий бізнес, середній та малий бізнес, кредити фізичним особам, а також за напрямками економічної діяльності суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Харченко А.М. Економічна природа кредитного ризику як ключового ризику банківського кредитування / А.М. Харченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка». – 2014. – № 26. – С. 89-94.
2. Шира Н.О. Удосконалення механізму управління кредитним ризиком / Н.О. Шира, І.М. Кукса // «Молодий вчений». – 2014. – № 4. – С. 135-138.
3. Стешенко О.Д. Управління кредитним ризиком комерційного банку / О.Д. Стешенко, А.П. Нікітенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 42. – 2013. – С. 327-330.
4. Грошово-кредитна статистика за 2015 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
5. Єпіфанов А.О. Управління ризиками банків [Текст] : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.

УДК 336.2;336.11

Сидорович О.Ю.*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету***КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЙНА СУТНІСТЬ НЕФОРМАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ ОПОДАТКУВАННЯ**

У статті здійснюється спроба авторського представлення концептуалізаційної сутності неформальних інститутів оподаткування як одного із найбільш історично давніх суспільних інститутів держави, форми, види та механізми якого є індикатором рівня еволюції суспільства. Встановлено, що він виникає на ранніх етапах розвитку суспільних форм організації, трансформується в процесі соціальної еволюції від простих, зародкових, перехідних до сучасних формалізованих норм. Окреслення їхніх інституційних проявів і визначає мету дослідження.

Ключові слова: інститути оподаткування, формалізовані норми, неформальні взаємодії, транзакційні витрати.

Сидорович Е.Ю. КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИОННАЯ СУЩНОСТЬ НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье делается попытка авторского представления концептуализационной сущности неформальных институтов налогообложения как одного из наиболее исторически древних общественных институтов государства, формы, виды и механизмы которого являются индикатором уровня эволюции общества. Установлено, что он возникает на ранних этапах развития общественных форм организации, трансформируется в процессе социальной эволюции от простых, зародышевых, переходящих к современным формализованным нормам. Описание их институциональной природы и определило цель исследования.

Ключевые слова: институты налогообложения, формализованные нормы, неформальные взаимодействия, транзакционные издержки.

Sidorovych O.Yu. CONCEPTUAL ESSENCE OF INFORMAL TAX INSTITUTES

In the article the author attempts to represent a conceptual nature of the informal tax institutions as one of the most historically ancient social institutions of the state, whose forms, types and mechanisms is an indicator of social development. Established that it occurs in the early stages of development of social forms of organization, transformed in the process of social evolution from simple, germ, transition to a modern formal norms of taxation. The delineation of their institutional manifestations determine the purpose of the study.

Keywords: Institutions taxation formal rules, informal interaction, transaction costs.

Постановка проблеми. Оподаткування є одним із найбільш історично давніх суспільних інститутів держави, форми, види та механізми якого є індикатором рівня еволюції суспільства, та продуктом історичного процесу природного вибору. Він виникає на ранніх етапах розвитку суспільних форм організації, трансформується в процесі соціальної еволюції від простих, зародкових, перехідних до більш зрілих і досконалих форм. Дані форми, змінюючись у процесі суспільної еволюції, залежать від рівня впливу на них відповідних об'єктивних і суб'єктивних передумов економічного, ідеологічного та політичного характеру. Ускладнення соціальних інститутів у процесі суспільного розвитку зумовили їх формалізацію, тобто закріплення певних типів соціальних взаємодій, встановивши обов'язковий характер у розрізі індивідів, окремої соціальної групи та суспільства загалом. Процеси формалізації норм передусім застосовувалися до тих різновидів соціальних взаємодій, що закріплювали найбільш важливі соціальні потреби, задоволення яких було необхідним для функціонування суспільства як цілісного соціального цілого, а саме: управління, суспільного контролю, оподаткування.

Метою дослідження є окреслення концептуалізаційної природи та засад функціонування неформальних інститутів оподаткування, умов їх трансформації та вплив на реалізацію формальних норм оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія «інститут» є однією із центральних у роботах Р. Арона, А. Берлі, Д. Бернхейма, Е. Богарта, Т. Верлена, Ж. Еллюля, Дж. Кларка, Г. Кольма, Дж. Коммонса, А. Лоува, Г. Мінза, У. Мітчелла, Д. Норта, У. Росту, Дж. Роулза, Ж. Фурастьє та ін.

За твердженням Дж. Ходжсона, інститути є ключовим елементом будь-якої економічної системи, що зумовлює завдання вивчення процесів їх збереження,

оновлення і зміни [7, с. 27-40]. Спочатку «інститути» тлумачилися як «природні утворення», що слугують задоволенню фундаментальних життєвих потреб суспільства, забезпеченню безпеки та соціального порядку [6, с. 108]. Пізніше, поряд із «природним» характером появи суспільних інститутів, вони починають тлумачитися окремими теоретиками як суспільні конструкти, тобто «штучні утворення», що формуються під впливом соціальної інженерії.

Формування інституціонального середовища кожної суспільної формації, від ранніх примітивних форм суспільної організації до сучасних цивілізованих держав, здійснюється відповідно до законів еволюції. Будь-яка історична форма буття соціуму, характеризуючись власною інституціональною моделлю, визначається заданими просторово-часовими межами. Визнання суспільних інститутів як структуроутворюючих елементів соціально-економічної системи в контексті еволюційного підходу дає змогу досліджувати механізми розвитку суспільства на основі фундаментальних принципів теорії еволюції: «спадковість–зміна–відбір». У цьому контексті спадковість розглядається як безперервність розвитку суспільного інституту, що забезпечує стабільність та монізм соціально-економічної системи; зміна – уможливлене здатність суспільних інститутів реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, їхній вплив на індивідуальні та суспільні взаємодії; відбір втілює конкурентний вибір найбільш ефективних за певних умов суспільних інститутів.

Констатація еволюційної природи інститутів оподаткування зумовлює необхідність авторського пошуку та спроб пояснення суті, закономірностей появи, особливостей розвитку та природи функціонування інституціональних одиниць у ході здійснення процесів оподаткування, що окреслює цілі та обумовлює основні результати дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення інституціональної сутності оподаткування, на думку вітчизняного теоретика Т. Меркулової [1, с. 43-46], окреслює його прояви як норми, правил гри та стереотипу поведінки.

Розгляд податку як *норми* в загальному значенні дає змогу визначати його як норму реалізації багатосторонніх відносин економічних агентів, яка впорядковує їх взаємодії для забезпечення фінансування діяльності держави щодо створення суспільних благ. При цьому «співвідношення між податком і оподаткуванням являє собою співвідношення норми і механізму її підтримання» [2, с. 64-70], зумовлюючи існування в фахових джерелах двох підходів: «бінарного», що включає представлення «норма+механізм» та «моно», який втілюється в одній нормі. Оподаткування як механізм, що забезпечує реалізацію і стійкість норми хоча і виходить за дефініційні межі «податку», однак є складовими одного інституту, який на рівних умовах можна називати інститутом податку чи інститутом оподаткування [2, с. 64-70].

Визначальною умовою розгляду норми як складового елементу інституту оподаткування є необхідність наявності таких її елементів, як ціль та умови дії. Згідно із класичним підходом, податок як норма відносин може існувати лише тоді, коли податкоплатники є вільними економічними агентами, що володіють правом власності на свої доходи, майно, капітал, оскільки, за твердженням А. Сміта, податки є ознакою свободи, а не рабства для тих, хто їх сплачує [5, с. 420].

Податок є історично найбільш пізньою формою відносин економічних агентів як фінансової основи забезпечення функціонування держави, оскільки, згідно з інституціональним трактуванням, більш ранні форми доходів не володіли необхідними ознаками норми. Хронологічно, виникнення інституту оподаткування як норми може бути започатковане у XVII–XVIII ст.ст., коли в переважній більшості держав право встановлення податків надавалося лише законодавчим органам, яким делегувалося визначення обсягу та цілей сплати обов'язкових відрахувань на фінансування загальнодержавних потреб.

Трактування *податків як правил гри* аргументує специфіку діяльності економічних агентів відповідно до формальних і неформальних правил поведінки, встановлених державою. Формування такого підходу в інституціоналізмі зумовлене перенесенням елементів теорій кейнсіанства та неокласики, в яких податки виступали регуляторами економічного циклу та процесів відтворення. Недоліком кейнсіанського підходу (згідно з яким податки визначалися як автоматичні макроекономічні регулятори, яким приписувалося дещо механістичне трактування) було неврахування зміни поведінки економічних агентів під впливом зростання рівня оподаткування.

Тлумачення *інституту як поведінкового стереотипу* властиве соціологічній парадигмі, яка в розгляді інституту зводить його до сукупності статусів та ролей, в які вступають індивіди для забезпечення власних інтересів та благ. У цьому контексті податкам відводиться роль стійкої норми економічного життя індивідів, які, будучи закріпленими у вигляді навичок, способів економічного мислення та зразків поведінки, втілюють трансформації процесів оподаткування як параметрів еволюційного розвитку інституту оподаткування.

Розгляд інститутів оподаткування в межах системної парадигми зумовлює їх представлення в якості поєднання функціональної, структурної та

інформаційної підсистем. Кожна з них закріплює за носіями інституту відповідні системозабезпечуючі функції, статуси та ролі, які завдяки встановленим формальним нормам, формам застосування та механізмам реалізації функціонують у певному фіскальному просторі, заданому культурними та ментальними параметрами.

Безумовно, значний розвиток інститутів оподаткування у контексті виконуваного ними цілого спектра засад, завдань та функцій зумовлює їх повне включення в інституціональну систему суспільства та актуалізує їх пізнання як системних інституціональних одиниць.

Різновидом інститутів, що обумовлюють інституціональну рівновагу в процесах оподаткування, якість інституціонального управління, перебіг економічних і соціальних процесів як у середині певної системи, так і запозичення моделей окремих інституціональних одиниць з інших систем, визначаючи ефективність процесів реформування процесів оподаткування, є неформальні інститути. Вміщуючи увесь досвід суспільних взаємодій, починаючи з прадавніх часів і донині, вони володіють широким діапазоном впливу на процеси державного управління, засади функціонування підприємницьких структур, індивідуальний та суспільний вибір.

Інституціональна неформальність є невід'ємним компонентом інституціональної архітектури будь-якого суспільства, обґрунтовуючи використання універсальних, еволюційно вивірених механізмів виживання соціуму, втілюючи індивідуальні інтереси та мотивації індивідів. У цьому контексті пізнання інститутів оподаткування необхідно здійснювати у діалектичній єдності формальної і неформальної складових з метою подальшого узгодженого, взаємного корегування та взаємодії.

Неформальні взаємодії, будучи сформованими в процесі історичного розвитку, являють собою свого роду «генетичну пам'ять» суспільства або дороговказ способів узгодження відносин у кризових ситуаціях на міжособовому та міжгруповому рівнях.

Формальні правила та неформальні норми поведінки, будучи наявними на різних ієрархічних рівнях суспільства, утворюють складні ієрархічні структури інститутів. Напевне, не буде перебільшенням констатація думки про те, що інститут оподаткування як жоден інший втілює у собі симбіоз цих двох протилежних типів взаємодій. Причиною цього є втілення іманентно властивого людині супротиву, зумовленого усвідомленням втручання держави в особистий простір індивіда, зумовлений необхідністю забезпечення суспільних інтересів.

Формальні інститути зафіксовані в законах і різного роду письмових розпорядженнях, що є обов'язковими для виконання на певній території. Основними принципами їх реалізації є всезагальність, публічність, обґрунтованість, прозорість, чіткість, зрозумілість та наявність примусу до їх реалізації. При цьому неформальні інститути, функціонуючи як аналог формальних, володіють спільними та відмінними рисами, є «неписаними» нормами, що реалізуються у вигляді суспільних домовленостей та загальноприйнятих обмежень.

На відміну від формальних інститутів оподаткування, гарантом існування та дотримання яких є держава, неформальні інститути є нормами, правилами поведінки та їх обмеженнями, дотримання яких гарантується усіма членами суспільства. Характерною їх ознакою є максимальна персоналіфікація, відсутність жорсткого авторитаризму, загаль-

ність формулювань та відсутність жорстких санкцій за порушення, значна інерційність, менша керованість, змінність та маневреність.

Аналіз фахових досліджень у сфері теорії інституціоналізму дає змогу виявити кілька підходів, що характеризують сутнісні характеристики неформальних інститутів (рис. 1).

Існує декілька передумов розширення неформальних інститутів за наявності певного комплексу формальних норм, правил поведінки та їх обмежень, зокрема:

1) неповнота формальних інститутів, які, задаючи параметри поведінки, не враховують усіх її варіантів, що змушує індивідів, які діють у межах формальних інститутів, розробляти доповнюючі існуючі норми і процедури або певним чином їх спрощувати;

2) використання неформальних інститутів в якості запасних стратегій для суб'єктів, які надають перевагу дотриманню формальних норм, але це не завжди є можливим під впливом певних обставин. Крім того, прикладом цього типу є розширення індивідами спектра неформальних взаємодій за умов, коли вони є менш витратними, ніж дотримання формальних норм;

3) третім різновидом передумов розширення неформальних інститутів є намагання досягнення цілей, які вважаються суспільно неприйнятними. Як приклад можна назвати існування демократичних, правових чи інших інститутів, які підкріплюються неформальними механізмами примусу і контролю, корупційним підґрунтям.

Окрім означених характеристик неформальних інститутів, виокремимо ті особливості, які характеризують неформальну сферу взаємовідносин в оподаткуванні. Передусім зазначимо, що, незважаючи на констатацію їх існування практично у всіх базових дослідженнях з інституціональної теорії, вони все ж представляють собою певну *terra incognita*, оскільки виступають свого роду підводною частиною айсбергу. Неформальні інститути є продуктом еволюційного розвитку, відображають хронологію взаємодії індивідів і виконують функції контролю, управління, «страхування» та самозбереження.

З цього приводу західний теоретик А. Редкліфф-Браун стверджує, що моральні та правові норми

поведінки як втілення зародкових форм неформальних інститутів почали формуватися на зорі первіснообщинного ладу у вигляді магічних і релігійних уявлень та ритуалів. Вони в сукупності склали силу, що тримала під контролем поведінку індивідів, їх дії та вплив на інших людей. При цьому «...найпростішу форму ритуальної санкції представляла загальноприйнята віра в те, що при недотриманні обрядових правил збільшується ймовірність якогось нещастя... відповідно до обставин проведення або значення ритуалу визначають позитивні результати, на які слід сподіватися, або негативні результати, яких належить побоюватися» [4].

Поділ інститутів на формальні і неформальні є традиційним для теорії інституціоналізму, де останнім приписується їх явна нелегітимність, деструктивний характер впливу на економічну поведінку, господарську діяльність та здатність заміщення формальних норм і правил. Проте найбільш повно існування повного переліку негативних властивостей неформальних інститутів відмічається саме у фіскальній сфері.

Аналіз природи прояву суспільного рівня неформального інституту дає змогу стверджувати про вплив правил, традицій, принципів, норм та установок, що є домінуючими патернами, зумовленими специфікою участі індивідів у певних взаємодіях, визначаючи тип податкової поведінки.

Означене дає змогу виділяти індивідуальний та суспільний рівні прояву неформального інституту оподаткування. На рівні індивіда він представлений у вигляді базових патернів, що обумовлюють його участь як носія інституту у взаємодіях певного типу. Сюди ми відносимо: звички, цінності, інтереси, вполювання, традиції, механізми прийняття рішень, мотивації та ментальні особливості, що визначають тип взаємодії та її результуючий ефект (рис. 2). Кожен з них, проходячи крізь призму системи статусів та ролей, реалізується, знаходить своє відображення у податковій поведінці відповідного типу.

Роль неформальних інститутів неможливо недооцінити, оскільки, будучи закладеними як «...внутрішньо обов'язкові для людини стандарти поведінки... є частиною тієї спадщини, яку ми називаємо культурою, завдяки якій неформальні вирішення проблем обміну, знайдені в минулому, переносяться в сьогодення і роблять колишні неформальні обмеження важливим джерелом безперервності в ході тривалих соціальних змін» [3, с. 57].

Дослідження інституціональних трансформацій виявило існування широкого кола витрат, які зумовлюються функціонуванням інституту як механізму впорядкування взаємодії економічних агентів, та включення до спектра трактувань інститутів дослідження їхнього особливого прояву в діапазоні від *трансакційних витрат* на експлуатацію економічної системи [3, с. 53]; витрат, пов'язаних з пошуком агентом відповідної ціни, організації переговорів та укладанням контрактів;



Рис. 1. Сутнісні характеристики неформального інституту (виділені на основі домінуючих підходів інституціональних досліджень)

Джерело: складено автором

до трансформаційних та трансакційних витрат, які є витратами обробки і передачі інформації.

Трансакційні витрати розглядають як ресурси, які витрачаються агентом на пошук інформації, ведення переговорів, складання контракту, моніторинг дотримання норм та захист контракту від втручання третіх осіб. Згідно з даним підходом, перші три види витрат класифікуються як витрати на стадії, що передують заключенню контракту (ex ante), а наступні – як витрати економічних агентів в процесі реалізації контракту (ex post).

Розгляд інституту оподаткування з позиції трансакційних витрат дав змогу визначати причини, які забезпечують конкурентні переваги різноманітних форм та систем взаємодії економічних агентів як передумов виживання та відтворення інститутів в умовах еволюційних трансформацій. Трансакційні витрати, спрямовані на зниження втрат і пов'язані з функціонуванням інституту оподаткування, включають витрати інституціоналізації та витрати на адміністрування податків та на дотримання норм інституту, що в поєднанні виступають витратами на забезпечення функціонування інституту оподаткування.

Загалом, завдання інститутів – створювати такі рамкові умови, які дають змогу економити на трансакційних витратах, тобто витратах на пошук і обробку інформації, захист власності, укладення й обслуговування контрактів. Податки при такому підході характеризуються трансакційними витратами особливого виду. В обмін на сплату податків громадяни отримують від держави трансакційні блага – соціальні і суспільні блага, соціальну систему, гарантії прав власності, особистої безпеки тощо. Це у свою чергу значно спрощує і здешевлює взаємодію учасників економічних процесів, що дає змогу державі мінімізувати їх трансакційні збитки.

Представники інституціональної теорії і теорії раціонального вибору особливо важливим вбачали аналіз взаємозв'язку між трансакційними витратами, які несуть групи учасники фіскальних взаємодій, з безпосереднім рівнем оподаткування та причинами ухилення від сплати податків. На їхню думку, ступінь перенесення державою на податкоплатників податкового тягара значною мірою визначається здатністю бюрократичних структур до: переговорів з платниками податків; визначення видів діяльності, яка підпадає під оподаткування; та здійснення моніторингу рівня податкового навантаження на осіб, які є його носіями. У цьому контексті цілком слушним є трактування інститутів класиком інституціональної теорії Д. Нортом, згідно з яким останні розглядаються як «формальні правилами, неформальні обмеження і способи забезпечення дієвості обмежень» або як «правила, механізми, що забезпечують їх виконання і норми

поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми» [3, с. 18]. Згідно із цим підходом, економічні правила та їхня структура визначають граєм «можливості з максимізації особистої вигоди за допомогою здійснення обміну» [3, с. 68].

Усвідомлюючи, що економічні агенти як учасники взаємодій діють відповідно до власних інтересів, тому, *безумовно, забезпечення стимулів до економічного зростання і розвитку буде залежати багатоманітним чином від системи формальних правил оподаткування і механізмів контролю за їх дотриманням та їх «вартістю» для пересічного платника податків і держави.* Зазначимо, що у суспільстві, де формальні норми є ефективними у забезпеченні індивідуального інтересу, роль неформальних інститутів є незначною. У протилежному випадку, якщо з урахуванням відповідних причин функції суспільного інституту не формалізовані або формалізовані нена належним чином, більший прояв знаходять саме неформальні взаємодії.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Значний розвиток інститутів оподаткування у контексті виконуваних ними цілого спектру засад, завдань та функцій зумовлює їх повне включення в інституціональну систему суспільства та актуалізує їх пізнання як системних інституціональних одиниць. У результаті незнання закономірностей функціонування неформальних інститутів та нехтування ними зумовлюють суперечливий характер теоретико-методологічної бази податкового реформування, поспішне прийняття політично ангажованих законодавчих актів та здійснення постійних змін до них, що дискредитує державу як гаранта та базовий суспільний інститут, провокуючи опортуністичну поведінку учасників економічних процесів. У цьому

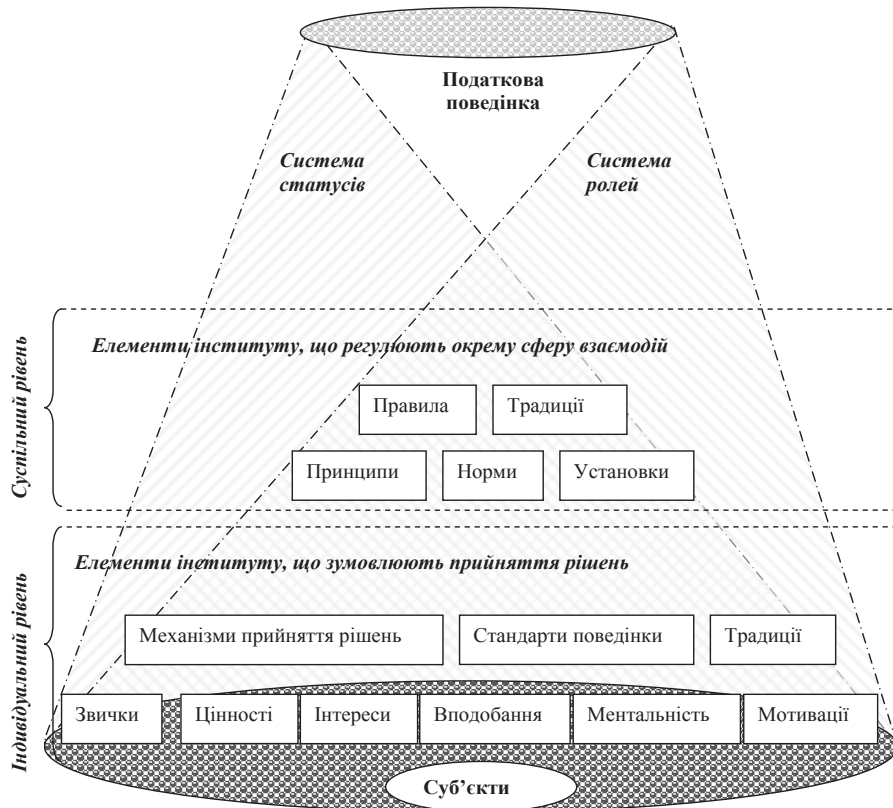


Рис. 2. Неформальний інститут оподаткування: складові та вплив на податкову поведінку

Джерело: складено автором самостійно

контексті твердження про домінування неформальних інститутів є лише свідченням неефективності функціонування в суспільстві формальних норм, правил поведінки, неефективного трансакційного обміну.

Подальше дослідження інститутів оподаткування в майбутньому дасть змогу не лише значно розширити межі предметного поля оподаткування, комплексно уточнити склад та структуру інститутів оподаткування, виявити їх основні суперечності і закономірності еволюції як унікального елементу соціально-економічних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Меркулова Т.В. Институциональная сущность налога // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2005. – № 650. – С. 43-46.
2. Меркулова Т.В. Формальный и неформальный институты налога: взаимосвязи и противоречия. Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. Випуск 91. – С. 64-70.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Фонд экономической книги начала, 1997. – 180 с.
4. Рэдклифф-Браун А.Р. Структура и функция в примитивном обществе. Очерки и лекции [Электронный ресурс] / А.Р. Рэдклифф-Браун. – М. : Изд. фирма «Восточная литература», 2001. – РАН.159. – (Этнографическая библиотека). – Режим доступа : http://yanko.lib.ru/books/cultur/radcliffe-brown_struct_function_in_prim_society.htm.
5. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. з англ. – Книга 5. Про прибутки правителя або держави. – К. : Port-Royal, 2001. – 593 с.
6. Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские. Серия: Классическая философская мысль. – Минск : Современный литератор, 1998. 1408 с.
7. Ходжсон Дж. Что такое институты? // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 27-40.

УДК 005.334:658.1

Сілакова Г.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій*

Петрик С.В.

*студентка
Національного університету харчових технологій*

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено підходи щодо визначення сутності категорії «фінансовий ризик». Наведено характерні ознаки фінансових ризиків підприємства. Виявлено основні причини виникнення фінансових ризиків на підприємстві. Систематизовано основні види фінансових ризиків та визначено їхній вплив на фінансову безпеку підприємства. Запропоновано класифікацію фінансових ризиків підприємства, яка є найбільш повною та ефективною у застосуванні. Також наведено методи зниження ступеня впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства.

Ключові слова: фінансовий ризик, види фінансових ризиків, причини виникнення фінансових ризиків, методи зниження фінансових ризиків, фінансова безпека підприємства.

Сілакова А.В., Петрик С.В. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы подходы к определению сущности категории «финансовый риск». Приведены характерные признаки финансовых рисков предприятия. Выявлены основные причины возникновения финансовых рисков на предприятии. Систематизированы основные виды финансовых рисков и определено их влияние на финансовую безопасность предприятия. Предложена классификация финансовых рисков предприятия, которая является наиболее полной и эффективной в применении. Также приведены методы снижения степени влияния финансовых рисков на деятельность предприятия.

Ключевые слова: финансовый риск, виды финансовых рисков, причины возникновения финансовых рисков, методы снижения финансовых рисков, финансовая безопасность предприятия.

Silakova H.V., Petrik S.V. FINANCIAL RISKS IN SYSTEM FINANCIAL SECURITY OF AN ENTERPRISE

Investigated approaches to the definition of category «financial risk». Presented the characteristics financial risks of an enterprise. Identified the basic causes of the financial risks in an enterprise. Systematized the main types of financial risks and determined their impact on the financial security of an enterprise. Suggested the classification of financial risks of an enterprise, which is the most completed and efficient to use. Also showed the methods of reducing the impact of financial risks in an enterprise.

Keywords: financial risk, types of financial risks, the causes of financial risks, methods of reducing financial risks, financial security of an enterprise.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічної науки все більше уваги приділяється питанням підвищення ефективності діяльності підприємства в умовах невизначеності середовища його функціонування. У зв'язку з цим усе частіше на перший план висуваються проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємства. При цьому най-

важливішою складовою реформування економіки та забезпечення фінансової безпеки підприємства є удосконалення методів мінімізації фінансових ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування наукового підходу до вивчення сутності фінансових ризиків та шляхів мінімізації їхнього впливу на діяльність підприєм-

ства зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, зокрема: В.Г. Бабенко, І.О. Бланк, Г.І. Великоіваненко, В.В. Вітлінський, Дж.І. Фіннерті, Ф.Лі Черг, О.С. Шапкін, В.О. Шапкін та ін.

У зв'язку з фінансово-економічною кризою і спробами виходу з неї посилилася увага економістів до нових аспектів проблеми ризиків у системі фінансової безпеки. У цьому плані становлять інтерес роботи О.І. Барановського, С.В. Васильчика, О.С. Журавки, В.А. Ліпкана, Г.В. Ложкіна, Л.В. Нечипорука, В.М. Поповича, Г.Дж. Шиназі та ін.

Разом із тим дослідження літературних джерел показало, що в економічній літературі відсутня єдина точка зору щодо визначення сутності категорії «фінансовий ризик», класифікації фінансових ризиків, взаємозв'язку фінансових ризиків і фінансової безпеки підприємства, а також розробки та впровадження елементів і процедур мінімізації фінансових ризиків у систему фінансової безпеки підприємства.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у дослідженні підходів щодо визначення поняття фінансового ризику підприємства та методів мінімізації фінансових ризиків у системі фінансової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова діяльність підприємства у всіх її формах пов'язана з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати цієї діяльності досить висока, як і на фінансову безпеку в цілому. Ризики, супутні фінансовій діяльності підприємства, виділяються в особливу групу ризиків, які носять назву «фінансові ризики». Фінансові ризики відіграють найбільш зна-

чушу роль у загальному портфелі підприємницьких ризиків підприємства.

Сукупність сучасних підходів щодо трактування поняття «фінансовий ризик» є досить значною, що вимагає детального їх вивчення і структуризації (табл. 1).

Дослідивши підходи вчених-економістів щодо визначення поняття «фінансовий ризик», можна зробити висновок, що основними перевагами трактувань даної економічної категорії є врахування таких аспектів: ознак фінансових ризиків підприємств; місця фінансових ризиків у господарській діяльності підприємства; сфери виникнення фінансових ризиків підприємства; зовнішніх фінансових відносин підприємства. Серед недоліків можна виділити неврахування наслідків дії фінансових ризиків на господарську діяльність підприємства, внутрішніх фінансових відносин підприємства тощо.

Щоб краще зрозуміти сутність поняття «фінансовий ризик», пропонуємо розглянути його основні характеристики [14]:

1. Економічна природа. Фінансовий ризик проявляється у сфері економічної діяльності підприємства, прямо пов'язаний із формуванням його доходів і характеризується можливими економічними втратами в процесі здійснення фінансової діяльності.
2. Об'єктивність прояву. Фінансовий ризик є об'єктивним явищем у функціонуванні будь-якого підприємства; він супроводжує практично всі види фінансових операцій і всі напрямки його фінансової діяльності.
3. Дія в умовах вибору. Така дія виконується фінансовим менеджером в умовах ризикової ситуа-

Таблиця 1

Систематизація поглядів щодо сутності поняття «фінансовий ризик»

Автор	Сутність поняття «фінансовий ризик»
В.Г. Бабенко [1, с. 12]	економічна категорія, що відображає об'єктивно наявні невизначеність та конфліктність, які виникають у відносинах щодо створення, розподілу, перерозподілу та споживання доданої вартості та частини національного багатства між суб'єктами економічної діяльності
І.О. Бланк [2, с. 522]	результат вибору його власниками чи менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного результату фінансової діяльності за ймовірності понесення фінансових втрат за умов його реалізації
І.П. Булеєв, Н.Д. Прокопенко, Н.С. Брюховецька, Г.О. Маланчина [3 с. 347]	ризик, що виникає у сфері відносин підприємств із банками та іншими інститутами
В.А. Васильєв, А.В. Льотчиків, В.С. Лялін [4, с. 201]	можливість (загроза) втрати особою чи організацією в результаті здійснення певної фінансової діяльності частини власних ресурсів або доходів (прибутку), що заплановано в майбутньому
Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко [5, с. 288]	ризик, викликаний невизначеністю природних, людських та економічних факторів, що за несприятливих умов можуть призвести до збитків у господарсько-фінансовій діяльності
Т.А. Говорущко [6, с. 164]	ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності
Л.І. Донець [7, с. 22]	ризик, що виникає при здійсненні фінансового підприємництва чи фінансових угод, виходячи з того, що у фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або кошти
М.С. Кляпків [8, с. 81-83]	у широкому значенні – ризики, які характеризуються ймовірністю втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) у господарській діяльності; у вузькому значенні – частина комерційних ризиків, пов'язана з ймовірністю фінансових втрат внаслідок операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах
В.В. Масалітіна [9, с. 3]	невизначеність, що пов'язана із залученням та використанням власних та запозичених джерел фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства
М.І. Сакович [10, с. 93]	ймовірність настання такого результату, який призведе до зміни фінансових показників діяльності підприємства (у першу чергу прибутковості й ефективності діяльності)
Черг Ф.Лі, Дж.І. Фіннерті [11, с. 143]	неспроможність підприємства обслуговувати власні зобов'язання перед третіми особами та ймовірність оголошення його банкрутом
О.С. Шапкін, В.О. Шапкін [12, с. 157]	спекулятивний ризик, для якого можливий як позитивний, так і негативний результат
В.М. Шелудько [13, с. 287]	ризик не отримати задовільний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності підприємства

ції або ситуації невизначеності тільки при наявності варіантів цього вибору. У цій характеристиці фінансовий ризик проявляється як на стадії вибору (прийняття) рішення, так і на стадії його реалізації. Як дія в умовах вибору фінансовий ризик є способом практичного вирішення суперечностей у розвитку можливих умов здійснення майбутньої фінансової діяльності.

4. Альтернативність вибору. Фінансовий ризик передбачає необхідність вибору альтернативи дій фінансового менеджера. У будь-яких видах ситуацій ризику або невизначеності існує, щонайменше, дві альтернативи – прийняти на себе фінансовий ризик або відмовитися від нього. У реальній практиці таких варіантів набагато більше і залежно від конкретного змісту умов ризику або невизначеності вони характеризуються різним ступенем складності і методами вибору.

5. Цілеспрямована дія. Фінансовий ризик завжди розглядається відносно конкретної мети, на досягнення якої він спрямований. Як правило, такою метою є отримання певної суми (або рівня) доходу в результаті здійснення окремої фінансової операції або фінансової діяльності в цілому.

6. Ймовірність досягнення мети. Наявність ймовірності відхилення від мети є атрибутом будь-якого фінансового ризику, що відображає його зміст. При цьому кількісна ідентифікація цієї ймовірності в умовах ризику істотно відрізняється від умов невизначеності. Умови ризику характеризуються як сукупність майбутніх варіантів здійснення фінансової діяльності, в яких існує об'єктивна можливість кількісно оцінити ймовірність досягнення цільового результату. На відміну від них, умови невизначеності розглядаються як сукупність майбутніх варіантів можливостей здійснення фінансової діяльності, в яких ймовірність досягнення цільового результату в кількісному вираженні не може бути встановлена.

7. Невизначеність наслідків. Ця характеристика фінансового ризику визначається неможливістю детермінувати кількісний фінансовий результат (у першу чергу, прибутковість здійснюваних фінансових операцій) у процесі прийняття фінансових рішень.

8. Очікувана несприятливість наслідків. Рівень фінансового ризику оцінюється, насамперед, розмірами можливого економічного збитку. Цей економічний збиток в процесі реалізації фінансового ризику може приймати різні форми – втрата прибутку, доходу, частини або всієї суми капіталу підприємства.

9. Динамічність рівня. Рівень фінансового ризику, притаманний тій чи іншій фінансовій операції або певному виду фінансової діяльності підприємства, істотно варіює в часі, тобто залежить від тривалості здійснення фінансової операції. Фактор часу впливає на рівень фінансового ризику, проявляється в альтернативності форм вкладення капіталу, можливості зростання темпів інфляції, невизначеності руху ставки позикового відсотка тощо.

10. Суб'єктивність оцінки. Незважаючи на об'єктивну природу фінансового ризику як економічного явища, оцінка його рівня носить суб'єктивний характер. Ця суб'єктивність, тобто нерівнозначність оцінки даного об'єктивного явища різними суб'єктами здійснення цієї оцінки, визначається різним рівнем повноти та достовірності інформативної бази, кваліфікацією фінансових менеджерів, їхнім досвідом роботи у сфері ризик-менеджменту та іншими факторами.

Розглянуті основні характеристики фінансового ризику дають змогу сформулювати його таким чином: фінансовий ризик підприємства являє собою ризик настання негативної події, що впливає на зниження доходу або капіталу, який виникає через невизначеність умов фінансово-господарської діяльності підприємства (з неможливістю виконання підприємством фінансових зобов'язань перед партнерами в результаті нестабільності купівельної спроможності грошей, формування неоптимальної структури капіталу тощо).

Розглянемо основні причини виникнення фінансових ризиків:

1. Спонтанність природних процесів і явищ, стихійні лиха. Прояв стихійних сил природи – землетруси, повені, урагани, а також мороз, ожеледь, град, посуха можуть мати серйозний негативний вплив на результати підприємницької діяльності, стати джерелом непередбачених витрат.

2. Випадковість. Ймовірна сутність багатьох соціально-економічних і технологічних процесів, багатоваріантність відносин, в які вступають суб'єкти підприємницької діяльності, призводять до того, що в подібних умовах одна і та ж подія відбувається неоднаково, тобто має місце елемент випадковості.

3. Наявність протидіючих тенденцій, зіткнення суперечливих інтересів. Прояв цього джерела фінансового ризику дуже різноманітне: від війни і міжнаціональних конфліктів, до конкуренції і просто розбіжності інтересів.

4. Ймовірнісний характер науково-технічного прогресу. Загальний напрямок розвитку науки і техніки, особливо на найближчий період, може бути передбачений з відомою точністю. Однак визначити конкретні наслідки повною мірою практично неможливо. Технічний прогрес не здійснений без ризику, що обумовлено його ймовірнісною природою, оскільки витрати і особливо результати розтягнуті і віддалені в часі.

5. Існування невизначеності пов'язано також з неповнотою, недостатністю інформації про об'єкт, процес, явище, щодо якого приймається рішення; з обмеженістю людини у зборі та обробці інформації; з постійною мінливістю цієї інформації.

6. До джерел, що сприяють виникненню невизначеності і ризику, належить складність самого процесу пізнання: неможливість однозначного пізнання об'єкта в сформованих умовах рівня і методів наукового пізнання; відносна обмеженість свідомої діяльності людини; наявність відмінностей в соціально-психологічних установках, ідеалах, намірах, оцінках, стереотипах поведінки.

Важливе значення для всебічної характеристики фінансових ризиків має їх науково-обґрунтована класифікація. Так, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [15, с. 501] до основних видів відносять фінансові ризики, які генеруються невизначеністю внутрішніх та зовнішніх умов реалізації фінансової діяльності підприємства (ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, інвестиційний, інфляційний, процентний, валютний, депозитний, кредитний, податковий тощо).

В.В. Вітлінський та Г.І. Великоіваненко [16, с. 101] поділяють фінансові ризики на кредитні, відсоткові, валютні та втраченого зиску.

М.В. Хохлов [17, с. 33] пропонує класифікувати фінансові ризики на валютні (операційні, трансакційні, економічні), відсоткові (позиційні, портфельні, економічні) та портфельні (систематичні, несистематичні).

Ще однією з найкращих, на нашу думку, є класифікація, запропонована російськими науковцями О.С. Шапкіним та В.О. Шапкіним [12, с. 157]: 1) ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей (інфляційні та дефляційні ризики; валютні ризики; ризик ліквідності); 2) інвестиційні ризики (ризик втраченої вигоди; ризик прямих фінансових втрат; ризик зниження прибутковості: процентні ризики; кредитні ризики – біржові ризики, селективні ризики, ризики банкрутства).

Водночас деякі з розглянутих класифікацій фінансових ризиків не відповідають правилам побудови класифікацій, що обмежує можливості їх практичного застосування. Разом із цим в економічній літературі відсутня комплексна класифікація можливих фінансових ризиків діяльності підприємства. Тому, пропонуємо класифікацію, яка, на нашу думку, є найбільш повною та ефективною у застосуванні: 1) за джерелами виникнення (зовнішній і внутрішній); 2) за сферами локалізації грошових потоків (кредитний, інвестиційний, факторинговий, форфейтинговий, лізинговий, виробничий, комерційний тощо); 3) за кінцевим результатом (чистий і спекулятивний); 4) за можливістю страхування (з можливістю страхування та без можливості страхування); 5) за фінансовими наслідками (ризик ліквідації підприємства, ризик платоспроможності, ризик фінансової стійкості, депозитний ризик, ризик не виплати дивідендів, ризик отримання (втрати) економічної вигоди); 6) за рівнем фінансових втрат (мінімальний, малий, середній, високий, максимальний, катастрофічний); 7) за проявом у часі (безперервний та періодичний); 8) за функціями фінансового управління (ризик фінансового планування, обліковий фінансовий ризик, ризик фінансового аналізу, ризик фінансового контролю, ризик фінансового регулювання, ризик фінансового прогнозування); 9) за типами розвитку підприємства (еволюційного розвитку та революційного розвитку); 10) за етапами життєвого циклу підприємства (ризик підготовчого етапу, ризик інвестиційного етапу, ризик етапу освоєння ринку, ризик етапу зростання, ризик етапу зрілості, ризик етапу поновлення, ризик етапу занепаду (відновлення)); 11) за джерелами формування (ризик власного капіталу, ризик позикового капіталу, ризик структури капіталу); 12) за рівнями економічної системи (макроекономічний і мікроекономічний); 13) за ступенем управління (незнижуваний, знижуваний, повністю виключений); 14) за масштабом (локальний, галузевий, регіональний, національний, світовий).

Після виявлення можливих фінансових ризиків, з якими може зіткнутися підприємство в процесі здійснення фінансової діяльності, визначення факторів, що впливають на рівень ризику та оцінки ризику, а також виявлення потенційних втрат, що пов'язані з ними, перед підприємством стоїть завдання розробки мінімізації фінансових ризиків. Таким чином, фахівець з ризику повинен прийняти рішення про вибір найбільш прийнятних шляхів нейтралізації фінансових ризиків та обрати найбільш прийнятний метод зниження ризику.

Зниження ступеня ризику – це скорочення ймовірності та обсягу втрат. З метою зниження ступеня ризику застосовуються різні прийоми. Найбільш поширеними серед них є [9; 12; 14; 17]:

1. Ухилення від ризику дає змогу повністю уникнути потенційних втрат, пов'язаних із фінансовими ризиками, але, з іншого боку, не дає змогу отримати прибутки, пов'язані з ризикованою діяльністю. Крім цього, ухилення від фінансового ризику може бути

просто неможливим, до того ж ухилення від одного виду ризику може призвести до виникнення інших. Тому, як правило, даний спосіб застосовується лише щодо дуже великих ризиків.

2. Прийняття фінансового ризику на себе. Основним завданням підприємства є пошук джерел необхідних ресурсів для покриття можливих втрат. В даному випадку втрати покриваються за рахунок будь-яких ресурсів, що залишилися після настання фінансового ризику і, як наслідок, – понесення втрат. Якщо залишку ресурсів у підприємства недостатньо, то це може призвести до скорочення обсягів діяльності.

3. Трансферт фінансового ризику заснований на передачі таких ризиків партнерам за окремими фінансовими операціями. При цьому партнерам передається та частина фінансових ризиків підприємства, за якою вони мають більше можливостей нейтралізації їхніх негативних наслідків і володіють більш ефективними способами внутрішнього страхового захисту.

4. Страхування ризику. Передбачає зобов'язання страховика за страховими виплатами у розмірі повної або часткової компенсації втрат доходів (додаткових витрат) особи, на користь якої укладено договір страхування.

5. Об'єднання ризику. Спосіб мінімізації або нейтралізації фінансових ризиків, за якого підприємство має можливість зменшити рівень власного ризику, залучаючи до вирішення загальних проблем інші підприємства і фізичних осіб, зацікавлених в успіху спільної справи.

6. Диверсифікація являє собою процес розподілу капіталу між різними об'єктами вкладення, які безпосередньо не пов'язані між собою. Диверсифікація дає змогу уникнути частини ризику при розподілі капіталу між різноманітними видами діяльності.

7. Хеджування – це система укладання термінових контрактів і угод, що враховує ймовірні в майбутньому зміни обмінних валютних курсів і має на меті уникнення несприятливих наслідків цих змін.

8. Важливим напрямком нейтралізації фінансових ризиків є лімітування їх концентрації. Механізм лімітування концентрації фінансових ризиків використовується за тими їх видами, які виходять за межі допустимого їх рівня, тобто за фінансовими операціями, які здійснюються в зоні критичного чи катастрофічного ризику. Таке лімітування реалізується шляхом встановлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів в процесі розробки політики здійснення різних аспектів фінансової діяльності.

9. Метод бюджетування з метою зниження ризику втрати платоспроможності. Бюджет руху грошових коштів розробляється на рік із розподілом по місяцях і дає змогу за даними прогнозу грошових надходжень і виплат визначити надлишок або нестачу коштів для фінансування господарської діяльності підприємства. Для періодів із від'ємним значенням потоку необхідно передбачити зовнішнє фінансування. Збільшення частки запозичених джерел призводить до погіршення платоспроможності. Отже, завдання полягає в тому, щоб віднайти таке співвідношення між запозиченими й власними джерелами фінансування від'ємного чистого грошового потоку, яке б забезпечувало прийнятний рівень ризику втрати платоспроможності.

10. Інші методи (забезпечення стягнення з контрагента по фінансовій операції додаткової премії за ризик; отримання від контрагентів певних гарантій; скорочення переліку форс-мажорних обставин у

контрактах з контрагентами; забезпечення компенсації можливих фінансових втрат за ризиками за рахунок передбачення системи штрафних санкцій тощо).

Вище були розглянуті лише основні методи зниження фінансових ризиків. Вони можуть бути істотно доповнені з урахуванням специфіки фінансової діяльності підприємства і конкретного складу портфеля фінансових ризиків.

Висновки. У цілому сучасне підприємство повинно управляти фінансовими ризиками, які виникають унаслідок різних дестабілізуючих чинників. Для забезпечення фінансової безпеки і можливості передбачення фінансових ризиків на підприємстві повинна існувати система управління фінансовою безпекою підприємства в цілому. Тому на кожному підприємстві нагальним завданням є розробка дієвої системи забезпечення фінансової безпеки, яка характеризується тісним взаємозв'язком і взаємообумовленістю її окремих складових, тому при прийнятті управлінських рішень потрібно враховувати цей взаємний вплив одних факторів на інші.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко В.Г. Страхування фінансових ризиків як механізм надання гарантій суб'єктам підприємницької діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / В.Г. Бабенко ; Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2007. – 21 с.
2. Бланк І.А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Булеев И.П. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики : монография / [Булеев И.П., Прокопенко Н.Д., Брюховецкая Н.Е., Маланчина Г.О.]. – Донецк, 2007. – 526 с.
4. Васильев В.А. Математические модели оценки и управления финансовыми рисками хозяйствующих субъектов / В.А. Васильев, А.В. Летчиков, В.Е. Лялин // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 4. – С. 200-237.
5. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика : навч.-метод. посіб. / [Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко та ін.] / за заг. ред. проф. Н.М. Внукової. – Харків : Вид-во «Бурун Книга», 2004. – 376 с.
6. Говорушко Т.А. Страхувальні послуги : підруч. / Т.А. Говорушко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 376 с.
7. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посіб. / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
8. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків : монографія / М.С. Клапків. – Тернопіль : Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
9. Масалітіна В.В. Планування руху грошових коштів в системі управління фінансовими ризиками : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / В.В. Масалітіна ; Нац. трансп. ун-т. – К., 2002. – 20 с.
10. Сакович М.І. Ризики финансовых вложений предприятий: сущность, классификация, управление / М.И. Сакович. // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 27(208). – Экономика. – Вып. 29. – С. 92-95.
11. Черг Ф. Ли Финансы корпораций: теория, методы и практика : пособие пер. с англ. / Ф. Ли Черг, Джозеф И. Финнерти. – М. : ИНФРА-М, 2000. – XVIII. – 686 с.
12. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 8-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 544 с.
13. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : підруч. / В.М. Шелудько. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 535 с.
14. Продченко І.А. Теоретические основы финансового менеджмента : учеб.-метод. материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.e-college.ru/xbooks/xbook063/book/index/index.html?go=part-011*page.htm.
15. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
16. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
17. Хохлов Н.В. Управление риском : учеб. пособие для вузов / Н.В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.

УДК 336.774

Слободянюк О.В.*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі***Степанова І.В.***старший викладач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

РИНОК ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану ринку лізингових послуг в Україні, а саме: проаналізовано динаміку надання послуг фінансового лізингу, охарактеризовано структуру лізингового портфеля за галузями. З'ясовані причини, що впливають на його розвиток.

Ключові слова: лізинг, ринок лізингових послуг, лізингові послуги, лізингові компанії, лізинговий портфель.

Слободянюк О.В., Степанова І.В. РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию современного состояния рынка лизинговых услуг в Украине, а именно: проанализирована динамика предоставления услуг финансового лизинга, охарактеризована структура лизингового портфеля по отраслям. Выявлены причины, влияющие на его развитие.

Ключевые слова: лизинг, рынок лизинговых услуг, лизинговые услуги, лизинговые компании, лизинговый портфель.

Slobodyanyuk O.V., Stepanova I.V. THE LEASING SERVICES MARKET IN UKRAINE

The article investigates the current state of the leasing services market in Ukraine, specifically: analyses the dynamics of provision of financial leasing services, describes the structure of the leasing portfolio by sectors. In the article the reasons of influence on its development were brought to light.

Keywords: leasing, leasing market, leasing services, leasing company, leasing brief-case.

Постановка проблеми. Оскільки лізинг є альтернативою кредитуванню банків та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічно-господарської діяльності, актуальність теми не викликає сумнівів.

Упродовж останніх років ринок лізингу набуває все більшої популярності серед українських підприємців, що підтверджується швидкими темпами його зростання. Для ефективного функціонування ринку лізингу в нашій країні необхідно проаналізувати ситуацію, що нині склалася, визначити проблеми, які характерні для ринку лізингу та запропонувати можливі заходи щодо їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку ринку лізингових послуг розглядаються у працях багатьох сучасних науковців, а саме: В.Т. Александров, І.О. Білан, О.В. Борисюк, О.О. Міщанчук, О.Б. Васильчишин, О.А. Горбатенко, А.П. Кущик, Є.І. Гергель, А.М. Мороз, Є.О. Стаднік та ін. Проте певні питання, пов'язані з особливостями ринку лізингових послуг, потребують постійного моніторингу.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у виявленні основних тенденцій розвитку ринку лізингових послуг в Україні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Зміст і роль лізингу в теорії та практиці трактуються по-різному. Одні розглядають лізинг як своєрідний спосіб кредитування підприємницької діяльності; інші повністю отождоюють його з довгостроковою орендою або з однією з її форм, яка у свою чергу зводиться до найманих чи підрядних відносин; треті вважають лізинг завуальованим способом купівлі-продажу засобів виробництва чи права користування чужим майном; а четверті визначають лізинг як дії за чужий рахунок, тобто управління чужим майном за дорученням довірителя [1].

У Законі України «Про лізинг» дано таке визначення цьому поняттю: лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Станом на 30.09.2015 до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг, внесено інформацію про 267 юридичних осіб – лізингодавців та до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 293 фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу [2].

Протягом 2013–2015 років спостерігалось збільшення кількості юридичних осіб з 256 до 267, для яких надання лізингових послуг є основним видом діяльності.

Протягом 9 місяців 2015 року фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, укладено 2 713 договорів фінансового лізингу на суму 4 976,3 млн грн. Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, становить 4 028,8 млн грн.

Вартість чинних договорів фінансового лізингу станом на 30.09.2015 становить 29 981,8 млн грн. Близько 99,9% усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами (табл. 1).

Станом на 30.09.2015 відбулося збільшення зареєстрованих установ на 1,1% порівняно з відповідним періодом попереднього року, але відбулося скорочення кількості діючих і укладених за звітний період

Таблиця 1
Інформація щодо вартості договорів
фінансового лізингу та їх кількості
за III квартал 2013–III квартал 2015 рр.

Період	Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період, (млн грн)		Кількість договорів фінансового лізингу (од.), укладених за період	
	юридичними особами	фінансовими компаніями	юридичними особами	фінансовими компаніями
9 місяців 2013 р.	29787,6	6,3	8147	25
9 місяців 2014 р.	5328,5	122,5	6501	17
9 місяців 2015 р.	4973,6	3,2	2700	13

договорів на 17,6% та 58,5% відповідно. При цьому знизилася і вартість договорів на 47,9% і 6,7% відповідно. Дані наведені в таблиці 2.

Негативна динаміка ринку лізингу пов'язана з проблемами лізингодавців, які їм створює українське законодавство. Найголовнішою з них є недосконалість українського законодавства. Цей факт не дає змогу ринку повноцінно розвиватися, а компанії, у свою чергу, зазнають збитків.

За 9 місяців 2015 року загальний обсяг джерел фінансування юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній становить 4 026,8 млн грн, що на 279,7 млн грн, або на 6,5% більше порівняно з відповідним періодом 2014 року [2].

У структурі джерел фінансування лізингових операцій юридичних осіб – лізингодавців найбільшу частку займає власний капітал 38,6% (1 555,5 млн грн).

Вартість договорів фінансового лізингу за галузями подана в таблиці 3.

За підсумками III кварталу 2015 року найбільшими споживачами лізингових послуг є:

- транспортна галузь, вартість договорів становить 10 939,8 млн грн (станом на 30.09.2014 – 37 275,2 млн грн, спад на 70,7% (26 335,4 млн грн));
- сільське господарство, вартість договорів становить 7 621,8 млн грн (станом на 30.09.2014 – 9 971,1 млн грн, спад на 23,6% (2 349,3 млн грн));
- добувна промисловість, вартість договорів становить 1 623,6 млн грн (станом на 30.09.2014 – 955,2 млн грн, ріст на 70,0% (668,4 млн грн));
- будівництво, вартість договорів становить 1 375,1 млн грн (станом на 30.09.2014 – 2 090,2 млн грн, спад на 34,2% (715,1 млн грн));
- сфера послуг, вартість договорів становить 1 038,3 млн грн (станом на 30.09.2014 – 1 229,3 млн грн, спад на 15,5% (191,0 млн грн)).

Спостерігається тенденція до зменшення частки довгострокових договорів лізингу. Договори, термін дії яких більше 5 або дорівнює 10 рокам порівняно з аналогічною датою минулого року, зменшилися на 71,1% (21 360,3 млн грн), договори з терміном дії більше 10 років показали незначний ріст на 8,1% (96,0 млн грн). Вартість договорів фінансового лізингу строком до 2 років зменшилася на 3,2% (107,1 млн грн), строком від 2 до 5 років зменшилася на 25,9% (5 877,5 млн грн) [2].

Загалом, лізинг як форма підприємницької діяльності дуже важливий, оскільки для виробників роз-

Таблиця 2
Динаміка основних показників діяльності лізингодавців за III квартал 2013–III квартал 2015 рр.

Показник	Станом на 30.09.2013	Станом на 30.09.2014	Станом на 30.09.2015	Темп приросту % (2014/2013)	Темп приросту % (2015/2014)
Кількість зареєстрованих установ	256	264	267	3,1	1,1
Вартість діючих договорів фін. лізингу (млн грн)	68255,4	57089,6	29723,2	-16,4	-47,9
Кількість діючих договорів фін. лізингу (од.)	21746	27628	22773	27,0	-17,6
Вартість договорів фін. лізингу, укладених за звітний період (млн грн.)	29787,6	5328,5	4973,1	-82,1	-6,7
Кількість договорів фін. лізингу, укладених за звітний період (од.)	8147	6501	2700	-20,2	-58,5

Таблиця 3
Вартість договорів фінансового лізингу за галузями станом на 30.09.2014 та 30.09.2015 млн грн

Назва галузі	Станом на 30.09.2014	Станом на 30.09.2015	Темпи приросту (III квартал 2015/ III квартал 2014)	
			Абсолютний	%
будівництво	2 090,2	1 375,1	-715,1	-34,2
добувна промисловість	955,2	1 623,6	668,4	70,0
легка промисловість	121,8	47,3	-74,5	-61,2
машинобудування	266,1	322,0	55,9	21,0
металургія	50,6	128,7	78,1	154,3
сільське господарство	9 971,1	7 621,8	-2 349,3	-23,6
сфера послуг	1 229,3	1 038,3	-191,0	-15,5
транспорт	37 275,2	10939,8	-26 335,4	-70,7
харчова промисловість	1 119,0	806,7	-312,3	-27,9
хімічна промисловість	69,2	121,3	52,1	75,3
медичне обслуговування	-	30,0	30,0	-
комп'ютерна та телекомунікаційна сфера	-	75,8	75,8	-
інші	4 082,9	5 776,9	1 694,0	41,5
Всього	57230,6	29981,8	-27 248,8	-47,6

ширюються можливості збуту власної продукції, особливо тієї, яка дорого коштує. Для лізингодавців лізинг – це більш економічно вигідна форма здачі майна в найм завдяки порівняно високому рівню лізингових платежів.

Лізингоотримувачеві надається можливість оперативного поновлення виробничих фондів за рахунок отримання нового дорогого обладнання в користування без його повної оплати. Лізинг одночасно активізує інвестиції приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшує фінансове становище безпосередніх товаровиробників і підвищує конкурентоспроможність малого і середнього вітчизняного бізнесу [4, с. 89].

Досвід багатьох країн доводить, що лізинг потенційно може стати альтернативою кредитуванню, а за умови ефективної державної підтримки стимулювати модернізацію цілих галузей економіки. Рівень розвитку лізингових послуг у країні визначають:

- нормативно-правове регулювання ринку лізингу;
- державна підтримка;
- макроекономічні умови;
- стан інвестиційного ринку;
- можливості бухгалтерського та податкового обліку.

Незважаючи на перспективність цього бізнесу для всіх суб'єктів лізингових відносин, порівняно зі світовим ринком частка лізингу в Україні є мізерною, оскільки існує багато проблем і прогалин у державному регулюванні, які гальмують його розвиток.

Безумовно, що міжнародна фінансова криза торкнулася багатьох країн з розвинутою економікою. Загальноєвропейські тенденції зменшення обсягів лізингу, подорожчання лізингових послуг і пошук нових фінансових інструментів знайшли своє відображення і у вітчизняній економічній системі.

Проте в Україні лізингові компанії зіштовхнулися не тільки із загальноєкономічними, а й зі специфічними проблемами, серед яких:

- різке зростання простроченої заборгованості;
- закритість доступу до відносно дешевих фінансових ресурсів через заборону кредитування в іноземній валюті;
- необхідність зміни та реструктуризації графіків платежів для надійних клієнтів;
- дострокове закриття угод;
- необхідність вилучення предметів лізингу у недобросовісних клієнтів;
- активізація шахрайства;
- відмова страхових компаній у виплаті відшкодування;
- тиск з боку кредиторів.

Серед причин, які перешкоджають розвитку фінансового лізингу в Україні, додатково можна виокремити такі:

- відсутність податкових пільг при здійсненні фінансування лізингових операцій навіть у пріоритетних секторах економіки;
- слабкий розвиток інфраструктури ринку;
- недостатня поінформованість підприємницької спільноти про можливості та переваги лізингового механізму фінансування;
- невідповідність вітчизняного законодавства нормам міжнародного лізингового права;
- виражена тенденція вітчизняного лізингового ринку до залежності від імпорту;
- нестабільна економічна ситуація в країні як головна причина коротко-терміновості укладених угод;

– незацікавленість банків у довгостроковому кредитуванні лізингових угод;

– недостатня фінансова стійкість лізингодавців.

Варто зазначити, що лізинг містить досить цікаві можливості для підприємця, якщо врахувати різноманітність похідних форм лізингу [3].

Висновки. Незважаючи на економічні переваги впровадження лізингу, в Україні він не дуже поширений. Можна назвати багато факторів, що стримують його розвиток, але головним із них є відсутність нормативно-правової бази, яка б досконало регулювала б лізингову діяльність. Закону України «Про лізинг» недостатньо для стимулювання розвитку лізингового бізнесу.

Проте активне впровадження лізингових операцій на підприємствах України може стати потужним імпульсом технічного розвитку, переобладнання виробництва і структурної перебудови економіки.

Впевнено на ринку лізингових послуг тримаються компанії, власниками яких є міжнародні фінансові групи, та банки. Перші можуть розраховувати на підтримку материнських структур, другі завдяки лізинговим операціям розширили перелік своїх послуг та можуть швидше та вигідніше вирішувати проблему мобілізації коштів для закупівлі майна, яке передаватиметься в лізинг.

Напрямами з розвитку ринку лізингових послуг мають стати:

- 1) удосконалення законодавчої бази;
- 2) зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договору лізингу;
- 3) сприяння розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг;
- 4) розробка програми заохочення іноземних інвестицій у формі лізингу;
- 5) забезпечення захисту прав учасників ринку лізингу.

Проаналізовано сучасний стан та особливості функціонування лізингових компаній України. Аналіз засвідчив, що ринок лізингових послуг перебуває в тяжкому стані, але має потенціал. Основними перешкодами на шляху розвитку лізингових відносин стоїть маса проблем, вирішення яких на сучасному етапі є актуальним завданням.

Для вирішення цілої низки проблем необхідна комплексна співпраця як держави в особі уповноважених нею органів, лізингових компаній, так і споживачів, оскільки розвиток лізингу є не тільки засобом підвищення якості та ефективності виробництва, оновлення основних фондів окремого підприємства, а й інтенсифікації розвитку вітчизняної економіки в цілому.

Якщо оцінювати перспективи розвитку лізингу в Україні, то необхідно зазначити, що комерційні банки неспроможні надати весь комплекс послуг із лізингу. Тому постає питання про необхідність створення спеціальних лізингових фірм за аналогією з розвинутими країнами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григоренко Є. Лізинг як перспективний вид діяльності // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 1-2. – С. 12.
2. Інформаційно-аналітичний портал «Лізинг в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://leasinginukraine.com/>.
3. Мороз А.М. Банківські операції : [навч. посіб.] / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/full/441/83/1/1/>.
4. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг [Текст] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – Книга. – 532 с.
5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання

- у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/>.
6. Ринок лізингу. Статистика. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/rating/>.
 7. Стаднік Є.О. Аналіз сучасного стану ринку лізингу в Україні / Є.О. Стаднік // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 6. – С. 60-66.
 8. Шевчук Ю.А. Термінологія та класифікація лізингу / Ю.А. Шевчук // Лізинг в Україні. – 2008. – № 5. – С. 5-6.

УДК 330.131.7:336

Сушко Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету*

Бригінська Л.Г.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри банківської справи
Міжрегіональної Академії управління персоналом*

СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМНИХ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті систематизовано наукові підходи щодо сутності поняття «системний ризик банківської діяльності». Структуровано чинники формування та накопичення системних ризиків банківської діяльності на окремих рівнях. З цих позицій доведено необхідність розробки специфічних підходів щодо оцінювання й управління системних ризиків банківської діяльності в Україні.

Ключові слова: банк, банківська система, зобов'язання, кредит, ризик, системний ризик.

Сушко Н.М., Бригинская Л.Г. СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМНЫХ РИСКОВ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье систематизированы научные подходы к сущности понятия «системный риск банковской деятельности». Структурированы факторы формирования и накопления системных рисков банковской деятельности на отдельных уровнях. С этих позиций доказана необходимость разработки специфических подходов к оценке и управлению системных рисков банковской деятельности в Украине.

Ключевые слова: банк, банковская система, обязательства, кредит, риск, системный риск.

Sushko N.M., Bryhinska L.G. ESSENCE AND FACTORS OF FORMATION OF BANKING SYSTEM RISKS

The paper systemizes scientific approaches towards the essence of the concept of «systemic risk in the banking activity». Factors that form and accumulate systemic risks in the banking activity have been structured on individual levels. From this perspective, the necessity for developing specific approaches in the assessment and management of systemic risks in the banking activity in Ukraine is argued.

Keywords: bank, banking system, liability, credit, risk, systematic risk.

Постановка проблеми. Вагомою причиною посилення глобальної нестабільності сучасності є накопичення системних ризиків у різних сферах світового господарювання і насамперед – у сфері банківського бізнесу. Це зумовлює необхідність поглибленого дослідження теоретичних основ як формування та накопичення системних ризиків взагалі, так і їх сутності та причинної обумовленості саме у банківському секторі. Це дасть змогу розробити більш досконалі практичні підходи щодо оцінки вразливості банків до системних ризиків та можливостей їх регулювання.

Метою статті є дослідження сутності і причинної обумовленості процесів формування та накопичення системних ризиків у банківському секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових та прикладних сферах дослідженню теоретичних основ виникнення системних ризиків, у т.ч. у сфері банківської діяльності, присвячені численні наукові праці відомих учених: М. Агліетта і А. Брендера [1]; О.Дж. Говтвань [2]; Дж. Г. Кауфмана і К. Скотта [3]; А. Легара [4] та ін. Переважно ці дослідження зосереджувалися у площині констатації системних шоків та їх результативності. Теоретичним аспектам формування та накопичення системних ризиків у бан-

ківській сфері присвячені праці відомих українських учених О. Барановського [5], Ю. Заруби і В. Чемериса [6], А. Ковалюк [7], В. Міщенко і С. Науменкової [8], Л. Примостки [9], В. Рисіна [10] та ін. Попри це, донині залишилася проблема розуміння як сутності самого системного ризику, так і системного ризику банківської діяльності. Це пов'язано з відсутністю наукової аргументації причинної обумовленості процесу виникнення та накопичення системного ризику, розмежування рівнів його локалізації тощо. Усе це ускладнює побудову практичного механізму регулювання вразливості банківського сектора до системних ризиків і потребує поглиблення відповідних теоретичних досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна інтерпретація поняття «системного ризику» вперше була представлена в документах міжнародних та зарубіжних фінансово-кредитних установ, де суть досліджуваного поняття, як правило, сконцентрована у частині констатації негативних фактів, подій та результатів (табл. 1).

У документах міжнародних та зарубіжних фінансово-кредитних установ дефініція «системного ризику», як правило, зводиться до констатації фактів та подій, що мають певний негативний результат.

Так, у доповіді Групи 10 (Group of Ten) досить сумнівною і невизначеною є аргументація «системного ризику» з використанням таких понять, як «довіра», «невизначеність» і «цілком можливо» [11]. Крім того, ця дефініція, по суті, характеризує значно ширший аспект проблем, ніж системний ризик, зокрема: ризику землетрусу, початку військових дій або значного збільшення цін на енергоносії цілком вписуються в дане визначення тощо. На противагу цьому у розумінні «системного ризику», що надається БМР [12], МВФ [13], ЄЦБ [14], суть визначення зводиться до конкретних порушень фінансової системи, що можуть призвести до порушень реального сектору економіки. Це, на наш погляд, є більш лаконічним і конкретним розумінням суті «системного ризику», що будуватиметься на зв'язку міжсекторальних елементів сучасної економіки. Але за межі констатації цього зв'язку та його негативного результату ця інтерпретація «системного ризику» також не виходить.

На рівні окремих країн під системним ризиком розуміють, як правило, серйозні несприятливі наслідки для фінансової стабільності (США, Закон Додда-Франка, 2010) [15], ризику для стабільності фінансового сектора, викликані особливостями будови фінансових ринків або розподілу ризиків у фінансовому секторі, а також нестійким рівнем зростання кредитного плеча, боргу або кредиту (Великобританія, 2011) [16]. В Україні визначення системного ризику суттєво різняться на рівні НБУ та НКЦПФР [17; 18], але очевидною характеристикою даної дефініції є її вузькість як результат динамічної взаємодії агентів у фінансово-кредитній мережі, що враховує лише мікроскопічні властивості і топологію даної мережі.

Дослідження системних ризиків широко представлені в працях зарубіжних науковців, зокрема Дж.Г. Кауфмана і К. Скотта, які визначають «системний ризик» як ймовірність збою всієї системи у зв'язку з неієднотністю її окремих частин або компонентів; є наслідком паралельної кореляції між більшістю або всіма елементами системи [3]. У цьому

ж контексті представлено і розуміння системного ризику А. Легаром [4] як подію, у разі настання якої значна кількість фінансових установ одночасно виявляються неплатоспроможними. Подібні визначення надають і такі відомі вчені, як М. Агліетта та А. Брендер [1], О.Дж. Говтвань [2], а саме як потенційну небезпеку появи ситуацій, при яких індивідуальна реакція економічних агентів на виникаючі ризику призводить не до кращого їх розподілу, диверсифікації, а навпаки – до підвищення загальної ненадійності.

Отже, поняття «системного ризику» як у документах фінансово-кредитних установ, так і у працях науковців зводиться до констатації негативних фактів та подій фінансового сектора, а причинно-наслідкові зв'язки його виникнення там концентрують залишаються поза межами уваги. Саме ця характеристика теоретичного обґрунтування системного ризику є однією з причин недосконалості управління процесами їх поширення.

В Україні відправною точкою розуміння «системного ризику» на початку виникнення практичного інтересу до даної дефініції і процесу була довідникова література, де системний ризик трактувався як:

- ризик, при якому нездатність виконати свої зобов'язання одного з учасників системи розрахунків або фінансового ринку викликає нездатність інших учасників або фінансових установ виконати свої зобов'язання [19];
- ризик того, що нездатність одного з учасників виконати свої зобов'язання або порушення у функціонуванні самої системи може призвести до нездатності інших учасників системи або інших фінансових установ [20];
- ймовірність того, що деякі установи в силу того, що у системі платежів вони взаємопов'язані з іншими установами, не зможуть виконати своїх зобов'язань за кредитними угодами в результаті неплатежів [21];
- ризик, при якому нездатність одного з учасників системи або фінансового ринку в цілому вико-

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «системний ризик» у документах фінансово-кредитних установ

Інститут	Інтерпретація «системного ризику»
Група 10 (Group of Ten) [11].	Системний ризик – це ризик того, що якась подія викличе втрату економічної вартості активів або довіри до них, унаслідок чого невизначеність у фінансовій системі збільшиться до рівня, при якому цілком можливо буде значний несприятливий вплив на реальний сектор економіки.
Банк міжнародних розрахунків (БМР) [12].	Системний ризик – це ризик, що виникає внаслідок нездатності одного або декількох фінансових інститутів виконувати своєчасно і в повному обсязі свої зобов'язання перед контрагентами, що стає причиною банкрутства (неплатоспроможності) інших учасників грошово-фінансових відносин.
Міжнародний валютний фонд (МВФ) [13].	Системний ризик – це ризик, що пов'язаний з порушенням функціонування фінансової системи і може істотно негативно впливати на реальну економіку.
Європейський центральний банк (ЄЦБ) [14]	Системний ризик – це ризик настання і поширення істотної системної події, яка негативно впливає на велику кількість системоутворюючих фінансових посередників або ринків.
ФРС США (Закон Додда-Франка) [15]	Системний ризик – це серйозні несприятливі наслідки для фінансової стабільності.
Міністерство фінансів Великобританії [16]	Системний ризик – це ризик дестабілізації фінансового сектора, викликаний особливостями будови фінансових ринків або розподілу ризиків у фінансовому секторі, а також нестійким рівнем зростання кредитного плеча, боргу або кредиту.
Національний банк України (НБУ) [17]	Системний ризик – це неспроможність одного з учасників платіжної системи виконати свої зобов'язання або порушення функціонування самої системи, що призводить до нездатності інших учасників платіжної системи або фінансових інститутів виконати свої зобов'язання належним чином.
Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [18]	Системний ризик – це ризик виникнення збитків у інших учасників клірингу внаслідок неможливості виконання ними своїх зобов'язань у зв'язку з невиконанням (невчасним виконанням) зобов'язань одним учасником унаслідок реалізації у нього кредитного ризику або ризику ліквідності, що може призвести до неможливості завершення усіх розрахунків.

нати свої зобов'язання викликає нездатність інших учасників або фінансових установ виконати свої зобов'язання [22];

- ризик того, що невиконання зобов'язань одним банком почне ланцюгову реакцію і призведе до кризи всієї банківської системи [23].

Очевидно, що переважна більшість цих визначень прив'язується до порушення системи платежів та виконання зобов'язань. У цьому ж руслі характеризують системний ризик і такі відомі українські вчені, як О. Барановський [5], А. Ковалюк [7], В. Міщенко та С. Науменкова [8]. Але варто зазначити, що вперше у вітчизняній науковій літературі з точки зору причинної обумовленості виокремлює системну компоненту ризиків Л. Примостка стосовно портфельного ризику, вважаючи системний ризик частиною загального ризику системи, що залежить від стану економіки в цілому і зумовлюється макроекономічними чинниками, такими як динаміка інвестицій, обсяги зовнішньої торгівлі, зміни податкової політики, стан платіжного балансу [9]. Причинну обумовленість досліджуваного терміну представлено і у працях іншого вітчизняного науковця В.В. Рисіна, який під системним ризиком розуміє «...ймовірність настання системних подій несприятливого характеру, викликаних екзогенними чи ендогенними шоками, які спричиняють нестабільність фінансового ринку та можуть призвести до неплатоспроможності значної кількості взаємозалежних фінансових посередників» [10]. У даному визначенні присутня не лише констатація ризику, але і окреслено чинники, що його провокують, але при цьому виникає інша проблема – пояснення екзогенних чи ендогенних шоків, що в свою чергу мають як певну обумовленість, так і певне навантаження.

Отже, у більшості досліджень суть терміна «системний ризик» зводиться до існування в макроекономічній системі такої рівноваги, при якій будь-який макроекономічний шок може спровокувати значну волатильність цін на виробничі та фінансові активи, зменшення ліквідності і виникнення збитків корпоративних позичальників, аж до їх банкрутства. У наявних підходах щодо трактування «системного ризику» присутні як широке (притаманний всій суспільно-економічній системі), так і вузьке (притаманний лише фінансовій системі) його розуміння, а його концентрація можлива як на горизонтальних, так і на вертикальних зв'язках між учасниками суспільно-економічних чи грошово-кредитних відносин. Саме тому наявні визначення «системного ризику» багато в чому суперечливі і не дають змогу, на наш погляд, повною мірою його закласти теоретичне підґрунтя подальших досліджень відповідних процесів. Критичний огляд наявних підходів щодо розуміння сутності «системного ризику» дав змогу їх структурувати за трьома

рівнями: макроекономічним, мікроекономічним та комбінованим у межах його широкого та вузького розуміння (табл. 2).

Щодо «системних ризиків» банківської діяльності, то, на наш погляд, доцільно використовувати саме широке розуміння трактування поняття «системний ризик» у межах комбінованого підходу, оскільки він сконцентрований і формується як у межах горизонтальних, так і вертикальних зв'язків між учасниками грошово-кредитних відносин. Крім цього, на відміну від наявних відповідних визначень нами пропонується розширити поняття «системний ризик» за рахунок включення причинно-наслідкового зв'язку його формування. Саме тому під «системним ризиком банківської діяльності» варто розуміти ймовірність збою функціонування всієї банківської системи у зв'язку з критичним порушенням планетарної, регіональної, національної чи внутрішньосистемної суспільно-економічної рівноваги, що формує умови для поширення нестабільності у банківській сфері. Доцільність вибору зазначеного визначення в якості базового для подальших досліджень визначається тим, що воно відобрає найбільш важливий причинно-наслідковий зв'язок системного ризику банківської діяльності. Іншими словами, наголошується на тому, що причини виникнення та накопичення системного ризику банківської діяльності є різнопланові і формуються в межах багаторівневого механізму.

У наукових дослідженнях провідних світових учених виділено кілька чинників, що пояснюють формування системних ризиків банківської діяльності: фундаментальна невизначеність майбутнього; інформаційна асиметрія та психологічні фактори [1-6].

Чинник фундаментальної невизначеності майбутнього у процесі виникнення та накопичення системного ризику є об'єктивним, який не можна усунути за допомогою будь-яких засобів обробки інформації, статистичних методів тощо, оскільки кінцевий результат будь-якого інвестиційного рішення обумовлений взаємодією численних загальноринкових та суб'єктивних сил. Така невизначеність майбутнього здатна спонукати інвесторів формувати прикладні правила поведінки, засновані на прихильності стратегії слідування за ринком, і тим самим сприяти наростанню спекулятивного «бульбашки» (наприклад, інвестори можуть покладати вкрай оптимістичні очікування на нові технології ще на стадії їх розробки, які, однак, не можуть реалізуватися у зв'язку з виявленням об'єктивних чинників, що ускладнюють впровадження у виробництво цих технологій).

Інформаційна асиметрія у процесі виникнення та накопичення системних ризиків обумовлена тим, що учасники ринку при прийнятті рішень можуть неправильно сприймати ринкові сигнали або сві-

Таблиця 2

Підходи щодо трактування поняття «системний ризик» у науковій літературі

	Рівень концентрації		
	Макроекономічний	Мікроекономічний	Комбінований
Широке розуміння	Сконцентрований на констатації негативних наслідків системного ризику для всієї суспільно-економічної системи.	Сконцентрований на констатації розвитку ланцюгової реакції негативних наслідків системного ризику для установ фінансової системи.	Сконцентрований як на горизонтальних, так і на вертикальних зв'язках між учасниками грошово-кредитних відносин.
Вузьке розуміння	Сконцентрований на констатації негативних наслідків системного ризику для фінансової системи	Сконцентрований на констатації процесів розвитку системного ризику в межах окремих фінансово-кредитних установ	Сконцентрований на горизонтальних зв'язках між учасниками грошово-кредитних відносин

Джерело: [1-12]

домо спотворювати (частково розкривати, прихоувати) інформацію [11]. Ступінь інформаційної асиметрії визначається інституціональною інфраструктурою ринку, формальними і неформальними «правилами гри» тощо. В умовах непрозорості господарських і фінансових зв'язків, недосконалості або відсутності стандартів розкриття та поширення інформації підвищується ймовірність некоректної оцінки інвесторами фундаментальної вартості активів і формування необґрунтовано завищених ринкових очікувань. Інформаційна асиметрія сприяє поширенню наслідувальних стратегій, при яких інвестиційні рішення приймаються, виходячи з наявних аналогів, а не з аналізу фундаментальної інформації, що є «дефіцитною».

Психологічні чинники у процесі виникнення та накопичення системного ризику обумовлені тим, що в ході прийняття рішень індивідууми використовують певні правила, що дають змогу як збільшувати швидкість і скорочувати час обробки інформації (так звані когнітивні евристики), так і призводити до помилкових суджень, ефекту диспозиції (небажання визнавати свої помилки), принципу упередженості (переоцінка ймовірності настання тих подій, які відбулися недавно), ефекту самовпевненості (зайва переоцінка своїх знань) тощо [12]. Результатом такої ірраціональної поведінки інвесторів може стати поява наслідувальних стратегій, тобто колективної поведінки, схильність банків до прийняття на себе надмірно високих зовнішніх ризиків (кредитних, ринкових, ліквідності) під час фази зростання економічного циклу (агрегований ризик) тощо.

На наш погляд, усі вищезазначені чинники формування та накопичення системних ризиків банківської діяльності належать до фундаментального рівня, який є базовим для усіх інституціональних утворень. Але попри це, існує ще принаймні два рівні, де інституції отримують вагому національну та організаційно-управлінську специфіку. Крім того, в сучасних умовах фундаментальний рівень формування та накопичення системних ризиків банківської діяльності зазнає суттєвих від впливу глобалізаційних процесів, в тому числі фінансових. Так, процеси фінансової глобалізації ускладнюють архітектуру глобального фінансового ринку, що посилює загальну нестабільність цієї непрості системи, підвищує ризики та ймовірність розвитку загроз. Особливо важливого значення набуває підвищення нестабільності фінансового ринку і збільшення ризиків та загроз для економіки країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, оскільки їх фінансові системи мають підвищену залежність від глобального фінансового ринку. Саме тому, у систему причин формування та накопичення системних ризиків банківської діяльності фундаментального рівня доцільно включити такий чинник, як масштаби фінансової глобалізації.

На думку українських учених В. Чемериса та Ю. Заруби, потенціал системного ризику визначається лише двома основними групами чинників: пов'язаними зі структурними особливостями системи (системний рівень); пов'язаними із впливом окремих елементів системи на її функціональність та індивідуальний рівень [6]. Джерелом ризику на системному рівні є системні дисбаланси в діяльності національного фінансового сектору (інституційні, структурні, фінансові тощо), що є результатом конструкторних особливостей національної системи фінансового посередництва. На індивідуальному ж рівні джерелом системного ризику є концентрація

конкретних ризиків у діяльності банків – зосередження ризиків, що формує вірогідність отримання втрат в обсягах, що потенційно загрожують фінансовій стійкості економічних суб'єктів або їх спроможності виконувати базові операції (функції). На наш погляд, в даному підході проігноровано фундаментальну складову формування та накопичення системних ризиків, що абстрагує даний процес від його базових та об'єктивних чинників.

Саме тому, оцінюючи та узагальнюючи наявні точки зору, нами структуровано чинники системних ризиків банківської діяльності, що враховує як окремі рівні його формування та накопичення, так і специфіку проявів цих рівнів (табл. 3).

Таблиця 3

Чинники формування та накопичення системних ризиків банківської діяльності

Фундаментальний	Національний	Індивідуальний
<ul style="list-style-type: none"> • фундаментальна невизначеність майбутнього; • інформаційна асиметрія; • психологічні фактори; • масштаби фінансової глобалізації 	<ul style="list-style-type: none"> • політичні рішення; • геополітичне становище; • ступінь реформування економічної системи; • масштаби та інтенсивність макроекономічних та інших шоків; • рівень ефективності фінансових ринків; • рівень регулювання і нагляду банківської діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> • природа економічних стимулів та мотивів у поведінці окремих учасників ринків та банків; • інтенсивність взаємозв'язків між окремими учасниками ринків та банків; • рівень ефективності банківського менеджменту в т.ч. у системоутворюючих банках

Джерело: [1-14]

Отже, врахування багатофакторності та багаторівневості у формуванні та накопиченні системних ризиків банківської діяльності є сучасною і найбільш вагомою прерогативою у їх дослідженні та розробці адекватних механізмів управління.

Варто зазначити, що важливим рівнем формування та накопичення системних ризиків банківської діяльності є національний рівень, що створює необхідність його додаткового вивчення та регулювання національним регулятором. В Україні на національному рівні додатково до вищезазначених чинників формування та накопичення системних ризиків банківської діяльності (табл. 2) варто віднести низку чинників, що мають суто специфічний характер, притаманний країнам, що перебувають на стадії первісного нагромадження капіталу, а саме: політична нестабільність; довготривалість неефективної макроекономічної політики уряду; низькі темпи зростання ВВП; істотний рівень доларизації економіки; зростаючий рівень дефіциту бюджету, державного боргу, інфляції, відтоку капіталу; неякісна структура банківської системи; неадекватні підходи до регулювання і нагляду банківської діяльності; неякісний ризик-менеджмент банків тощо. Саме тому вибір та обґрунтування підходів щодо оцінювання і управління системних ризиків банківської діяльності в Україні має вагому специфіку і не може наслідувати вже наявні варіанти, адаптовані в інших країнах. В Україні важливим завданням у процесі управління системними ризиками банківської діяльності є аналіз чинників, що концентруються за межами впливу мегарегулятора: політичні рішення, геополітичне становище, інфор-

маційні та соціальні чинники тощо. Вплив цих чинників не носить лінійний характер, і це ускладнює процедуру діагностики системних ризиків банківської діяльності.

Висновки. Сутність поняття «системного ризику» в сучасній науковій літературі представлено з точки зору макроекономічного, мікроекономічного та комбінованого трактування у межах його широкого та вузького розуміння. Щодо «системного ризику банківської діяльності», то, на наш погляд, доцільно використовувати саме широке розуміння цього поняття в межах комбінованого підходу, враховуючи причинно-наслідкові зв'язки цього процесу. Виходячи з цього, під системним ризиком банківської діяльності варто розуміти ймовірність збою функціонування всієї банківської системи у зв'язку з критичним порушенням планетарної, регіональної, національної чи внутрішньосистемної суспільно-економічної рівноваги, що формує умови для поширення нестабільності для банківської сфери. Вибір зазначеного визначення в якості базового для подальших досліджень визначається тим, що воно дає змогу відобразити найбільш важливі риси і принципові особливості системного ризику банківської системи.

В основі виникнення та накопичення системного ризику банківської діяльності лежать необхідні і достатні умови, що пов'язані з великою кількістю чинників, як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Необхідною умовою виникнення та накопичення системного ризику є наявність взаємозв'язків між різними сегментами фінансових і товарних ринків або між інститутами (у т.ч. банками), які слугують передавальним механізмом системного ризику. Достатньою ж умовою виникнення та накопичення системного ризику є наявність відповідних об'єктивних і суб'єктивних чинників його формування.

У ході оцінки та узагальнення наявних точок зору нами структуровано чинники системних ризиків банківської діяльності, що враховує як окремі рівні його формування та накопичення, так і специфіку проявів цих рівнів, і виокремлено: фундаментальний, національний та індивідуальний.

Урахування багатофакторності та багаторівневості у формуванні та накопиченні системних ризиків банківської діяльності є сучасною і найбільш вагомою прерогативою у їх дослідженні та розробці адекватних механізмів управління. Так, в Україні вибір та обґрунтування підходів щодо оцінювання й управління системних ризиків банківської діяльності має вагому специфіку і не може наслідувати вже наявні варіанти, адаптовані в інших країнах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aglietta M., Brender A. Globalisation financière et risque de système // Cahiers Économiques et Monétaires (Banque de France), № 37 (1990).
2. Говтвань О.Дж. Методология и опыт прогнозирования российской денежно-банковской системы. – М. : МАКС Пресс, 2009.
3. Kaufman G.G. and Scott K.E. «What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to It?» The Independent Review, v. VII, n. 3, 2003, pp. 371-391.
4. Lehar A. Measuring systemic risk: A risk management approach // Journal of Banking & Finance. – 29 (2005). – P. 2577-2603.
5. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 3-20.
6. Чемерис В., Заруба Ю. Системний ризик у діяльності фінансового сектору: передумови, джерела та фактори // Вісник національного банку України. – 2012. – № 9(199). – С. 42-45.
7. Ковалюк А.О. Фінансове регулювання банківництва в Україні: термінологія і систематизація / А.О. Ковалюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.4. – С. 258-265.
8. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури // С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : УБС, ЦНДНБУ, 2009. – 384 с.
9. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
10. Рисін В.В. Системний ризик банківського сектора : сутність, форми та чинники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=184>.
11. Group of Ten «Report on consolidation in the financial sector», January 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/g10/2001/01/eng/pdf/file1.pdf>.
12. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/>.
13. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/>.
14. Офіційний сайт Європейського центрального банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.int/pub/pdf/>.
15. Офіційний сайт ФРС США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/>.
16. Офіційний сайт Міністерства фінансів Великої Британії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-treasury>.
17. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/.
18. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nssmc.gov.ua/.
19. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org/>.
20. Словарь официальных определений и терминов по экономике и финансам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rubricom.com/fref_1.asp.
21. Роджер Л. Миллер, Девид Д. Ван-Хуз Современные деньги и банковское дело: глоссарий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin052.htm.
22. Словарь электронного бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.intertech.ru/Dictionary/ebusiness.asp.
23. Большой экономический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rahvaragamat.ee/>.

СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Сторожук Т.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Національного університету державної податкової служби України***Дружинська Н.С.***старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Національного університету державної податкової служби України*

ПЛАНУВАННЯ ТА ОБЛІК НЕДЕРЕВНИХ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ

У статті розкрито значення спеціального використання лісових ресурсів недеревного походження та виділено їхні особливості. Розглянуто досвід науковців щодо визначення запасів недеревних лісових ресурсів на прикладі грибів та ягід. Обґрунтовано необхідність прогнозування, планування та ведення кількісного обліку промислово значущих видів лісових ресурсів недеревного походження.

Ключові слова: недеревні лісові ресурси, спеціальне використання лісових ресурсів, урожайність недеревних лісових ресурсів.

Сторожук Т.Н., Дружинская Н.С. ПЛАНИРОВАНИЕ И УЧЕТ НЕДРЕВЕСНЫХ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ

В статье раскрыто значение специального использования лесных ресурсов недревесного происхождения и выделены их особенности. Рассмотрен опыт ученых относительно определения запасов недревесных лесных ресурсов на примере грибов и ягод. Обоснована необходимость прогнозирования, планирования и ведения количественного учета промышленно значимых видов лесных ресурсов недревесного происхождения.

Ключевые слова: недревесные лесные ресурсы, специальное использования лесных ресурсов, урожайность недревесных лесных ресурсов.

Storozhuk T.M., Druzhynska N.S. PLANNING AND ACCOUNTING OF NON-TIMBER FOREST RESOURCES

This article represented value of the special use of non-wood forest resources and their features. We described experience of scientists regarding the definition of reserves of non-timber forest resources for example mushrooms and berries. We confirmed necessity of forecasting, planning and doing quantitative account of industrial important species of forest resources non-wood origin.

Keywords: non-timber forest resources, special use of forest resources, productivity of non-timber forest resources.

Постановка проблеми. Управління підприємством передбачає, зокрема, пошук резервів для подальшого розвитку та підвищення прибутковості діяльності. Для підприємств лісового господарства актуальним є пошук резервів підвищення ефективності використання наявного природно-ресурсного потенціалу. Одним із можливих джерел підвищення прибутковості підприємств лісового господарства є залучення до господарського використання ресурсів недеревного походження. Раціональне використання грибів, соку, лікарських рослин, дикорослих ягід тощо лісгосподарськими підприємствами неможливе без належного планування та обліку таких ресурсів. У практичній діяльності підприємств лісового господарства зазначені ресурси підлягають у кращому випадку прогнозуванню, але не підлягають плануванню та достовірному обліку.

Неналежне інформаційне забезпечення щодо усіх видів лісових ресурсів призводить до прийняття неефективних управлінських рішень, зменшення доходності та рентабельності діяльності [1, с. 6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У лісгосподарській науці та практиці опрацьовані різноманітні методи і методичні підходи до визначення ресурсів дикорослих ягід і грибів. Однак навіть досить досконалі методи через різні причини не знайшли широкого застосування на виробництві. Розвиток цих методів свого часу досліджували Є. Алексєєв, Б.П. Васильков, Ф. Докучаєв, І. Забівкін,

М. Куроптєєв, А. Преображенський, І.В. Хархардін та ін. До більш сучасних дослідників даного питання варто віднести С.В. Бічіка, Є.І. Сенька, Д.А. Телішевського, О.І. Фурдичка, І.В. Шавурську, А.Д. Янушкка та ін.

Постановка завдання. Облік дикорослих ресурсів у вузькорегіональному масштабі (в межах підприємств, лісництв і кварталів) є запорукою переведення цього різновиду діяльності на планову промислову основу. Наявність даних про можливі обсяги збору грибів і дикорослих ягід дає змогу підприємствам запланувати логістику, доходи від реалізації супутньої та побічної продукції, а також суму рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів. Тому завданням статті є висвітлення необхідності планування та основних способів і методів кількісного обліку недеревних ресурсів з метою організації їх натурного обліку та узагальнення даних в натуральних і грошових вимірниках для забезпечення формування повної та достовірної інформації фінансової, статистичної та податкової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заготівля дикорослих плодів, горіхів, грибів, ягід, лікарських рослин, розміщення пасік, заготівля сіна, випасання худоби відповідно до Лісового кодексу України [2] відноситься до побічних лісових користувачів. Заготівля живиці, пнів, лубу та кори, деревної зелені та деревних соків є другорядними лісовими матеріалами. Стаття 66 Лісового кодексу України

[2] щодо загального використання лісових ресурсів передбачає, що громадяни мають право в лісах державної та комунальної власності, а також, за згодою власника, в лісах приватної власності вільно перебувати, безоплатно без видачі спеціального дозволу збирати для власного споживання дикорослі трав'яні рослини, квіти, ягоди, горіхи, гриби тощо. Спеціальне використання лісових ресурсів при здійсненні побічних лісових користувань та заготівлі другорядних лісових матеріалів проводиться відповідно до ст. ст. 72, 73 Лісового кодексу України [2], як для власних потреб, так і за умови промислової заготівлі, з обов'язковою випискою Лісового квитка. Лісовий квиток – єдиний дозвільний документ в Україні, який надає право лісогосподарським підприємствам, а також приватним компаніям, проводити промислову заготівлю дикорослих грибів, ягід та лікарської сировини в лісах України.

Недеревні лісові ресурси є особливим видом ресурсів лісогосподарських підприємств, що безпосередньо впливає на організацію і методику їх планування та обліку. Особливість полягає в тому, що:

- вони є дикорослими природними ресурсами;
- більшість з них мають сезонний характер;
- їх поява або відсутність залежить від природно-кліматичних та метеорологічних умов;
- їх кількість залежить від урожайності (інтенсивності плодоносіння) і природно-кліматичних та метеорологічних умов;
- вони потребують мінімум затрат на виробництво, але максимум затрат на охорону;
- вони є багаторічними або самовідновлюваними (самовисівними), але їх поява і зникнення з року в рік є не завжди передбачуваними, прогнозованими.

Крім того, як і всі біологічні ресурси рослинництва, дуже залежать від площі і якості землі, на якій вони ростуть, та набагато меншою мірою – від господарювання. Виходячи з того, що активи – це ресурси, контрольовані підприємством внаслідок минулих подій, використання яких, як очікується, зумовить отримання економічних вигод у майбутньому, при класифікації лісових ресурсів ми не схильні до думки про однозначне віднесення недеревних лісових ресурсів до складу активів підприємств лісового господарства. Якщо їх заготівля не поставлена на постійну промислову основу, не здійснюється постійно з року в рік, то не включаємо до активів, оскільки це ресурси, які не можуть бути повністю контрольовані підприємством (можуть уродити, можуть не уродити, і це не залежить від ведення господарства, керівництва, діяльності тощо), а залежить від природно-кліматичних та щорічних метеорологічних умов. Хоча, якщо є плодоносіння (урожай), ймовірність отримання економічної вигоди в майбутньому від використання такого запасу буде завжди. Відповідно до МСБО 41 «Сільське господарство» [3], урожай – це відокремлення продукції від біологічного активу або припинення життєвих процесів біологічного активу і може повною мірою застосовуватися щодо недеревних лісових ресурсів. Формування інформації про потенційні обсяги заготівлі та використання недеревних лісових ресурсів може здійснюватися на позабалансових рахунках, наприклад, у складі непередбачених активів у рамках управлінського та стратегічного обліку.

Хоча, враховуючи важливість, цінність, значну вартість та постійне зростання попиту, вважаємо за доцільне у всіх підприємствах лісового господарства постійне їх планування, прогнозування та облік. У цьому сенсі погоджуємося з Є.І. Сенько

та О.І. Фурдичко [4, с. 45], які вважають, що врожайність грибів і дикорослих ягід необхідно прогнозувати щорічно. З цієї метою вважаємо за необхідне під час лісовпорядкування лісокористувачів ВО «Укрдержліспроєкт» в обов'язковому порядку виготовлення Плану розміщення ягідників, харчової, лікарської і технічної сировини та проектувати потенційну можливість їх отримання. Саме ВО «Укрдержліспроєкт» здійснює топографічно-геодезичні роботи, ґрунтово-типологічні, лісопатологічні та інші обстеження і дослідження, виконує комплекс робіт по створенню, веденню, експлуатації і впровадженню в лісове господарство таксаційного (тематичного) і картографічного повидільних банків даних по лісовому фонду, а також за здійсненням безперервної лісової інвентаризації. Це дасть змогу забезпечити своєчасну підготовку та подання даних про передбачувані площі, види недеревних ресурсів, урожайність, обсяги зборів тощо. У свою чергу, підприємствам лісового господарства доцільно щорічно здійснювати прогнозування та планування урожайності промислово значущих та інших недеревних лісових ресурсів для організації їх заготівлі та збуту. Інформація про фактично зібрані обсяги недеревних лісових ресурсів може формуватись у вигляді внутрішньогалузевої звітності.

Для визначення ресурсів дикорослих ягід, грибів тощо різні автори пропонують різноманітні методи і методичні підходи. Але як немає єдиного підходу в теорії, так і через різні причини вони не знайшли широкого застосування в практичній діяльності лісогосподарських підприємств. За даними, наведеними у [4, с. 60-61], спроби дати кількісну оцінку ресурсів недеревного походження зробили ще у 1875 році Є. Алексеев і в 1879 році М. Куроптеев. Запаси ресурсів ягід і грибів визначалися «на око», без натурних досліджень. Запаси грибів визначали також А. Преображенський у 1903 р., І. Забівкін – у 1911 р., Ф. Докучаєв – у 1912 р. та ін. Виходячи з норми споживання грибів на душу населення за даними споживчих бюджетів на 1921–1924 рр., І.В. Хархардін визначив запаси грибів у колишньому СРСР. Однак у зв'язку з недостатньою кількістю опрацьованого матеріалу, одержані дані про запаси грибів є приблизними. Незважаючи на те, що результати досліджень на цьому етапі (1875–1924) були не досить точними і обґрунтованими, не мали належної методичної бази, їх не можна недооцінювати, оскільки це були перші дослідження, що стосувалися визначення ресурсів грибів і ягід.

Дослідження наступного етапу характеризуються більш високим науковим і методичним рівнем у визначенні ресурсів. Уперше за роки радянської влади була організована Північна планова комісія, яка у 1933–1935 рр. вивчала ресурси дикорослих ягід і грибів у північних районах Росії. Уперше для визначення запасів дикорослих ягід, плодів і грибів комісією був розроблений метод облікових площ. Запас визначали за допомогою двох показників – врожаю на 1 га і площ ягідних і грибних родовищ. Результати роботи і методика досліджень комісії знайшли відображення в праці «Запаси і збори дикорослих ягід і грибів у Північному краї» (1935 р.) [4, с. 60-61].

Врожайність грибів та ягід з одиниці площі (з 1 га) визначалася шляхом разового збору з «пілотної» проби і опитування місцевого населення. У результаті Північна планова комісія умовно визначала врожайність грибів і ягід в обсязі 1 ц з 1 га, хоча було зазначено, що в деяких випадках можли-

вий вимір врожаю і в тоннах. У розрізі видів грибів і ягід площі не обліковувалися, і площа розповсюдження умовно була прийнята в розмірі площі лісу. Шляхом множення показника врожайності грибів або ягід з 1 га на облікову площу, визначалась врожайність для окремих районів чи областей. Автори комісії, усвідомлюючи недоліки своїх досліджень за методикою обліку грибів та ягід, дійшли висновку, що для отримання більш точних даних в подальшому необхідно продовжувати дослідження в цій галузі [5, с 6].

Б.П. Васильков [6] першим спробував визначити ресурси дикорослих окремого регіону в розрізі районів, лісових підприємств, лісництв і кварталів. Дослідженням Б.П. Васильков присвятив кілька десятиліть, унаслідок чого запропонував оригінальний метод обліку ресурсів їстівних грибів у лісах СРСР. Для визначення ресурсів грибів Б.П. Васильков використовував два показники: площі грибних родовищ і врожайність грибів з одиниці площі. На основі багаторічних досліджень він дійшов висновку, що площі грибних родовищ необхідно прийняти на рівні, який не перевищує 10% загальної вкритої площі підприємства, області, республіки. Врожайність грибів, тобто другий показник, за даними власних досліджень був встановлений на рівні 100 кг на 1 га. Однак, визначаючи ресурси грибів, він виключав червиві гриби, які становили 50% усього врожаю.

Для точного обліку ресурсів дикорослих він запропонував картографічний метод. Суть його полягає в тому, що після обстеження площ дикорослих у природі і визначенні на них врожайності, основні їх місця зростання із уточненням врожайності, наносяться на карту певного масштабу і замальовують у відповідний колір. За цим методом у 1968 році Б.П. Васильков визначив урожайність і склав карту запасів грибів для Марійської Автономної Республіки.

Для визначення врожайності ресурсів їстівних грибів, дикорослих ягід і лікарсько-технічної сировини А.Д. Янушко і С.В. Бічік заклали постійні і тимчасові пробні площі. У результаті обробки матеріалів досліджень автори з'ясували, що на врожайність грибів великий вплив мають тип лісу, вік і повнота насаджень. Одночасно визначали і рівень червивості грибів. Але автори приділили не достатньо уваги другій складовій – площі ягідників і грибних родовищ, що дещо применшує значення виконаних ними досліджень та їх точність [4].

Особливе місце серед дослідників, які займалися визначенням ресурсів недеревного походження, належить Д.А. Телішевському [5, с 7-8], який, враховуючи тісний взаємозв'язок між лісовою рослинністю і грибами, зробив припущення, що у певних типах лісу будуть поширюватися і відповідні види грибів, а площі насаджень цих типів будуть дорівнювати грибним площам. Але окремі види грибів можуть рости в декількох типах умов поширення. Крім того, в одному і тому ж типі лісу гриби ростуть не на всіх площах, тому за одними лише даними про лісову типологію облік грибних площ точно здійснити неможливо. Але такий метод більш точний, порівняно з обліком за вкритими лісом площами в цілому чи за переважаючими породами. За типами умов поширення можливо лише встановити можливу наявність тих чи інших видів грибів і дикорослих ягід, а не фактичну площу, вкриту ними.

Для визначення грибних і ягідних насаджень, Д.А. Телішевський [5, с 8-10] вважає за необхідне ознайомлення із плановими і статистичними матеріалами: плани лісонасаджень та таксаційні описи,

а також ґрунтово-лісотипологічні дослідження площ і статистикою заготівель. Для визначення грибних і ягідних площ необхідно здійснювати їх натурний облік у кварталах усіх лісових обходів, приймаючи до уваги площі поширення лише промислово значущих продуктів. Виявлення грибних та ягідних площ доцільно проводити за допомогою способу анкетної інвентаризації шляхом опитування державної лісової охорони і місцевого населення та нанесення отриманої інформації на карту за переважаючими видами.

Для визначення врожайності грибів та ягід запропоновано закладення пробних площ, на яких необхідно вести облік протягом періоду їх досягання протягом декількох років, що дасть змогу зібрати дані для визначення періодичності врожайності. Облік запасів грибів та ягід на досліджуваних територіях Д.А. Телішевський пропонує визначати шляхом множення площі їх родовищ (га) на врожайність (кг) для кожного лісового кварталу, обходу, лісництва, лісгосподарського підприємства, району тощо [5, с 14].

Враховуючи усі наявні теоретичні та практичні напрацювання, можна зробити висновок про можливість і необхідність планування, прогнозування та оперативного, управлінського та стратегічного обліку і контролю лісових ресурсів на кожному лісгосподарському підприємстві, за обласними управліннями лісових та мисливських господарств та в Україні в цілому.

При наявності точних даних про дикорослі ресурси лісові підприємства можуть на території свого лісового фонду виділяти сировинні бази грибів та ягід і закріплювати їх за конкретними заготівельними організаціями. Це дасть змогу, по-перше, систематично здійснювати контроль за дотриманням організаціями-заготівельниками правил збирання дикорослих ресурсів, по-друге, здійснити економічну оцінку цих ресурсів. У межах підприємств лісового господарства така можливість існує, оскільки всі ліси добре впорядковані, їх площі розбиті на відносно невеликі квартали і всі майстри лісу добре знають свої виділи [4, с. 66].

Отже, важливого значення в умовах спеціального користування лісовими ресурсами набуває питання вдосконалення їх планування та прогнозування як основи для здійснення обліку фактичних заготівель. Це не випадково, оскільки підприємства не здійснюють планування, прогнозування, облік, калькулювання собівартості продукції грибів, ягід і плодів, відповідно, і контроль. Більш того, на підприємствах навіть не передбачено спеціальних форм для калькулювання собівартості продукції дикорослих ресурсів. Натурний облік площ розповсюдження та кількості заготовлених недеревних лісових ресурсів доцільно здійснювати в натуральних вимірниках, які за кожним видом недеревної продукції мають бути визначені: можливі – по галузі, а фактично використовуватися – в межах облікової політики підприємства. Підсумкові дані про недеревні лісові ресурси необхідно подавати в статистичній, внутрішньогалузевій звітності та примітках до річної фінансової звітності. Крім того, такі дані використовують для розрахунку суми рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів у податковій звітності.

Належна організація обліку недеревних лісових ресурсів є основою забезпечення управління достовірною та повною інформацією щодо наявності, збереження, використання та відтворення лісових ресурсів, а також виявлення негативних тенденцій та відхилень від цільових показників, резервів під-

вищення ефективності використання наявного природно-ресурсного потенціалу лісогосподарських підприємств.

Висновки. Результати досліджень свідчать про те, що система планування, обліку, контролю та калькулювання недревних лісових ресурсів на підприємствах лісового господарства потребує подальшого вдосконалення. Назріла об'єктивна необхідність включити до системи показників виробничо-господарської діяльності підприємств основні економічні показники заготівлі продукції із дикорослих, нарівні з іншими видами продукції [4, с. 47-48]. У лісогосподарських підприємствах необхідно складати Програми формування, збереження та обліку лісових ресурсів, а не лише головних лісоутворюючих порід, де, за допомогою різних способів та методів, здійснювати планування та прогнозування обсягу деревних та недревних лісових ресурсів. У межах підприємств лісового господарства, використовуючи планові і статистичні матеріали (плани лісонасаджень, таксаційні описи, ґрунтово-лісотипологічні дослідження площ, статистику заготівель тощо), треба складати плани та прогнози обсягів одержання недревних лісових ресурсів в розрізі конкретних ділянок, видів продукції та строків надходження. У даному сенсі великого значення набувають натуральні вимірники та

натурний облік, який дає змогу також шляхом проведення інвентаризації здійснювати облік площ та обсягів фактичних заготівель недревних лісових ресурсів. Розкриття інформації про економічний та екологічний стан лісових ресурсів підприємств лісового господарства України дасть змогу підвищити рівень їхньої інвестиційної привабливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шавурська І.В. Бухгалтерський облік і контроль операцій з лісокористування на засадах стійкого розвитку : автореф. дис. ... кандидата економ. наук / Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2015. – 21 с.
2. Лісовий кодекс України : за станом на 28.12.2015 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_027.
4. Сенько Є.І., Фурдичко О.І. Економіка комплексного використання і відтворення харчових ресурсів лісу. – Львів : Місіонер, 1996. – 296 с.
5. Телишевский Д.А. Заготовка недревесной продукции леса. – М. : Лесная промышленность, 1973. – 63 с.
6. Васильков Б.П. Лекарственно-технические и съедобные растения в МАО (Марийской автономной области). – Йошкар-Ола : Маркнигоиздат, 1932. – 64 с.

УДК 336.717.6

Сулима М.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Інституту банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи*

Прокопенко С.П.

*аспірант кафедри обліку й аудиту
Університету банківської справи*

РОЛЬ І ФУНКЦІЇ БАНКІВ – УЧАСНИКІВ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП

У статті досліджено основні види промислово-фінансових груп в Україні. Розглянуто роль і функції банків у складі промислово-фінансових груп. Охарактеризовано основні позитивні і негативні наслідки промислово-фінансових груп. Досліджено головні аспекти контролю та банківського нагляду.

Ключові слова: банк, промислово-фінансова група, капітал, нагляд, контроль.

Сулима М.А., Прокопенко С.П. РОЛЬ И ФУНКЦИИ БАНКОВ – УЧАСТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННО-ФИНАНСОВЫХ ГРУПП

В статье исследованы основные виды промышленно-финансовых групп в Украине. Рассмотрены роль и функции банков в составе промышленно-финансовых групп. Охарактеризованы основные положительные и отрицательные последствия промышленно-финансовых групп. Исследованы основные аспекты контроля и банковского надзора.

Ключевые слова: банк, промышленно-финансовая группа, капитал, надзор, контроль.

Sulima M.O., Prokopenko S.P. ROLE AND FUNCTION OF BANKS PARTICIPANTS INDUSTRIAL AND FINANCIAL GROUPS

In the article the main types of industrial and financial groups in Ukraine. The role and function of banks in the industrial and financial groups. Characterize the main positive and negative effects of industrial and financial groups. Studied the main aspects of control and banking supervision.

Keywords: bank, industrial and financial group, capital supervision and control.

Постановка проблеми. В Україні промислово-фінансові групи (далі – ПФГ) як найбільш популярна форма об'єднання капіталу являють собою об'єднання окремих компаній з метою отримання прибутку в межах чинного законодавства. Йдеться про холдинги, концерни, корпорації тощо. Банки відіграють неабияке значення у

процесі діяльності ПФГ. Адже вони є і джерелом фінансування, і безпосереднім керівником групи, і її обслуговуючим центром. Нині вітчизняне законодавство не зовсім чітко визначає механізм і правила функціонування ПФГ в Україні. Крім того, важливо дослідити головні аспекти нагляду банків учасників ПФГ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. ПФГ досліджували багато вітчизняних дослідників, зокрема: О.І. Барановський, Т.А. Васильєва, З.М. Васильченко, О.М. Воробйов, І.Ф. Комарницький, Р.Г. Комарницька, М.І. Крупка, Б.Л. Луців, Л.Ю. Сисоева та ін.

Постановка завдання. У процесі дослідження доцільно розглянути основні види ПФГ, а також роль і функції банків, які є їх учасниками, звернути увагу на проблеми банківського нагляду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомі такі види ПФГ:

1) за територіальним розташуванням – регіональні, державні, транснаціональні;

2) за формою власності – приватні, державні, змішані;

3) за організаційною побудовою – горизонтальні, вертикальні, конгломератні;

4) за цільовим призначенням – створені з ініціативи учасників, державне замовлення.

На практиці структура ПФГ включає в себе три складові частини (рис. 1).

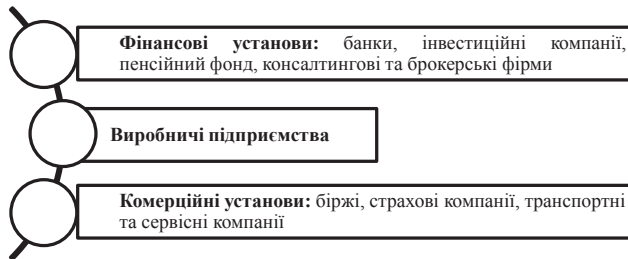


Рис. 1. Структура промислово-фінансових груп

Так, у розвинених країнах фінансова структура, здебільшого банки, є центрами ПФГ. Працюючи на певне коло підприємств, банк добре обізнаний про процеси руху їх фондів. У разі виникнення будь-яких проблем банк одразу здійснює необхідні заходи, адже результати того чи іншого виробничого процесу безпосередньо торкаються прямих економічних інтересів. Як учасник ПФГ банк може виконувати як активну, так і пасивну функції:

1) обслуговування грошових потоків, здійснення розрахункових операцій між учасниками ПФГ. За таких умов банк суттєво не впливає на інвестиційно-інноваційний розвиток ПФГ;

2) банк виконує роль фінансового центру бізнес-групи, тобто банк стає головною компанією ПФГ і не тільки контролює фінансові потоки групи, а й здійснює її загальну фінансово-інвестиційну діяльність. Саме банк здійснює фінансовий менеджмент ПФГ в цілому та керує діяльністю усіх інших фінансових інститутів.

Яскравим прикладом вітчизняної ПФГ є холдингова компанія «Київміськбуд», яка включає будівельне підприємство, підрядні та проектні організації і банк «Аркада» [6]. Такого виду ПФГ буде регулюватися нормами і положеннями Закону України (ЗУ) «Про банки і банківську діяльність». Так, ЗУ визначає поняття банківської групи та банківської холдингової групи. Встановлено, що банківська група – це група юридичних осіб:

1) які мають спільного контролера, що складається з материнського банку, його однієї чи кількох українських та/або іноземних дочірніх та/або асоційованих компаній, які є фінансовими установами або для яких надання фінансових послуг є переважним видом діяльності, або

2) складається з материнського банку, який є контролером, його однієї чи кількох українських та/або іноземних дочірніх та/або асоційованих компаній, які є фінансовими установами або для яких надання фінансових послуг є переважним видом діяльності, або

3) які мають спільного контролера, що складається з двох або більше українських фінансових установ та/або компаній, для яких надання фінансових послуг є переважним видом діяльності, їх українських та/або іноземних дочірніх та/або асоційованих компаній, які є фінансовими установами або для яких надання фінансових послуг є переважним видом діяльності, в якій банківська діяльність є переважною, або

4) що складається з небанківської фінансової установи або компанії, для якої надання фінансових послуг є переважним видом діяльності, яка є контролером, її однієї або декількох українських та/або іноземних дочірніх та/або асоційованих компаній, які є фінансовими установами або для яких надання фінансових послуг є переважним видом діяльності, в якій банківська діяльність є переважною [5].

У межах ПФГ банк виконує такі операції, як:

- здійснює розрахунки між учасниками ПФГ;
- створює оптимальну кореспондентську мережу в країні та закордоном;
- кредитує учасників ПФГ;
- пільгові умови щодо обслуговування членів ПФГ;
- безкоштовне надання банківських послуг;
- надання інших, зокрема консультаційних, юридичних послуг за різними напрямками діяльності [2, ст. 118].

Як правило, найбільшого успіху досягають ті ПФГ, які очолюють фінансово-кредитні установи. Адже вони володіють значним досвідом управління корпоративними фінансами й інвестиційними проектами, фондового, прямого і непрямого інвестування. Саме банки і великі корпорації є основним локомотивом міждержавної економічної інтеграції.

Інтерес банків до ПФГ пояснюється такими факторами:

- зниженням прибутковості основних банківських операцій, значним зростанням конкуренції на ринку банківських послуг та втратами, які понесли банки у зв'язку з фінансово-економічною кризою;
- банк отримує можливість посилити свої фінансові позиції шляхом концентрації активів ПФГ;
- зниженням та диверсифікацією кредитного ризику. Кредитування промисловості, особливо довгострокове, є ризикованим в умовах економічної та політичної нестабільності;
- отримуючи контроль над промисловими підприємствами, банк швидко розширює сфери свого впливу, збільшуючи частку на ринку лізингових, факторингових та інших послуг;
- експансія іноземного фінансового капіталу та банківських структур, які за своїми фінансовими можливостями значно перевищують вітчизняні банки, різко скорочує клієнтську базу українських банків, саме в таких умовах вітчизняні банки у складі ПФГ можуть не лише зберегти своїх клієнтів, а частково розширити її за рахунок нових підприємств та фізичних осіб, які працюють на підприємствах даних бізнес-груп [2, ст. 119-120];
- підтримка Національного банку України (НБУ), зокрема надання пільг, що передбачають зниження норм обов'язкового резервування, зміни інших нормативів з метою підвищення їхньої інвестиційної активності.

Можна сказати, що з появою ПФГ бурхливо розвивається форма взаємодії фінансових і промислових структур, що дозволяє фінансовим установам ефективно не тільки розподіляти свої ресурси, але й керувати їх використання позичальником. З іншого боку, промислові структури одержують надійного і постійного контрагента, що здійснює гнучке і всебічне фінансування і фінансове обслуговування його нестатків.

У процесі дослідження проаналізовано переваги та недоліки функціонування ПФГ. А оскільки дослідження стосується ролі банків у складі ПФГ, то варто розглянути, перш за все, позитивні наслідки концентрації банківського капіталу. Отже, сюди можна віднести:

- підвищення фінансової стійкості та ліквідності банку;
- зменшення кредитних та інвестиційних ризиків;
- прискорення оборотності обігових коштів підприємств групи;
- збільшення можливостей контролю та управління за реалізацією кредитованих проектів;
- підвищення взаємної поінформованості і, як наслідок, взаємодовіри [3, ст. 16].

Банк, який увійшов до складу ПФГ, основний свій дохід формує не від кредитних операцій, а за рахунок додаткових дивідендів від підвищення ефективності роботи підприємств – учасників групи.

Отже, доцільність участі банків у ПФГ зумовлена, передусім, можливістю вирішення низки стратегічних для себе питань: забезпечення стійкості, збільшення власної фінансової бази за рахунок розширення клієнтської бази, підвищення рівня кредитоспроможності і повернення кредитів, формування кредитного та інвестиційного портфелів зі зниженим ступенем ризику, збільшення ступеня участі в інвестиційних проектах власних клієнтів [8, с. 153].

До негативних сторін створення та функціонування ПФГ можна віднести:

- складність централізованого контролю та управління підприємствами групи;
- неможливість ведення єдиного обліку підприємств групи;
- імовірність зловживань домінуючої сторони, її недобросовісності;
- високий ризик виникнення монополій [3, ст. 17].

При перелічених недоліках процесу капіталізації, досягнення кінцевого позитивного ефекту має забезпечуватися за рахунок суттєвого розширення функцій банку у діяльності ПФГ, зокрема:

- інвестиційна і портфельна діяльність в інтересах усієї групи;
- допомога в організації та проведенні емісійної діяльності підприємств-учасників ПФГ;
- організація та проведення взаєморозрахунків;
- здійснення трастових операцій;
- проведення лізингових і факторингових операцій;
- венчурне фінансування інноваційної діяльності;
- надання інформаційних (консалтингових) послуг тощо [8, с. 153].

Отже, ПФГ – це об'єднання, до якого можуть входити як промислові підприємства, так і сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови вітчизняної економіки, включаючи програми згідно з міждержавними договорами,

а також виробництва кінцевої продукції. Мова йде про об'єднання установ та організацій різних форм власності, що мають на меті отримання прибутку. Необхідність такого об'єднання ставить перед ПФГ низку питань стосовно ведення обліку розрахунків та складання і подання фінансової звітності.

У статті 12 ЗУ «Про банки і банківську діяльність» зазначено, що небанківські фінансові установи, які є учасниками банківської групи, підлягають нагляду з боку НБУ в межах нагляду на консолідованій та субконсолідованій основі.

НБУ також погоджує відповідальну особу групи за попередньо наданим клопотанням, яке має містити обґрунтування щодо визначення такої особи, та інших встановлених документів. Якщо за висновком НБУ відповідальна особа, визначена групою, не спроможна забезпечити виконання покладених на неї функцій, то відповідальною особою є банк – учасник групи з найбільшим значенням активів за останній звітний період (квартал). Відповідальна особа банківської групи зобов'язана повідомити НБУ про зміни щодо структури власності банківської групи та видів діяльності її учасників не пізніше 30 календарних днів після настання таких змін. Відповідальна особа банківської групи складає консолідовану звітність на основі звітності учасників банківської групи у порядку, визначеному Національним банком України.

Учасники банківської групи зобов'язані подавати відповідальній особі банківської групи звіти, інформацію та документи, необхідні для підготовки консолідованих звітів, та забезпечувати виконання вимог щодо нагляду на консолідованій основі.

Встановлено, що загальна сума прямої та/або опосередкованої участі учасників банківської групи в статутному капіталі юридичної особи, що не є фінансовою установою, не повинна перевищувати 15 відсотків консолідованого регулятивного капіталу банківської групи, а загальна сума прямої та/або опосередкованої участі учасників банківської групи в статутному капіталі всіх юридичних осіб, які не є фінансовими установами, не повинна перевищувати 60 відсотків консолідованого регулятивного капіталу банківської групи. Сума вкладень учасників банківської групи в капітал страхової компанії виключається з регулятивного капіталу банківської групи.

Контроль за операціями між учасниками банківської групи здійснює НБУ, у тому числі і за операціями між учасниками банківської групи та їх пов'язаними особами, які не є фінансовими установами. Сукупний обсяг операцій, що генерують кредитний ризик, між учасниками банківської групи та їх пов'язаними особами, які не є фінансовими установами, не повинен перевищувати 20 відсотків консолідованого статутного капіталу банківської групи. Сукупний обсяг операцій, що генерують кредитний ризик, між учасниками банківської групи та однією пов'язаною особою банківської групи, яка не є фінансовою установою, не повинен перевищувати 5 відсотків консолідованого статутного капіталу банківської групи [5].

Висновки. У процесі дослідження охарактеризовано основні види промислово-фінансових груп в Україні. Визначено роль і функції банків у складі промислово-фінансових груп. Встановлено, що завдяки входженню до складу ПФГ банківських установ, підприємств – учасників групи отримують необхідне їм фінансування та якісне і оперативне обслуговування. З іншого боку, банки зацікавлені в участі в ПФГ, оскільки при цьому створюються

реальні можливості розширення сфери діяльності, підвищення потенціалу прибутковості і фінансової стійкості. Крім того, наведено основні позитивні і негативні наслідки ПФГ. Встановлено, що функції нагляду і контролю діяльності ПФГ, учасниками яких є банки здійснює НБУ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бесараб Є.О. Роль банку у формуванні інвестиційних ресурсів ФПГ // *Фінанси України*. – 2002. – № 1. – С. 116-120.
2. Воробйов Ю.М. Інтеграція капіталів учасників фінансово-промислових груп // *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. – 2009. – № 1. – С. 14-19.
3. Комарницький І.Ф., Комарницька Р.Г. Інвестиційна діяльність комерційних банків. – Чернівці : Рута, 2004. – С. 260.
4. Мильнер Б.З. Теория организации. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2000. – С. 480.
5. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 року № 2121-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page2>.
6. Промислово-фінансові групи як організаційна форма управління внутрішніми інвестиціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/18591/.
7. Сисоєва Л.Ю., Васильєва Т.А. Теоретичні основи функціонування фінансово-промислових груп // *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Проблеми розвитку соціально-економічних систем в контексті глобалізаційних викликів»*. – Хмельницький, 2010. – Т. 1. – С. 110-113.
8. Федоренко В.Г. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні. – К. : Аспект-поліграф, 2003. – С. 724.

УДК 657.1

Тарасова Т.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИНЦИПУ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Стаття присвячена дослідженню безперервності діяльності як методологічної основи концепції функціонуючого суб'єкта господарювання. Запропоновано загальну схему щодо визначення позиції принципу безперервності діяльності підприємства в системі фундаментальних положень бухгалтерського обліку. Обґрунтовано доцільність застосування теорії етапів життєвого циклу суб'єкта господарювання, кожен з яких характеризується зміною вартості бізнесу в умовах безперервності.

Ключові слова: безперервність діяльності, принцип, методологічні припущення, фундаментальні положення, теорія життєвого циклу.

Tarasova T.O. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЦИПА БЕСПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Статья посвящена исследованию непрерывности деятельности как методологической основы концепции функционирующего предприятия. Предложена общая схема места и роли принципа непрерывности деятельности предприятия в системе фундаментальных положений бухгалтерского учета. Обоснована целесообразность применения теории этапов жизненного цикла предприятия, каждый из которых характеризуется изменением стоимости бизнеса в условиях непрерывности.

Ключевые слова: непрерывность деятельности, принцип, методологические допущения, фундаментальные положения, теория жизненного цикла.

Tarasova T.O. THEORETICAL SUBSTANTIATION OF PRINCIPLES OF BUSINESS CONTINUITY IN THE SYSTEM OF FUNDAMENTAL ACCOUNTING PROVISIONS

The article investigates the continuity of a methodological basis for a functioning entity concept. It proposes the general scheme of the place and role of the principle of continuity of the enterprise in the basic provisions of the accounting system. It substantiates the expediency of application of the theory of stages of the enterprise life cycle, each of which is characterized by a change in the value of business in the conditions of continuity.

Keywords: continuity of operations, principle of methodological assumptions, fundamental provisions of the life cycle theory.

Постановка проблеми. Управління безперервності діяльності є одним із головних напрямів формування стратегії щодо забезпечення економічної безпеки, яка характеризує здатність бізнес-утворення до суверенності, поліфункціональності, автономності інтересів, внутрішньої консолідації та координації, корпоративної соціальної відповідальності.

Принцип безперервності діяльності є ключовою концепцією сучасної бухгалтерської теорії і практики усього світу [1]. Безперервність діяльності є не лише методологічним принципом, але ідеєю, яка наголошує, що господарська діяльність підприємства спрямована перш за все на продовження і розвиток і заздалегідь не обмежена певним часом або цільовими рамками. Також принцип безперервності має

велике значення не лише як окремих принцип, а як об'єднуюча ланка в традиційній системі принципів і методів бухгалтерського обліку [2].

Більшість науковців займаються вивченням загальновідомих постулатів бухгалтерського обліку, які формують його наукову парадигму, але питання методологічного поєднання наукових розробок щодо визначення принципу безперервності в системі сучасних наук з управління лишаються поза увагою наукової спільноти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принцип безперервності увійшов до сучасної економічної термінології як запозичений з міжнародних стандартів, в основі яких лежить традиція англо-американської школи обліку, прихильниками якої вва-

жаються Р.Н. Антоні, М.Ф. Ван Бреда, Е. Леоте, М. Мунітц, В.Є. Патон, Г.В. Сімон, Е.С. Хендриксен та ін. Дослідження еволюції поняття «безперервності діяльності» довело, що науковці тих часів вважали, що зміст господарської діяльності і методологія обліку є єдиним цілим. Одночасно концепція діючого підприємства формується при дедуктивному підході і розглядається як об'єкт бухгалтерського обліку. При індуктивному підході основу обліку складають факти господарського життя, і саме вони трактуються як предмет.

Розвиток бухгалтерської методології та запровадження механізму розробки облікової політики обумовили суб'єктивізацію зберігання облікової методології та оцінки у процесі наступності діяльності підприємства. В Україні проблему оцінки безперервності діяльності вирішували Л.В. Гнилицька, Т.А. Гологоль, Я. Гринчишин, М.В. Корягін, О.С. Орлова, О.М. Столяренко, П.Л. Сук.

У наукових працях наводяться різні підходи до наповнення змісту даної категорії та проводиться аналіз співвідношення з вимогами до інформаційних ресурсів. Звертає на себе увагу спірна точка зору, яка трактує безперервність діяльності як стабільний стан підприємства, який позбавлений динаміки розвитку. Отже, головна проблема витікає у розгляді постійно діючого підприємства з відривом від теорії життєвого циклу бізнес-єдиниці, методологічний базис якої закладено у класичному менеджменті. **Метою статті** є формування методологічних основ безперервності діяльності підприємства у залежності від стадій життєвого циклу шляхом використання наукових досягнень суміжних наукових шкіл.

Виклад основного матеріалу. Теорія і практика бухгалтерського обліку за декілька століть сформувала деякі принципи, що знайшли відображення та застосування в системі бухгалтерського обліку та є її безперечною основою. Домінантність цих принципів підтверджується їх суцільним використанням у практиці для вимірювання та опису фінансово-господарської діяльності бізнес-структур.

Удосконалення методології та організації бухгалтерського обліку в умовах розвитку ринкових відносин, з точки зору досягнення безперервності діяльності суб'єктів господарювання, а також з впровадженням в облікову практику визначених міжнародною спільнотою принципів формування бухгалтерської звітності є новими для сучасної економіки України. Принцип безперервності є одним з фундаментальних принципів бухгалтерського обліку, але його не можна вважати лише методологічним принципом обліку. В аудиті даний принцип також має визначальне значення, оскільки, з одного боку, фінансова звітність формується відповідно до вимог виконання даного принципу, а з іншого боку, є підтвердженням достовірності звітності [3, с. 53]. Більше того, припущення про його виконання лежить в основі аудиторського підтвердження звітності. Формуючи підходи до оцінки майнового потенціалу підприємств, безперервність є не просто бухгалтерським методологічним принципом, але визначальною ідеєю, яка дає змогу розглядати діяльність компанії, що спрямована на продовження і розвиток і не обмежена певними часовими рамками. Унаслідок цього М.В. Корягін виокремлює принцип безперервності, який здійснює безпосередній вплив на формування вартості об'єктів [4, с. 47].

Підкреслюючи важливість принципу, О.С. Орлова вбачає припущення безперервності діяльності основою для відображення статей активів по фактичній

собівартості, а не за ринковою вартістю, яка стає визначальною при ліквідації суб'єкта господарювання за умови що він не збирається припинити своєї діяльності і, як наслідок, не виникає потреби розподілу активів для покриття зобов'язань та проведення розрахунків із засновниками [5, с. 106].

Я. Гринчишин наполягає, що концепція безперервності робить доцільним використання інших принципів та облікових концепцій, зокрема: принципів нарахування, автономності, історичної собівартості, обачності, періодичності, концепції амортизації основних засобів, та вважає, що у разі невиконання умов сталого розвитку діяльності, виконання інших основоположних принципів не є достатнім для ефективного функціонування системи бухгалтерського обліку та здійснення найважливіших завдань [6, с. 4].

Т.А. Гоголь здійснює критичний перегляд принципів бухгалтерського обліку з позицій розробки принципів обліково-аналітичного забезпечення в рамках інформаційної спроможності малого підприємства та оновлення правового поля. На думку науковця, якщо бухгалтерський облік є безперервним, то і діяльність підприємства є безперервною, і, навпаки, якщо діяльність підприємства є безперервною, то і бухгалтерський облік повинен бути організований таким чином, щоб в повній мірі забезпечувати фіксування всіх господарських операцій, тобто здійснюватися безперервно. Погоджуючись з думкою автора в цілому, вважаємо, що цей факт є безперечним з огляду на діяльність всіх підприємств незалежно від форм власності та розміру [7, с. 58].

З позицій розвитку обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства Л.В. Гнилицька доводить, що принцип безперервності є основою послідовної побудови обліково-аналітичного процесу при розв'язанні завдань у системі економічної безпеки, що сприятиме впровадженню комплексної систем заходів організації бухгалтерського обліку й аналізу фінансово-господарської діяльності, метою якої буде посилення функції збереження власності підприємства [8].

Дослідження нормативних положень щодо існуючої наукової проблеми довело, що термін «принцип» стосовно безперервності діяльності має декілька синоніміологічних значень. Виходячи зі змістовного навантаження при формуванні методологічного облікового інструментарію ми не беремо до уваги припинення діяльності підприємства, а, навпаки, припускаємо, що воно завжди (або, у будь-якому разі, в найближчому осяйному майбутньому) буде нормально функціонувати, тобто не закритися й істотно не згорне свою діяльність.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS) у Концептуальній основі фінансової звітності визначають безперервність діяльності як припущення, що суб'єкт господарювання є безперервно діючим і залишатиметься діючим в досяжному майбутньому. Отже, припускається, що суб'єкт господарювання не має ні наміру, ні потреби ліквідуватися або суттєво звужувати масштаби своєї діяльності [9]. В термінології означеної Концепції припущення безперервності діяльності є визначальним і створює умови доцільності застосування якісних характеристик подання інформації: доречність, суттєвість, правдиве подання, яке охоплює повноту, нейтральність і вільність від помилок. Згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку (IAS), оцінюючи доречність припущення про безперервність, береться до уваги вся наявна інформація щодо майбутнього – щонайменше на 12 місяців. Якщо

суб'єкт господарювання в минулому послідовно демонстрував прибуткові результати діяльності і має відкритий доступ до фінансових ресурсів, то він може дійти висновку про доречність безперервності як облікової основи. В інших випадках, перш ніж упевнитися в доречності застосування припущення безперервності, необхідно дослідити низку чинників, які стосуються поточної та очікуваної прибутковості, графіки сплати боргів і потенційні джерела відновлюваного фінансування [10].

Вітчизняним нормативом НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» безперервність діяльності розглядається поряд з іншими принципами бухгалтерського обліку, згідно якого оцінка активів і зобов'язань підприємства здійснюється виходячи із припущення, що його діяльність буде продовжуватися у подальшому [11; 12]. Але згідно з п. 3 Загальних положень НП(С)БО 1 під принципом бухгалтерського обліку розуміється правило, яким слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності. Вважаємо, що подібна нормативно закріплена суперечність перетворює загальний постулат на звичайне правило.

Дослідивши концепцію функціонуючого суб'єкта господарювання через призму організації бухгалтерського обліку в системі П(С)БО, ми дійшли висновку, що принцип безперервності діяльності реалізує такі методологічні припущення:

- передача корпоративних прав підприємства не призведе до змін в бухгалтерському обліку;
- факти господарського життя здійснюються в умовах невизначеності;
- зобов'язанням керівництва компанії є безперервне ведення обліку до моменту реорганізації або ліквідації та забезпечення користувачів максимальною корисною інформацією для прийняття управлінських та інвестиційних рішень;
- можливість оцінити розмір майбутньої економічної вигоди (втрати) під час оцінки активів або зобов'язань;
- результати господарської діяльності, яка розглядається як припинена, не можуть братися до уваги при складанні прогнозів на майбутнє;
- витрати, які принесуть доходи в майбутньому, повинні бути капіталізовані;
- для забезпечення сталого розвитку суб'єкта господарювання повинні створюватися резерви покриття збитків, які можуть виникнути в результаті стихійних лих, несподіваних втрат від падіння курсу валют і цінних паперів тощо;
- фінансові результати повинні бути розподілені по звітних періодах.

Таким чином, застосування принципу безперервності діяльності підприємства на практиці демонструє надійність та стійке зростання в довготерміновій перспективі не тільки в цілому, але поширюється і на окремі його активи, групи активів, а також напрями господарської діяльності. На підставі цього можна стверджувати, що в процесі безперервної діяльності відбувається відтворення господарських ресурсів на певних етапах життєвого циклу. Під час минулих подій виникають носії майбутніх економічних вигід або втрат, які прямо або опосередковано створюють потік грошей або їх еквівалентів. На певному етапі здійснюється контроль над ресурсами, на якому оцінюються загрози подовженню діяльності в умовах невизначеності.

Попри значну кількість досліджень у сфері бухгалтерського обліку, у науковій спільноті досі не існує узгодженості стосовно сутності, кількості принципів бухгалтерського обліку та їх класифікації.

З метою уточнення сутності системи базових принципів бухгалтерського обліку та визначення місця принципу безперервності діяльності підприємства і його ролі, доцільно розглянути економічну сутність таких найважливіших принципів як майнової відокремленості, часової визначеності фактів господарської діяльності і послідовності облікової політики, які визначаються Концептуальною основою фінансової звітності.

Дослідження фундаментальних положень бухгалтерського обліку довело до того, якщо принцип безперервності діяльності підприємства насправді не реалізується, виконання інших принципів є недостатнім для ефективного функціонування суб'єкта господарювання та здійснення найважливіших завдань, серед яких здійснення довгострокових прогнозів і розробка інвестиційної стратегії користувачами обліково-аналітичного забезпечення. На нашу думку, невиконання зазначеного принципу ставить в ранг неможливих до виконання інші принципи.

Якщо підприємство не має наміру продовжувати свою діяльність невизначено довго втрачається доцільність відокремлення майна підприємства та його власника, адже це завжди виключає будь-який контроль за діяльністю та припускає взаємне перекриття зобов'язань та відповідальності. Інформація такого роду, очевидно, є суттєвою для користувачів, які не розраховують на припинення діяльності підприємства в найближчому майбутньому.

Принцип нарахування (часової визначеності фактів господарської діяльності) також доцільний до застосування лише в умовах діючого підприємства. Згідно цього користувачі завжди хочуть мати впевненість про те, що доходи і витрати прив'язані до відповідного звітного періоду, а не до конкретного моменту часу. Якщо впевненості в подовженні діяльності не існує, тоді виникає сумнів у своєчасному віднесенні доходів і витрат до періоду їх виникнення, що спотворює картину формування реальних показників прибутковості підприємства.

Принцип послідовності застосування облікової політики формується завдяки припущенню, що підприємство буде застосовувати технологію, методику та організацію облікового процесу послідовно від одного звітного періоду до іншого. Знехтування принципом безперервності позбавляє користувачів можливості співставлення показників фінансової звітності в динаміці, що не дає можливості визначити тенденції розвитку майнового стану і руху грошових коштів.

Принцип безперервності є важливою складовою методології бухгалтерського обліку і базою для створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що є обов'язковими для всіх підприємств, і є гарантією захисту інтересів користувачів.

Будучи вихідним положенням теорії бухгалтерського обліку, принцип безперервності діяльності визначає правила, що складають основу процесу формування звітності, яка володіє заданими характеристиками єдності і несуперечливості [13, с. 54].

Згідно із Концептуальною основою фінансової звітності принципи майнової відокремленості, часової визначеності фактів господарської діяльності і послідовності облікової політики трактуються як базові постулати-припущення. Національні стан-

дарту бухгалтерського обліку взагалі відходять від концептуальних засад і вводять регламентацію принципів стосовно визначення інформаційної цінності інформаційних ресурсів в системі бухгалтерського обліку.

На наш погляд, для усунення змістовних розбіжностей доцільно дотримуватися єдиної термінологічної концепції, хоча саме термін «припущення» у нашому випадку можна вважати синонімом, оскільки абсолютно зрозуміло, що будь-яке підприємство рано чи пізно буде закрито. Більш того, можна стверджувати, що термін «принцип» має усталений склад синонімів: постулати, вимоги, правила. Вважаємо, що кожен з них містить власне змістове навантаження, яке є похідним поняття «принцип бухгалтерського обліку». На нашу думку, з наведених варіантів доцільно розмежовувати принципи-припущення і принципи-правила.

Процес формування обліково-аналітичного забезпечення повинний виходити з заданих принципів-припущень (майнова відокремленість, часова визначеність фактів господарської діяльності і послідовність облікової політики), які варто асоціювати з вихідними положеннями, що розвиваються разом з історією бухгалтерського обліку, представляють потенціал для вирішення практичних завдань і є основою всіх наступних тверджень.

Відповідно, правила до інформаційних ресурсів визначаються принципами організації бухгалтерського обліку (обачність, повне висвітлення, послідовність, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність), якими варто керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності.

Загальне визнання облікових принципів-правил залежить від того, наскільки вони відповідають трьом критеріям: доречності, об'єктивності й здійсненності. Принцип доречний, якщо інформація про певну господарську одиницю має зміст і принесе користь споживачам інформації. Прин-

цип об'єктивний, якщо на інформацію не впливають особисті думки, дії чи оцінки тих, хто її готує. Об'єктивність передбачає надійність, перевірність, відповідність дійсності. Принцип здійсненний, якщо його реалізація не спричиняє надмірних труднощів чи витрат. Принцип-правило бухгалтерського обліку – це базовий принцип, який не змінюється під впливом зовнішніх і внутрішніх умов господарювання, що закладається при побудові моделі бухгалтерського обліку.

Сформулювавши власне визначення принципів бухгалтерського обліку, виходячи з філософсько-економічного змісту цього поняття, вважаємо за доцільне запропонувати загальну схему щодо визначення позиції принципу безперервності діяльності підприємства в системі фундаментальних положень бухгалтерського обліку (рис. 1).

Бухгалтерський облік як галузь знань ще не завершив свого становлення, і аналіз принципових положень його концепції, довів, що його фундаментальна суть в кінцевому підсумку зводиться до таких положень: концептуальної основи та методологічного інструментарію. Ці положення становлять основу парадигми як концептуальної схеми визначення місця та ролі принципу безперервності діяльності підприємства в системі фундаментальних положень бухгалтерського обліку.

З усіх наведених визначень принципу безперервності простежується певна циклічність діяльності. З цього приводу можна констатувати, що підприємство як система функціонує теж на певними законами циклічності. Тому є сенс розглядати безперервність діяльності крізь призму циклічності життєвого циклу господарюючої системи.

Висновки. Вищезазначене дає підстави стверджувати, що принцип безперервності діяльності доцільно покласти в основу концепції етапів життєвого циклу суб'єкта господарювання (створення, зростання, зрілість і старіння), кожен з яких характеризується зростанням або зменшенням вартості бізнесу як показника про загальний стан підприємства у довгостроковій перспективі. В економічному

сенсі вартість бізнесу трактується як поточна вартість майбутніх вигід від володіння бізнесом або сума дисконтованих грошових потоків, що генеруються фінансово-господарською діяльністю. Розмаїття господарських операцій, пов'язаних з відчуженням прав власності на нерухомість, придбанням-продажем цілісних майнових комплексів, поглинанням або злиттям суб'єктів господарської діяльності, прийняттям рішень про ліквідацію бізнесу, емісією цінних паперів для залучення додаткового капіталу, розміщення акцій на фондових ринках тощо, вимагає визначення показника вартості підприємства, наближеної до її ринкового рівня. Вважаємо, що такий підхід дає змогу керівникам оцінювати вартість підприємства як діючого, а зовнішнім користувачам оцінювати бізнес з позицій наявного інноваційного інструментарію, що передбачає впровадження інвестиційних проектів, нових методів управління, зміну системи фінансування, проведення реструктуризації тощо.



Рис. 1. Концептуальна схема визначення місця та ролі принципу безперервності діяльності в системі фундаментальних положень бухгалтерського обліку

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пятов М.Л., Смирнова И.А. Принципы начисления и непрерывности в МСФО / Бухгалтерский учет, налогообложение, отчетность, МСФО, анализ бухгалтерской информации, 1С: Бухгалтерия 25.10.2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://buh.ru/articles/documents/14025/>.
2. Брехун Н.С., Легенчук С.Ф. Принцип безперервності в бухгалтерському обліку: історичні аспекти, сутність та шляхи розвитку / С.Ф. Легенчук, Н.С. Брехун // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Г.І. Башнянін, В.В. Аполій, О.Д. Вовчак та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. Вип. 38. – С. 197-205.
3. Герасимова Ю.В. О принципе непрерывности деятельности организаций // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2009. – № 6 – С. 53-55 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rae.ru/upfs/?section=content&op=show_article&article_id=249.
4. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку [Текст] : монографія / М.В. Корягін. – Львів: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. – 262 с.
5. Орлова О.С. Правове регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів господарювання : монографія / О.С. Орлова. – Ужгород : Поліграфцентр «Ліра», 2014. – 312 с.
6. Гринчишин Я. Принцип безперервності в Україні: порівняння з міжнародними стандартами / Я. Гринчишин // Бухгалтерський облік і аудит, 2013. – № 11. – С. 3-8.
7. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія / Т.А. Гоголь. – Чернігів : Видавець Лозовий В.М., 2014. – 384 с.
8. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : монографія / Л.В. Гнилицька. – К. : КНЕУ, 2012. – 305 с.
9. Концептуальна основа фінансової звітності : IASB; Стандарт, Міжнародний документ, Концепція від 01.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page.
10. Концептуальна основа фінансової звітності : IASB; Стандарт, Міжнародний документ, Концепція від 01.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page.
11. 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>.
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
13. Карпова В.В., Винокурова О.А. Последствия применения принципа осмотрительности в финансовой отчетности / В.В. Карпова, О.А. Винокурова // Бухгалтерский учет, 2015. – № 2. – С. 54-58.
14. Сук П.Л. Облік виробництва і реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах: методологія і практика [Текст] : автореферат дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / П.Л. Сук ; Нац. Наук. Центр «Ін-т аграр. Економіки» Укр. акад. аграр. наук. – К. : [б. и.], 2009. – 42 с.

СЕКЦІЯ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК [658.15:005.934]-047.58

Головко О.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Харківського інституту Університету банківської справи*

Губарев О.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організації
Харківської державної академії культури*

Кривонос А.А.

*магістр
Харківського інституту Університету банківської справи*

МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянута комплексна статична модель управління системою фінансової безпеки підприємства. Запропоновано використовувати мультиплікативну багатофакторну модель для оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства. Наведено розрахунок факторної моделі системи фінансової безпеки ПАТ «Нововодолазький молокозавод».

Ключові слова: фінансова безпека, підприємство, індикатор фінансової безпеки, інтегральний показник фінансової безпеки.

Головко Е.Г., Губарев А.О., Кривонос А.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена комплексная статическая модель управления системой финансовой безопасности предприятия. Предложено использовать мультипликативную многофакторную модель для оценки уровня финансовой безопасности предприятия. Приведен расчет факторной модели системы финансовой безопасности ОАО «Нововодолажский молокозавод».

Ключевые слова: финансовая безопасность, предприятие, индикатор финансовой безопасности, интегральный показатель финансовой безопасности.

Golovko O.G., Gubarev A.O., Krivonos A.A. THE MODELING OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

In the article the static model integrated management system of financial security is reviewed. A multiplicative multifactor model is used to assess the level of financial security. The calculation of factor model of financial security PJSC «Novovodolazhsky Dairy» is shown.

Keywords: financial security, enterprise financial safety indicator, integral index of financial security.

Постановка проблеми. Діяльність підприємств визначається передусім станом їхніх фінансів, що призводить до необхідності розгляду проблем управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання. Забезпечення стабільності результатів діяльності підприємства, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників та суспільства в цілому, неможливі без розробки та проведення відповідної стратегії суб'єкта господарювання, яка визначається наявністю надійної системи його фінансової безпеки. Відсутність цілісного обґрунтування моделювання фінансової безпеки підприємств і виявлення чинників впливу на цей процес зумовлює необхідність і актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти забезпечення фінансової безпеки підприємства досліджено у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема визначення змісту фінансової безпеки підприємства, аналіз загроз та індикаторів фінансової безпеки висвітлено у працях О.І. Барановського, І.А. Бланка, З.С. Варналія, Т.Г. Васильціва, М.М. Єрмошенка, Я.А. Жаліла, Т.Т. Ковальчука, І.Р. Михасюка, В.І. Мунтіяна, Є.А. Олейнікова, С.К. Реверчука та ін. Проблеми економіко-математичного моделювання процесу

управління фінансовою безпекою підприємства і прогнозування її рівня досліджують такі вчені, як В.М. Вовк, В.М. Геєць, В.В. Здрок, Т.С. Клебанова, Ю.Г. Лисенко, В.С. Пономаренко, А.І. Татаркін, О.І. Черняк, В.Є. Юринєць та ін.

Виділення не вирішених раніше складових загальної проблеми. Актуальність і важливість питань застосування математичних методів для розв'язання задач управління фінансовою безпекою підприємства, недостатня теоретична і практична розробленість цієї проблеми та її велике значення для підвищення ефективності функціонування промислових підприємств в сучасних ринкових умовах господарювання обумовили мету дослідження.

Мета роботи полягає у розкритті теоретичних положень моделювання рівня фінансової безпеки підприємства та його практичне застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова безпека підприємства є динамічною ознакою, що змінюється під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Формування надійної системи фінансової безпеки підприємства забезпечує його стабільне функціонування і створює умови для зростання його економічного потенціалу. Враховуючи багатоаспектний та динамічний характер

процесу управління фінансовою безпекою, особливо актуальними є питання використання економіко-математичних методів оцінювання і прогнозування рівня фінансової безпеки підприємства, а також моделювання процесу її моніторингу.

І.О. Бланк вважає під фінансовою безпекою підприємства «кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри яких визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його сталого розвитку в поточному й перспективному періоді» [1]. Учений визначає лише одну особливість фінансової безпеки, а саме, захист фінансових інтересів підприємства і не включає таку характеристику, як необхідність забезпечення збалансованості та якості системи фінансових інструментів, технологій і послуг.

Варто зазначити, що єдиного підходу до визначення критеріїв оцінки фінансової безпеки суб'єктів підприємництва немає. Більшість науковців вважають, що оцінка фінансової безпеки повинна зводитись до простого аналізу фінансового стану підприємства. За такого підходу, показники стійкості, ліквідності, ділової активності, фінансового лівереджу та інші порівнюють з граничними значеннями фінансових показників. До інших методів оцінювання фінансової безпеки суб'єктів підприємництва можна віднести наступні: рейтингова модель оцінки фінансової безпеки, модель аналізу фінансової безпеки на основі СТЕП-аналізу, SWOT-аналізу SPACE-аналізу, методи аналізу фінансової безпеки на основі методів оцінки схильності підприємства до банкрутства (п'ятифакторна модель Алтмана, модель Спінгейна, модель Фулмера, матричний метод оцінки банкрутства підприємства за допомогою нечітких множин), економіметричні методи оцінювання фінансової безпеки суб'єктів підприємництва та ін.

На думку О.А. Кириченко та І.В. Кудрі, «комплексна статична модель управління системою фінансової безпеки підприємства» може бути описана функцією управління процесами забезпечення фінансової безпеки підприємства:

$$\text{МУЕБР} = f(O, \text{МН}, \text{П}, \text{МПР}, \dots), \quad (1)$$

де f – функція, що припускає наявність цілей в управлінні системою фінансової безпеки підприємства, яка об'єднує всі елементи механізму керування;

О – організаційна структура (має бути ієрархія органів, які відповідають за дії, щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства);

МН – організаційно-економічна і нормативно правова база системи управління;

П – процеси реагування на загрози;

МПР – моделі прийняття рішень для успішного управління системою фінансової безпеки залежно від сформованої ситуації» [2].

Проаналізувавши літературні джерела, варто зробити висновок, що особливості методів оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства пов'язані з вибором індикаторів фінансової безпеки, використанням різних процедур згортки множини індикаторів та виділенням рівнів фінансової безпеки підприємства.

Аналіз фінансової безпеки підприємства проведемо на основі економіко-математичного моделювання механізмів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Для проведення аналізу нами обрано ПАТ «Нововодолазький молокозавод». Визначення індикаторів оцінювання фінансового стану підприємства дасть змогу розрахувати інтегральний показник рівня фінансової безпеки ПАТ «Нововодолазький молокозавод».

Для оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства запропоновано використовувати мультиплікативну багатифакторну модель:

$$I = \frac{x_1 \times x_2 \times \dots \times x_k}{x_{k+1} \times x_{k+2} \times \dots \times x_n}, \quad (2)$$

де I – значення узагальненого індикатора системи фінансової безпеки підприємства;

x_1, x_2, \dots, x_k – значення основних локальних індикаторів, зростання яких позитивно впливає на узагальнюючий показник (індикатори-стимулятори);

$x_{k+1}, x_{k+2}, \dots, x_n$ – локальні індикатори системи фінансової безпеки підприємства, зростання яких негативно впливає на узагальнюючий показник (індикатори-дестимулятори).

До індикаторів оцінювання фінансової безпеки підприємства запропоновано включити десять показників (табл. 1).

Систему фінансової безпеки підприємства аналізують за двома підходами: порівняння узагальнених індикаторів досліджуваного та «еталонного» підприємств на основі віддалей між локальними показниками системи фінансової безпеки; порівняння фактичного і нормативного значень інтеграль-

Таблиця 1

Нормативні індикатори оцінювання фінансового стану підприємства

Показник	Методики розрахунків	Нормативні значення	
x_1	Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	Позичкові кошти / Власні кошти	1
x_2	Коефіцієнт маневреності власних коштів	Грошові засоби / Капітал, що функціонує	0,3
x_3	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	(Вартість основних засобів + сума нагромадженої амортизації) / Вартість майна підприємства	0,3
x_4	Коефіцієнт покриття	Поточні активи / Поточні зобов'язання	0,7
x_5	Загальний коефіцієнт покриття	(Грошові кошти та їх еквіваленти + дебіторська заборгованість) / Короткострокові позичкові кошти	1
x_6	Коефіцієнт автономії (незалежності)	Власні кошти / Майно підприємства	0,5
x_7	Коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними коштами	Власні оборотні кошти / Запаси та витрати	0,8
x_8	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання	1
x_9	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Залучений капітал / Усього господарських коштів	0,5
x_{10}	Загальний коефіцієнт ліквідності	Активи / Власний капітал	1

ного індикатора, тобто дослідження динаміки рівня фінансової безпеки підприємства й можливості її покращення.

Згідно з першим підходом визначення рівня фінансової безпеки здійснюють на основі відстані (відхилення) інтегрального показника оцінювання фінансового стану досліджуваного підприємства від нормативного значення показника рівня фінансової безпеки «еталонного» підприємства. Міра відстані рівня фінансової безпеки досліджуваного підприємства від «еталонного» дорівнює:

$$d(A_i, A_0) = \sqrt{\sum_{j=1}^n (x_{ij} - x_{0j})^2}, \quad (3)$$

де $d(A_i, A_0)$ – інтегральна міра відстані рівня фінансового стану підприємства від «еталонного»; x_{ij} – значення j -го показника для i -го підприємства; x_{0j} – значення j -го показника для «еталонного» підприємства (нормативне значення показника) [3].

Розраховані показники для оцінювання фінансової безпеки підприємства ПАТ «Нововодолазький молокозавод» зведемо в таблиці 2.

Таблиця 2

Нормативні індикатори оцінювання фінансового стану підприємства

Показник	Нормативні значення	2013 р.	2014 р.
x_1	1	-5,61	-16,74
x_2	0,3	4,41	12,58
x_3	0,3	0,35	0,39
x_4	0,7	0,22	0,25
x_5	1	0,3	0,14
x_6	0,5	-1,5	-0,05
x_7	0,8	-3,16	-3,49
x_8	1	0,17	0,11
x_9	0,5	1,57	0,97
x_{10}	1	-5,86	-15,8

Нормативні значення показників можна отримати за допомогою методів експертного оцінювання або з наукових джерел. Інтегральний показник $d(A_i, A_0)$ показує рівень відхилення фінансового стану i -го підприємства від «еталонного». Якщо $d(A_i, A_0) = 0$, то це означає, що на підприємстві досягнуто оптимального рівня безпеки. Зростання відстані від «еталонного» підприємства в динаміці свідчить про погіршення фінансового стану і зменшення рівня фінансової безпеки. Розрахунок такої відстані можна здійснювати для порівняння декількох підприємств, наприклад для оцінювання рівня фінансової безпеки на мікро-рівні, рівні регіону, галузі чи держави.

Значення x_{0j} є критичними і встановлюються експертами за принципом, що відхилення відповідного показника діяльності підприємства, за допомогою якого його оцінюється рівень фінансової безпеки, від «еталонного» є явищем негативним.

Величина квадрата відхилення рівня фінансової безпеки ПАТ «Нововодолазький молокозавод» за 2013 р. й «еталонного» підприємств становить:

$$d^2(A_i, A_0) = (5,61 - 1)^2 + (4,41 - 0,3)^2 + (0,35 - 0,3)^2 + (0,22 - 0,7)^2 + (0,3 - 1)^2 + (1,5 - 0,5)^2 + (3,16 - 0,8)^2 + (0,17 - 1)^2 + (1,57 - 0,5)^2 + (5,86 - 1)^2 = 129,8821 \quad (4)$$

Порівнюючи з 2013 р. величина квадрата відхилення рівня фінансової безпеки ПАТ «Нововодолазький молокозавод» за 2014 р. й «еталонного» підприємств становить:

$$d^2(A_i, A_0) = (16,74 - 1)^2 + (12,58 - 0,3)^2 + (0,39 - 0,3)^2 + (0,25 - 0,7)^2 + (0,14 - 1)^2 + (0,05 - 0,5)^2 + (3,49 - 0,8)^2 + (0,11 - 1)^2 + (0,97 - 0,5)^2 + (15,8 - 1)^2 = 768,4158 \quad (5)$$

Віддаль рівня фінансової безпеки досліджуваного підприємства від «еталонного» дорівнює:

$$\text{у 2013 р.: } d(A_i, A_0) = \sqrt{129,8821} = 11,3966, \quad (6)$$

$$\text{у 2014 р.: } d(A_i, A_0) = \sqrt{768,4158} = 27,7203, \quad (7)$$

Недоліком запропонованого підходу є те, що абсолютне значення відстані між рівнями фінансової безпеки досліджуваного та «еталонного» підприємств не передбачає інформації про дійсний стан системи фінансової безпеки підприємства. Проте застосування цього підходу доцільне у разі, коли досліджується динаміка системи фінансової безпеки підприємства. У цьому разі тенденція до зменшення віддалі між рівнями фінансової безпеки досліджуваного та «еталонного» підприємств свідчить про покращення стану системи фінансової безпеки підприємства, а протилежна тенденція (зростання віддалі) – про погіршення цього стану [4, с. 295].

За другим підходом узагальнений показник рівня фінансової безпеки підприємства з врахуванням наведених вище показників запропоновано обчислювати за формулою:

$$I = \frac{x_2 \times x_3 \times x_4 \times x_5 \times x_6 \times x_7 \times x_8 \times x_{10}}{x_1 \times x_9}, \quad (8)$$

де x_1, x_2, \dots, x_{10} – індикатори фінансового стану підприємства.

Такий підхід до обчислення інтегрального показника вимагає, щоб відносне зменшення значення одного локального показника фінансової безпеки підприємства не було нижчим за відносне збільшення іншого показника, тобто зниження відносного значення одного показника повинно компенсуватися за рахунок збільшення значень інших показників.

Фактичне значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки ПАТ «Нововодолазький молокозавод» дорівнює:

$$\text{у 2013 р.} \\ I = \frac{4,41 \times 0,35 \times 0,22 \times 0,3 \times (-1,5) \times (-3,16) \times 0,17 \times (-5,86)}{(-5,61) \times 1,57} = 0,0546, \quad (9)$$

$$\text{у 2014 р.} \\ I = \frac{12,58 \times 0,39 \times 0,25 \times 0,14 \times (-0,05) \times (-3,49) \times 0,11 \times (-15,8)}{(-16,74) \times 0,97} = 0,0320. \quad (10)$$

Інтегральне значення показника рівня фінансової безпеки для «еталонного» підприємства становить:

$$I_e = \frac{0,3 \times 0,3 \times 0,7 \times 1 \times 0,5 \times 0,8 \times 1 \times 1}{1 \times 0,5} = 0,0504. \quad (11)$$

Для оцінювання наближення стану системи фінансової безпеки досліджуваного підприємства до «еталонного» потрібно порівняти інтегральні показники фінансової безпеки цих підприємств. Знайдемо відношення R узагальнених індикаторів рівнів фінансової безпеки досліджуваного та «еталонного» підприємств (у відсотках):

$$\text{у 2013 р.} \\ R = \frac{I}{I_e} \times 100\% = \frac{0,0546}{0,0504} = 108,36\%, \quad (12)$$

$$\text{у 2014 р.} \\ R = \frac{I}{I_e} \times 100\% = \frac{0,0320}{0,0504} = 6,36\%. \quad (13)$$

Для нашого випадку у 2013 р. $R = 108,36\%$, тобто рівень фінансового стану досліджуваного підприємства набагато більше від рівня фінансового стану «еталонного» підприємства, а у 2014 р. $R = 6,36\%$, тобто рівень фінансової безпеки підприємства трішки перевищує рівень фінансового стану «еталонного» підприємства, а саме на 1,32%, і є задовільним. Наступним етапом дослідження системи фінансової безпеки підприємства є визначення впливу локаль-

них індикаторів рівня фінансового стану підприємства на значення інтегрального показника. За допомогою методу факторного аналізу виявляємо міру і напрямок впливу кожного з локальних індикаторів на фінансову безпеку підприємства. Наявність інформації про найбільш значущі чинники (локальні індикатори) допоможе приймати якісні управлінські рішення щодо підвищення їх ефективності, а це, в свою чергу, сприятиме підвищенню рівня фінансової та економічної безпеки підприємства [5].

Загальне відхилення інтегрального показника рівня фінансової безпеки досліджуваного підприємства від інтегрального показника рівня фінансової безпеки «еталонного» підприємства визначимо за формулою:

$$\Delta I = I - I_e = \frac{1}{x_1} \times x_2 \times x_3 \times x_4 \times x_5 \times x_6 \times x_7 \times x_8 \times \frac{1}{x_9} x_{10} - \frac{1}{x_{01}} \times x_{02} \times x_{03} \times x_{04} \times x_{05} \times x_{06} \times x_{07} \times x_{08} \times \frac{1}{x_{09}} x_{010} \quad (14)$$

Загальне відхилення ΔI показує, наскільки фактичне значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки підприємства є нижчим (від'ємне значення) або вищим (додатне значення) за значення відповідного показника «еталонного» підприємства. Загальне відхилення інтегрального показника рівня фінансової безпеки підприємства розкладаємо на складники:

- за рахунок зміни чинника x_1 :

$$\Delta I_{x_1} = I_1 - I_e = \frac{1}{x_1} \times x_{02} \times x_{03} \times x_{04} \times x_{05} \times x_{06} \times x_{07} \times x_{08} \times \frac{1}{x_{09}} x_{010} - \frac{1}{x_{01}} \times x_{02} \times x_{03} \times x_{04} \times x_{05} \times x_{06} \times x_{07} \times x_{08} \times \frac{1}{x_{09}} x_{010} \quad (15)$$

- за рахунок зміни чинника x_2 :

$$\Delta I_{x_2} = I_2 - I_1 = \frac{1}{x_1} \times x_2 \times x_{03} \times x_{04} \times x_{05} \times x_{06} \times x_{07} \times x_{08} \times \frac{1}{x_{09}} x_{010} - \frac{1}{x_1} \times x_{02} \times x_{03} \times x_{04} \times x_{05} \times x_{06} \times x_{07} \times x_{08} \times \frac{1}{x_{09}} x_{010} \quad (16)$$

Для визначення впливу окремих індикаторів рівня фінансового стану на інтегральний показник рівня фінансової безпеки ПАТ «Нововодолазький молокозавод» порівняно з «еталонним» підприємством застосуємо факторний аналіз (табл. 3).

Порівняння значень обчислених інтегральних показників ПАТ «Нововодолазький молокозавод» та «еталонного» підприємств дозволяє оцінити рівень фінансової безпеки підприємства, а проведення факторного аналізу – виявити міру та напрямок впливу кожного з локальних індикаторів рівня фінансового стану підприємства на інтегральний показник рівня його фінансової безпеки [6].

Отже, можна зробити висновок про вплив на рівень фінансової безпеки ПАТ «Нововодолазький молокозавод» таких показників, як: коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів, загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності.

Якщо порівняти нормативне значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки для

Таблиця 3
Факторна модель системи фінансової безпеки
ПАТ «Нововодолазький молокозавод»

Інтегральний показник за методом ланцюгових підстановок	2013 р.	2014 р.
I_e	0,0504	0,0504
I_1	0,054615	0,003207
I_2	0,004215	-0,04719
I_3	-0,0504	-0,0504
I_4	-0,05462	-0,00321
I_5	-0,00422	0,047193
I_6	0,0504	0,0504
I_7	0,054615	0,003207
I_8	0,004215	-0,04719
I_9	-0,0504	-0,0504
I	0,054615	0,003207

«еталонного» підприємства та фактичне значення даного показника підприємства ПАТ «Нововодолазький молокозавод», то воно наближається до нормативу [7].

Висновки. Таким чином, під час моделювання управління фінансовою безпекою підприємства особливу увагу треба привертати проблемі оцінювання рівня фінансової безпеки. В роботі зазначено, що на сьогодні не існує єдиного підходу до оцінювання та аналізу рівня фінансової безпеки підприємства, запропоновано індикаторів фінансової безпеки суб'єкта господарювання. Визначені індикатори оцінювання фінансового стану підприємства дали змогу розрахувати інтегральний показник рівня фінансової безпеки ПАТ «Нововодолазький молокозавод» та визначити ступінь впливу окремих показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ельга, Ника-Центр, 2014. – 784 с.
2. Кириченко О.А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи / О.А. Кириченко, І.В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 22-26.
3. Демчук А.В. Бюджетування підприємства в умовах започаткування зовнішньоекономічної діяльності: сутність, технологія, проблеми / А.В. Демчук // Національний університет «Львівська політехніка», 2014. – 187 с.
4. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 295 с.
5. Жибер Т.В. Удосконалення процесу бюджетування в Україні / Т.В. Жибер // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 76-81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/00447480>.
6. Ильяшенко В.В. Международный опыт внедрения элементов бюджетирования, ориентированного на результат / В.В. Ильяшенко // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2012. – № 5. – Т. 43. – С. 43-51.
7. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия / В.П. Мак-Мак // Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности. – М. : Мир безопасности, 2014. – 160 с.

УДК 330+656.1/5

Дацко М.В.*доцент кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка***Цвир Л.Р.***магістр
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ПОБУДОВА ТРАНСПОРТНИХ МАРШРУТІВ У ЛОГІСТИЦІ

Застосування підприємствами логістичного підходу до організації виробництва – необхідна передумова ефективного функціонування в ринкових умовах. Одним із основних задач транспортної логістики є побудова маршрутів доставки продукції. Для вирішення проблеми побудови маршрутів можуть використовуватися різні методи, зокрема і метаевристичні. У роботі розглянуто підходи до побудови маршруту доставки продукції із застосуванням мурашиного алгоритму.

Ключові слова: транспортні потоки, оптимізація, оптимальний маршрут, мурашині алгоритми, логістика.

Дацко М.В. Цвир Л.Р. ПОСТРОЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ МАРШРУТОВ В ЛОГИСТИКЕ

Применение предприятиями логистического подхода к организации производства – необходимое условие эффективного функционирования в рыночных условиях. Одна из основных задач транспортной логистики – построение маршрутов доставки продукции. Для решения проблемы построения маршрутов могут использоваться различные методы, в том числе и метаэвристические. В работе рассмотрены подходы к построению маршрута доставки продукции с применением муравьиного алгоритма.

Ключевые слова: транспортные потоки, оптимизация, оптимальный маршрут, муравьиные алгоритмы, логистика.

Datsko M.V., Tsvir L.R. CONSTRUCTION OF TRANSPORT ROUTES IN LOGISTICS

Application by the enterprises of logistic approach to the organization of production – a necessary condition for effective functioning in market conditions. One of the main objectives of transport logistics is creation of routes of delivery of production. For a solution of the problem of creation of routes various methods, including metaheuristic can be used. We consider approaches to building the route of delivery of products using an ant algorithm.

Keywords: transport flows, optimization, optimal route, ant algorithms, logistics.

Постановка проблеми. Транспорт відіграє ключову роль у функціонуванні економіки країни загалом та підприємства зокрема. До основних завдань транспорту можна віднести своєчасне, якісне і повне задоволення потреб у перевезеннях. Зважаючи на це, підвищення ефективності транспортних перевезень є актуальним напрямом для наукових досліджень.

Останніми роками суттєво зростає, зважаючи на кризові явища в економіці країни та посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, застосування вітчизняними підприємствами комплексного логістичного підходу до організації господарської діяльності. Логістика загалом і транспортна логістика зокрема дають можливість підвищити ефективність господарської діяльності та зменшити транспортні витрати.

Планування доставки товарів можна пояснити забезпеченням гнучкості, щодо реакції на ринковий попит, зменшенням витрат на зберігання продукції, технічною неможливістю створення значних запасів продукції, забезпеченням виконання певних маркетингових стратегій підприємства тощо.

Транспортування продукції часто пов'язано із специфікою видів транспорту необхідних для організації перевезень, сезонністю, що може мати значний вплив на стан доріг та іншими факторами. Зважаючи на вищесказане, підприємствам необхідно переглядати організацію транспортування продукції відповідно до критеріїв, що розглядаються.

Метою роботи є аналіз застосування алгоритмів мурашиних колоній для побудови кільцевих маршрутів руху при перевезенні продукції підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних засад побудови оптимальних маршрутів руху транспортних засобів зробили вчені І.А. Барбашов,

О.В. Огневий, Л.А. Гужевська, О.О. Кара, О.В. Литвин, В.Д. Данчук, О.А. Лащених, О.Ф. Кузькін та ін. Алгоритм оптимізації мурашиних колоній був запропонований Марко Доріго та постійно удосконалюється італійською школою математичного моделювання транспортної діяльності, а саме такими вченими, як Л. М. Гамбарделла, Ж.Ді Каро, А. Донаті, Р. Монтеманні та ін. [8].

Виклад основного матеріалу дослідження. У перевезеннях на невелику відстань поза конкуренцією перебуває автомобільний транспорт. Його перевагою є те, що він майже не залежить від природних умов і може доставляти вантажі за принципом від «дверей до дверей». Поширеність автомобільного транспорту в Україні обумовлена також розвинутою мережею автодоріг з твердим покриттям. Проте варто зауважити, що значна частина автомобільних доріг України не відповідає європейським стандартам за багатьма показниками, зокрема, такими як: швидкість пересування, навантаження на вісь транспортного засобу, забезпеченість дорожніми знаками, розвитком інфраструктури тощо. Зрозуміло, що вищенаведені фактори, а також критерії, за якими організують доставку продукції, впливають на побудову маршрутів доставки товарів.

Тому під оптимальним маршрутом будемо розуміти той маршрут, по якому можливо доставити продукцію в допустимі терміни з мінімальними транспортними витратами, а також із збереженням споживчих властивостей продукції.

Проблема побудови оптимальних транспортних маршрутів може вирішуватися із застосуванням низки підходів та методів, найбільша складність при цьому – врахування усіх транспортних обмежень та кількості пунктів доставки, оскільки складність та продуктивність алгоритмів розрахунку оптимального маршруту суттєво залежить від цих факторів.

Загальна назва класу задач, які охоплюють обслуговування споживачів транспортними засобами, відома як транспортна задача маршрутизації, вперше сформульована Данцигом і Рамзером у 1950 р. Суть задачі полягає в тому, щоб побудувати такі маршрути для транспортних засобів, що задовольняють заданим обмеженням і мінімізують значення цільової функції.

Проте це доволі широкий клас задач до складу якого входять [1; 2]:

- Capacitated VRP (CVRP) задача маршрутизації з обмеженою вантажопідйомністю;
- VRP with Time Windows (VRPTW) з обмеженнями у часі;
- Multiple Depot VRP (MDVRP) з кількома транспортними базами;
- VRP with Pick-Ups and Delivering (VRPPD) з поверненням товарів;
- Split Delivery VRP (SDVRP) з різними видами транспорту;
- Periodic VRP (PVRP) з періодичною маршрутизацією;
- Stochastic VRP (SVRP) з випадковими даними;
- VRP with Satellite Facilities (VRPSF) з можливістю дозавантаження по маршруту.

При перевезенні продукції, яка вимагає особливих умов транспортування, першочерговими можуть бути вимоги пріоритетності доріг. Особливості моделювання маршруту доставки також проявляються у специфіці вантажів, що транспортуються, розрахунку витрат на транспортування, а критерієм ефективності, як правило, виступає щонайменше сумарних витрат на транспортування, що вносить додаткову складність у побудову маршруту [3]. У роботі [4] виділено комплекс задач стосовно транспортування, наприклад, світлич нафтопродуктів від нафтопереробних заводів до регіональних нафтобаз та автозаправних станцій.

Очевидно, що ключовим завданням цього комплексу є розв'язок задачі маршрутизації бензовозів (рис. 1), що, на перший погляд, передбачає вирішення декількох відомих оптимізаційних задач, відомих методами. Проте це не зовсім так – існує низка особливостей, що створюють труднощі і накладають певні обмеження при моделюванні перевезень світлич нафтопродуктів автомобільним транспортом.

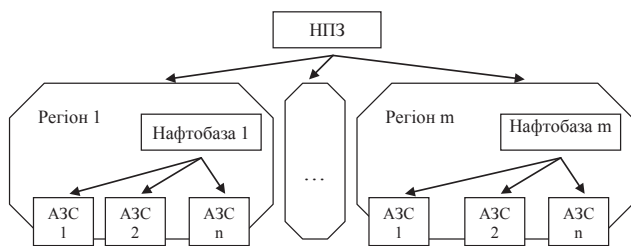


Рис. 1. Схема доставки світлич нафтопродуктів

До таких особливостей можна віднести такі [5]:

- автоцистерна розділена на декілька секцій для забезпечення можливості одночасного перевезення декількох марок світлич нафтопродуктів. Обсяги секцій при цьому не є стандартними, а залежать від замовника;
- продукція, що перевозиться, не є повністю взаємозамінною відносно секцій автоцистерни, тобто змінювати марки бензинів чи дизпалива при перевезеннях можна у строго визначеній послідовності;
- один бензовоз має можливість здійснення декількох виходів на маршрут в межах часу, що відведений для задоволення потреб споживачів;

- бензовоз не обов'язково повинен злити всю продукцію на одній заправці, а може частинами задовольняти попит декількох АЗС, тобто допускаються «кругові» маршрути, причому на деяких АЗС бензовоз може залишати причеп для автономного розвантаження, забираючи його на зворотному шляху.

Для побудови оптимального маршруту часто застосовують метод мурашиних колоній, який відносять до так званих метаевристичних методів оптимізації [6]. Метаевристичні методи дають змогу ефективно досліджувати множину допустимих рішень для знаходження рішення близького до оптимального.

Алгоритм оптимізації мурашиних колоній (ACO) є ймовірнісною технікою для розв'язування задач, які можуть бути зведені до задач знаходження маршрутів на графах. Він базується на поведінці мурах, які шукають стежки від своєї колонії до джерел харчування. Основним ймовірнісним правилом переходу від вершини до вершини є

$$P_{ij,k}(t) = \frac{[\tau_{ij}(t)]^\alpha \cdot [D_{ij}]^\beta}{\sum_{l \in J_{i,k}} [\tau_{il}(t)]^\alpha \cdot [D_{il}]^\beta}, j \in J_{i,k} \quad (1)$$

$$P_{ij,k}(t) = 0, j \notin J_{i,k}$$

Перед початком роботи алгоритму приймають низку припущень, зокрема такі [7]:

- кількість вершин графу дорівнює кількості мурах;
- кожна мураха починає свій шлях з іншої вершини;
- інтенсивність феромону, відкладеного на кожному ребрі до початку руху мурах однакова;
- вибір першої вершини для кожної мурахи визначається за правилом «мінімальної відстані до сусіда»;
- кожен наступний крок переміщення мурах визначається за ймовірнісним правилом (1).

Побудова маршруту транспортного засобу здійснюється покроково шляхом вибору наступного пункту до того часу, доки не будуть пройдені всі міста. Мураха обирає наступне місто, зі списку доступних, після чого оновлюється цільова функція, а у списку міст доступних до відвідування відбуваються зміни. Далі знову здійснюється вибір наступного доступного міста. Мураха повертається у вихідне місто, у випадку проходження всіх міст. Сумарна довжина маршруту розраховується як значення цільової функції повного маршруту, пройденого мурахою.

Інтерпретуючи задачу комівояжера до реальних обставин, можна сказати, що цільовою функцією є найкоротший знайдений маршрут.

Побудуємо маршрут доставки продукції у торговельній мережі. Так було визначено, що кількість місць призначення є величина постійна та складає 15 пунктів. Вершини графу відповідають складам, які необхідно відвідати транспортному засобу для того, щоб доставити товар.

Кількість вершин графу збігається з кількістю складів, в які необхідно розвезти товар, а ребра між цими вершинами відображають відстані між складами. Тому можна отримати матрицю відстаней визначеної розмірності (рис. 2). У такому вигляді можемо говорити про класичну задачу комівояжера, та застосувати мурашиний алгоритм для побудови кільцевого маршруту.

Отриманий кільцевий маршрут зображено на рисунку 3, а його довжина складає 562 км.

Під час розрахунку витрат палива для транспортних засобів, інколи, необхідно враховувати

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	Львів	Броди	Буськ	Городок	Дрогобич	Жидачів	Жовква	Золочів	Кам'янка-Бузька	Миколаїв	Мостиська	Перемишляни	Пустомити	Радехів	Самбір
1 Львів	0	103	53	28	86	63	30	68	41	37	69	47	19	72	72
2 Броди	103	0	51	143	191	170	102	39	81	142	183	76	128	51	186
3 Буськ	53	51	0	81	142	120	53	33	32	92	134	39	79	41	136
4 Городок	28	143	81	0	56	70	53	101	68	46	40	80	29	99	50
5 Дрогобич	86	191	142	56	0	58	115	148	129	49	71	127	58	161	33
6 Жидачів	63	170	120	70	58	0	109	108	108	27	105	71	53	138	91
7 Жовква	30	102	53	53	115	109	0	83	32	83	92	76	50	61	103
8 Золочів	68	39	33	101	148	108	83	0	62	100	142	37	85	76	142
9 Кам'янка-Бузька	41	81	32	68	129	108	32	62	0	80	122	59	60	31	124
10 Миколаїв	37	142	92	46	49	27	83	100	80	0	81	79	26	112	67
11 Мостиська	69	183	134	40	71	105	92	142	122	81	0	119	72	153	39
12 Перемишляни	47	76	39	80	127	71	76	37	59	79	119	0	64	82	121
13 Пустомити	19	128	79	29	58	53	50	85	60	26	72	64	0	97	66
14 Радехів	72	51	41	99	161	138	61	76	31	112	153	82	97	0	147
15 Самбір	72	186	136	50	33	91	103	142	124	67	39	121	66	147	0

Рис. 2. Таблиця відстаней між містами

значну кількість параметрів, що залежать від пройденого шляху. Зокрема, одним із важливих факторів при побудові маршруту, є якість транспортних шляхів, що впливає на економічне та безпечне перевезення вантажів, оскільки якісні дорожні умови визначають режими роботи транспортних засобів, тобто зменшують амортизацію вузлів та агрегатів. Дорожні умови можна охарактеризувати технічною категорією дороги, видом і якістю дорожнього покриття, рельєфом, тощо. Очевидно, що при перевезенні, наприклад, світлих нафтопродуктів вимоги до транспортування можуть жорстко регламентуватися.

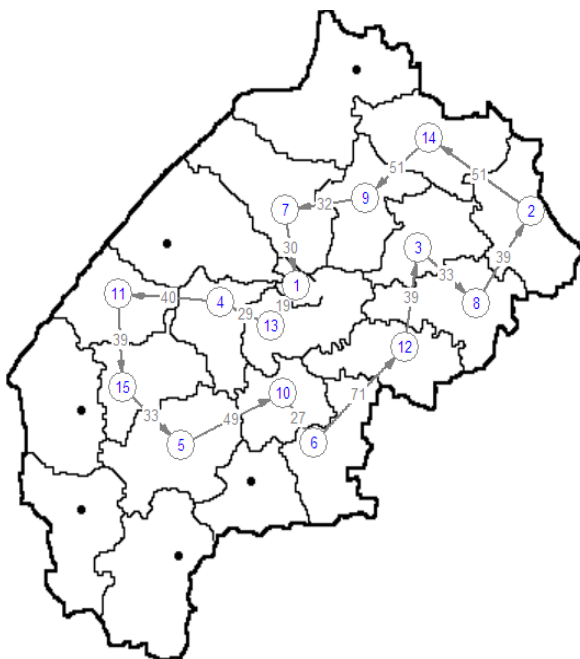


Рис. 3. Маршрут доставки за критерієм мінімізації відстаней

При застосуванні мурашиного алгоритму як варіант розрахунку було вирішено врахувати пріоритетність доріг. Для цього, експертно оцінивши якість

транспортних шляхів, кожній з доріг було присвоєно пріоритет S_{ij} , $1 \leq S_{ij} \leq 3$, S_{ij} – цілі числа. Для шляху між двома пунктами i та j , який технічно відповідає категорії високого рівня, пріоритет становитиме $S_{ij}=3$. Відповідно для доріг з низьким рівнем якості $S_{ij}=1$.

Вплив пріоритетності на вибір мурахами маршруту можна визначати за таким правилом:

$$\eta_{ij} = \frac{S_{ij}}{D_{ij}} \quad (2)$$

Враховуючи пріоритетність доріг, ймовірність переходу з i -го пункту в j -ий можна записати так:

$$P_{j,k}(t) = \frac{[\tau_{ij}(t)]^\alpha \cdot [\frac{S_{ij}}{D_{ij}}]^\beta}{\sum_{i \in J_{i,k}} [\tau_{it}(t)]^\alpha \cdot [\frac{S_{ij}}{D_{ij}}]^\beta}, j \in J_{i,k} \quad (3)$$

$$P_{j,k}(t) = 0, j \notin J_{i,k}$$

Результатом пошуку був зображений на рисунку 4 маршрут довжиною 619 км.

Маючи дані про відстані між складами підприємства, а також середні швидкості руху по цих ділянках, можна оптимізувати маршрут з урахуванням середньої швидкості руху, а також розглядати задачу побудови маршруту доставки як динамічну, з урахуванням зміни дорожніх умов [7].



Рис. 4. Маршрут доставки з урахуванням пріоритетності шляхів

Варто відзначити, що під час мінімізації маршруту за критерієм пріоритетності доріг, довжина отриманого маршруту значно більша за довжину маршруту при мінімізації за критерієм відстані. Проте застосування такого маршруту може бути доцільним при здійсненні перевезень вантажів, що є чутливими до несприятливих дорожніх умов, тобто коли при перевезенні продукції до уваги беруть критерій якості доставки, або ж такий маршрут є наслідком інших обмежень, що на нього накладаються.

Висновки. Логістичний підхід до організації транспортних перевезень полягає у пошуку найкращих організаційних і технічно можливих рішень, що забезпечують максимальну ефективність перевезення вантажів від місця їхнього виробництва до місця споживання та, власне, побудову оптимального маршруту транспортування продукції.

Від видів вантажів, що транспортуються, часових вимог доставки, специфіки транспорту та інших факторів суттєво залежать маршрути доставки. Метаевристичні методи, зокрема мурашині алгоритми, дають змогу ефективно вирішувати завдання побудови маршрутів транспортування, гнучко враховуючи вимоги до них. У роботі розглянуто побудову мінімального маршруту доставки з урахуванням пріоритетності шляхів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Toth P. Vehicle Routing Problem / Toth P., Vigo D. // SIAM Monographs on Discrete Mathematics and Applications. – Philadelphia, PA, 2002. – P. 195-224.
2. Vehicle Routing Problem's Formulation [Електронний ресурс] //

The VRP Web. – Електрон. текст. дані. – С. 2006. – Режим доступу : <http://neo.lcc.uma.es/radi-aeb/WebVRP>.

3. Дацко М.В. Аналіз ринку нафтопродуктів та особливості перевезення продукції нафтогазових компаній України / М.В. Дацко, І.Б. Романич // Современные направления теоретических и прикладных исследований. Материали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. – Одеса, 15-25 квітня 2006 р. – С. 3-6.
4. Романич І. Формування комплексу задач підвищення ефективності процесу транспортування світлих нафтопродуктів // Філософія Івана Франка й сучасні економічні проблеми. Материали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції. – Львів, 5-6 травня 2006 р. – С. 194-196.
5. Брезак О. Підходи до оптимізації перевезень світлих нафтопродуктів / О. Брезак, І. Романич // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. Серія економічна. – Випуск 34. – Львів, 2005. – С. 688-693.
6. Штовба С.Д. Муравьиные алгоритмы // Exponenta Pro. Математика в приложениях. – 2003. – № 4. – С. 70-75.
7. Данчук В.Д. Оптимізація пошуку шляхів по графу в динамічній задачі комівояжера методом модифікованого мурашиного алгоритму / В.Д. Данчук, В.В. Сватко // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2012. – № 2. – С. 78-86.
8. Dorigo M. The Ant System: Optimization by a Colony of Cooperating Agents / Dorigo M., Maniezzo V., Colomi A. // IEEE Trans. on Systems, Man and Cybernetics. Part B. – 1996. – № 1. – Vol. 26. – P. 29-41.

УДК 658.3977

Скрильник І.І.

*старший викладач кафедри економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКСИМІЗАЦІЇ ВАЛОВОГО ПРИБУТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена побудові оптимізаційної економіко-математичної моделі отримання максимального валового прибутку малого підприємства деревооброблюваної промисловості ПП «Румо Інтернешнл». За результатами моделювання виконано розрахунки для виготовлення кількох видів фанери без використання та з використанням додаткового альтернативного джерела теплоенергії. Визначено економічну ефективність впровадження результатів дослідження.

Ключові слова: модель, критерій, валовий прибуток, чистий дохід, собівартість.

Скрильник И.И. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МАКСИМИЗАЦИИ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена построению оптимизационной экономико-математической модели для получения максимальной валовой прибыли малого предприятия деревообрабатывающей промышленности ЧП «Румо Интернешнл». По результатам моделирования выполнены расчёты для изготовления нескольких видов фанеры без использования и с использованием дополнительного альтернативного источника теплоэнергии, определена экономическая эффективность внедрения результатов исследования.

Ключевые слова: модель, критерий, валовая прибыль, чистый доход, себестоимость.

Skrylnik I.I. ECONOMICAL AND MATHEMATICAL MODELLING OF MAXIMISATION OF GROSS DOMESTIC PRODUCT FOR SMALL SCALE ENTERPRISE IN WOOD PROCESSING INDUSTRY IN UKRAINE

The article deals with the construction of the optimization of economic and mathematical models to maximize gross profit small business woodworking industry PE «Rumo International». According to the simulation results of the calculations were made for the production of several types of plywood and without using an additional alternative source of heat, the economic efficiency of the implementation of research results.

Keywords: model, test, gross profit, net profit, cost price.

Постановка проблеми. Зростання будівництва викликав підвищений попит на продукцію деревообробної промисловості, яка здійснює переробку деревини і виготовляє з неї широкий асортимент матеріалів, напівфабрикатів і готових виробів для населення та народного господарства. Дана галузь об'єднує різні за матеріаломісткістю виробництва. Одні з них відзначаються високою питомою вагою витрат сировини на виготовлення про-

дукції і дуже великими виробничими відходами, інші – використанням відходів і перетворенням їх у цінну продукцію. Основою технічного розвитку деревообробних підприємств в умовах обмеженого інвестування є здійснення їхньої реконструкції, застосування на їх базі нових технологій з метою підвищення якості виробів, ефективного використання сировини, економії енергоресурсів, зменшення трудових витрат.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стан деревообробної промисловості в Україні досліджувався М.П. Саганюком [1, с. 46-50], О.А. Похильченком [2, с. 245], які виділили її сильні, слабкі ознаки та вказали перспективи розвитку на фоні економічної кризи. Питання концентрації деревообробного виробництва і створення консолідованих лісопиляльно-сушильних підприємств з виробництва пилопродукції та утилізації відходів у вигляді сировини для подальшого вжитку в виробництві ДВП, ДСП, паливних брикетів, гранул порушується у науковій публікації О.О. Пінчевської [3, с. 1-18]. У стані нестабільної економіки сучасні підприємства вимагають інноваційних методів управління. При цьому висувуються високі вимоги до інформаційного забезпечення управління підприємством, застосування економіко-математичного моделювання до об'єктів та процесів виробництва.

Постановка проблеми. Завдання статті полягає в тому, щоб побудувати оптимізаційну економіко-математичну модель для отримання максимального валового прибутку ПП «Румо Інтернешнл» при виготовленні кількох видів фанери без використання та з використанням додаткового альтернативного джерела теплоенергії, визначити економічну ефективність впровадження результатів дослідження. Склад сировини, що використовується при виготовленні кожного виду продукції наведено у таблиці 1.

Економіко-математична модель. Побудовано таку оптимізаційну економіко-математичну модель визначення оптимального обсягу виробництва для досягнення максимального валового прибутку підприємства [4, с. 323-325; 5, с. 130-133; 6, с. 40-45].

Відомі параметри:

i – індекс виду сировини, що входить до складу готової продукції;

j – індекс виду готової продукції, що виготовляється;

α_{ij} – необхідний обсяг i -го виду сировини для виготовлення j -го виду готової продукції;

Z_i – запаси i -го виду сировини;

P_i – ціна одиниці i -ї сировини;

P_j – ціна одиниці j -ї виду готової продукції;

N_E – норма витрат електроенергії на виробництво одиниці продукції;

P_E – вартість 1 кВт електроенергії;

N_T – норма витрат альтернативного палива на виробництво одиниці продукції;

P_T – вартість одиниці альтернативного палива.

Керовані параметри:

x_j – обсяг випуску j -го виду продукції.

Обчислювальні величини:

1) витрати i -го виду сировини, т

$$C_i = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \alpha_{ij} x_j; \quad (1)$$

2) залишки i -го виду сировини, т

$$V_i = Z_i - C_i; \quad (2)$$

3) чистий дохід, отриманий від виробництва продукції, тис. грн

$$D = \sum_{j=1}^m P_j x_j; \quad (3)$$

4) вартість використаної сировини, тис. грн

$$p_i = \sum_{i=1}^n (C_i * P_i); \quad (4)$$

5) обсяг використання альтернативного палива для випуску продукції, т

$$T_j = x_j * N_T; \quad (5)$$

6) вартість використаного альтернативного палива, тис. грн

$$p_T = \sum_{j=1}^m T_j * P_T; \quad (6)$$

7) затрати електроенергії для випуску продукції, кВт

$$E_j = x_j * N_E; \quad (7)$$

8) вартість затраченої електроенергії, кВт

$$p_E = \sum_{j=1}^m E_j * P_E; \quad (8)$$

9) затрати на виготовлення продукції, тис. грн

$$S = p_i + p_T + p_E; \quad (9)$$

Обмеження моделі:

1) витрати сировини не перевищують можливих запасів, т

$$C_i = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \alpha_{ij} x_j \leq Z_i, i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m}; \quad (10)$$

2) кількість продукції, що випускається – додатне значення

$$x_j \geq 0 \quad j = \overline{1, m}; \quad (11)$$

3) x_j – обсяг випуску продукції – цілі значення для $j = \overline{1, m}$

$$x_j = \text{цел}. \quad (12)$$

Критерієм є прибуток від випуску продукції, що являє собою різницю між отриманим чистим доходом від випуску продукції та затратами на її випуск, він повинен бути максимальним:

$$W = D - S \rightarrow \max. \quad (13)$$

Реалізація моделі отримання максимального валового прибутку без використання додаткового альтернативного джерела теплоенергії. Для розв'язування задачі використано пошук рішення середовища Excel. Для зручності обчислення усі види сировини, з яких виготовляється готова продукція було зведено до однакових одиниць виміру, а саме кг.

Таблиця 1

Склад сировини, що використовується при виготовленні кожного виду продукції (норми витрат ресурсів)

Сировина	Види фанери				
	Фанера ФК	Фанера ФСФ	Фанера ФБА	Фанера БС	Ламінована фанера
Шпон, кг	86,00%	85,00%	87,00%	90,00%	84,00%
Клей карбамідний, кг	8,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,00%
Клей фенолформальдегідний, кг	0,00%	9,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Клей альбуминокозеїновий, кг	0,00%	0,00%	7,00%	0,00%	0,00%
Ламінуюча плівка, кг	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,00%
Вода, кг	4,00%	4,50%	3,50%	0,00%	4,00%
Клей бекелітовий, кг	0,00%	0,00%	0,00%	10,00%	0,00%
Клей ПВА, кг	2,00%	1,50%	3,50%	0,00%	2,00%

На рисунку 1 представлено результати розрахунків обсягу випуску продукції, чистого доходу, запасів, затрат, залишків, вартості сировини, а також собівартості продукції та валового прибутку підприємства.

Розраховано загальну собівартість продукції та валовий прибуток підприємства ПП «Румо Інтернешнл» (рис. 2).

У результаті розрахунків визначено валовий випуск продукції в обсязі 75172 кг (25057 листів фанери), при цьому підприємство може випускати: фанери ФК – 600 листів, фанери ФСФ – 5000 листів, фанери ФБА – 3391 листів, фанери БС – 4667 листів, ламінованої фанери – 6000 листів. Чистий дохід складає 6758600 грн, собівартість продукції –

2593298,47 грн та валовий прибуток підприємства від випущеної продукції без альтернативного джерела теплоенергії – 4165301,53 грн.

Реалізація моделі отримання максимального валового прибутку з використанням додаткового альтернативного джерела теплоенергії – твердопаливного котла. У якості палива застосовуються пелети, виготовлені з відходів деревообробки. Розрахунки з використанням додаткового джерела теплоенергії наведено нижче (рис. 2).

У результаті розрахунків визначено валовий випуск продукції в обсязі 75172 кг (25057 листів фанери), при цьому підприємство може випускати: фанери ФК – 600 листів (120 куб. м), фанери ФСФ – 5000 листів (100 куб. м), фанери ФБА – 3391 листів

	A	B	C	D	E	F	G	H
13	Норми витрат ресурсів							
14	Сировина	Марки фанери					Запаси	
15		Фанера ФК	Фанера ФСФ	Фанера ФБА	Фанера БС	Ламінована фанера	сировини, кг	сг
16	шпон	0,86	0,85	0,87	0,90	0,84	64800	
17	клей карбамідний	0,08	0,00	0,00	0,00	0,08	3000	
18	клей фенолформальдегідний	0,00	0,09	0,00	0,00	0,00	1350	
19	клей альбумінокозеїновий	0,00	0,00	0,07	0,00	0,00	1150	
20	ламініюча плівка	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	600	
21	вода	0,04	0,05	0,04	0,00	0,04	2500	
22	клей бежелітовий	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	1400	
23	клей ПВА	0,02	0,02	0,04	0,00	0,02	1400	
24	Вартість 1 кг продукції, грн.	66,67	83,33	50,00	100,00	133,33	Загальний випуск продукції, кг	
25	Обсяги виготовлення продукції, кг	18000	15000	10172	14000	18000	75172,00	
26	Чистий дохід, грн.	6758600,00						

Рис. 1. Обсяг випуску продукції та чистий дохід

	A	B	C	D	E	F	G	H
24	Вартість 1 кг продукції, грн.	66,67	83,33	50,00	100,00	133,33	Загальний випуск продукції, кг	
25	Обсяги виготовлення продукції, кг	18000	15000	10172	14000	18000	75172,00	
26	Чистий дохід, грн.	6758600,00						
27	Вартість сировини, грн.	559224,00	482310,00	302230,46	448000,00	656424,00	2448188,46	
28	Обсяги використання пелет, кг	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
29	Вартість пелет, грн.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
30	Затрати електроенергії, кВт	13320000,00	11100000,00	7527280,00	10360000,00	13320000,00		
31	Вартість електроенергії, грн.	19047,60	15873,00	10764,01	14814,80	19047,60	79547,01	
32	Оплата праці, грн.	65000,00						
33	Амортизаційні витрати, грн.	563,00						
34	Собівартість продукції, тис. грн.	2593298,47						
35	Валовий прибуток підприємства, грн.	4165301,53						

Рис. 2. Собівартість продукції та валовий прибуток підприємства без альтернативного джерела теплоенергії

	B	C	D	E	F	G	H	I
24	Вартість 1 кг продукції, грн.	66,67	83,33	50,00	100,00	133,33	Загальний випуск продукції, кг	
25	Обсяги виготовлення	18000	15000	10172	14000	18000	75172	
26	Чистий дохід, грн.	6758600,00						
27	Вартість сировини, грн.	559224	482310	302230	448000	656424	2448188,46	
28	Обсяги використання пелет, кг	2700	2250	1525,8	2100	2700		
29	Вартість пелет, грн.	540	450	305,16	420	540	2255,16	
30	Затрати електроенергії, кВт	5040000	4200000	2848160	3920000	5040000		
31	Вартість електроенергії, тис. грн.	7207,20	6006,00	4072,87	5605,60	7207,20	30098,87	
32	Оплата праці, грн.	65000						
33	Амортизаційні витрати, грн.	563						
34	Собівартість продукції, тис. грн.	2546105,49						
35	Валовий прибуток	4212494,51						

Рис. 3. Собівартість продукції та валовий прибуток підприємства з використанням альтернативного джерела енергії – твердопаливного котла

(68 куб. м), фанери БС – 4667 листів (93 куб. м), ламінованої фанери – 6000 листів (120 куб. м).

Чистий дохід складає 6758600 грн, собівартість продукції – 2546105,49 грн та валовий прибуток підприємства від випущеної продукції з альтернативним джерелом тепла – 4212494,51 грн.

Ці показники отримані при однакових запасах сировини на підприємстві. При використанні твердопаливного котла підприємство має збільшення валового прибутку на 47192,98 грн.

Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає здійснення не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності.

Визначення економічної ефективності впровадження у виробництво фанери твердопаливного котла. Ставка податку на прибуток підприємства складає 20%.

$$ПД = \frac{4165301,53}{100} \times 20 = 833060,31 \text{ грн.} \quad (14)$$

$$ПД_{\text{котел}} = \frac{4212494,51}{100} \times 20 = 842498,90 \text{ грн.}$$

Тоді чистий прибуток складає:

$$ЧП = ВП - ПД = 4165301,53 - 833060,31 = 3332241,22 \text{ грн.} \quad (15)$$

$$ЧП_{\text{котел}} = ВП - ПД = 4212494,51 - 842498,90 = 3369995,61 \text{ грн.}$$

Рентабельність роботи підприємства складає:

$$P = \frac{ЧП}{Сб} = \frac{3332241,22}{2546105,49} = 1,28 = 128\%. \quad (16)$$

Коефіцієнт прибутковості становить:

$$k_{\text{пр}} = \frac{ЧД}{I} = \frac{3332241,22}{351000} = 9,49. \quad (17)$$

Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до доходів. Економічна ефективність = ЧД/ВТ:

$$Еф = \frac{3332241,22}{2592735,47} = 1,29. \quad (18)$$

Економічний ефект від змін у виробництві визначено як:

$$Еф = Пр_{\text{котел}} - Пр_{\text{без}} = 4212494,507 - 4165301,526 = 47192,982 \text{ грн.} \quad (19)$$

Коефіцієнт економічної ефективності являє собою відношення приведенного економічного ефекту до прибутку до змін у виробництві:

$$K_{Еф} = \frac{Еф}{Пр_{\text{без}}} = \frac{47192,98}{4165301,526} = 0,011.$$

Для остаточного аналізу витрат і доходів від проекту розраховано час, за який затрачені кошти окупляться. Для цього розраховано період окупності. Коли порівнюють два чи більше проекти, перевагу надають тим, у яких термін окупності коротший. Проте ухвалені проекти не повинні перевищувати якийсь граничний, раніше визначений термін окупності. Нормою окупності проектів побудови та переведення на інший спосіб виробництва підприємств деревообробної промисловості є 5-8 років.

$$T = \frac{I}{Еф} = \frac{47192,982}{531000} \approx 7. \quad (20)$$

Період окупності становитиме: 7 років.

Висновки. Із зазначеного можна зробити такі висновки:

- побудовано оптимізаційну економіко-математичну модель для визначення максимального валового прибутку ПП «Румо Інтернешнл»;

- на основі побудованої економіко-математичної моделі зроблено розрахунки максимального валового прибутку ПП «Румо Інтернешнл» без використання твердопаливного котла для п'яти видів фанери (фанера ФК, фанера ФСФ, фанера ФБА, фанера БС та ламінована фанера). Чистий дохід підприємства складає 6758600 грн, собівартість продукції – 2593298,47 грн, валовий прибуток підприємства від випущеної продукції без альтернативного джерела теплоенергії становить 4165301,53 грн;

- на основі побудованої економіко-математичної моделі зроблено розрахунки максимального валового прибутку ПП «Румо Інтернешнл» з урахуванням додаткового використання твердопаливного котла (з використанням ідентичних видів фанери). Отримано чистий дохід – 6758600 грн, собівартість продукції складає 2546105,49 грн, валовий прибуток підприємства – 4212494,51 грн;

- при додатковому використанні твердопаливного котла підприємство має збільшення валового прибутку на 47192,98 грн;

- визначено економічну ефективність виробництва фанери з додатковим використанням твердопаливного котла на ПП «Румо Інтернешнл», а також податок, чистий дохід, рентабельність, коефіцієнт прибутковості, економічну ефективність, економічний ефект, період окупності. Рентабельність підприємства становить 1,28; коефіцієнт прибутковості – 9,49; економічна ефективність – 1,29; період окупності – 7 років.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Саганюк М.П. Стратегія розвитку деревообробної та меблевої промисловості [Електронний ресурс] / М.П. Саганюк. – Режим доступу : http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisovogospodarstvo-l-p-d-promyslovist/2007_33/33_46-50.pdf (дата звертання 01.01.16). – Назва з екрана.
- Похильченко О.А. Аналіз можливостей та загроз деревообробної промисловості [Електронний ресурс] / О.А. Похильченко. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua/files/special/34.pdf>. – Назва з екрана.
- Пінчевська О.О. Актуальні напрями розвитку деревообробної промисловості в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Пінчевська. – Режим доступу : <http://nubip.edu.ua/sites/default/files/i39/>. – Назва з екрана.
- Кирпач К.А. Математичне моделювання максимізації прибутку ПП «РУМО ІНТЕРНЕТШНЛ» / К.А. Кирпач, І.І. Скрильник // Матеріали тез 67-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету, 2 квітня-22 травня 2015 р. Т. 1. – Полтава : ПолтНТУ, 2015. – С. 323-325.
- Скрильник І.І. Побудова оптимізаційної економіко-математичної моделі максимізації валового прибутку ПАТ «HeidelbergCement Україна» // І.І. Скрильник, Н.О. Шумовська // Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 9 жовтня 2014 р. – Ч. II. – Полтава : ПолтНТУ, 2014. – С. 130-133.
- Скрильник І.І. Залежність валового прибутку Амросіївської філії ПАТ «HeidelbergCement Україна» від технологій виготовлення марок цементу / І.І. Скрильник, Н.О. Шумовська // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4(37). Том 29. – Иваново : МАРКОВА АД, 2014. – С. 40-45.

УДК 336.761:330.46:330.16

Солодухін С.В.*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри інформаційних технологій
та економічної безпеки бізнесу
Запорізької державної інженерної академії***Шайтанова Є.С.***аспірант кафедри інформаційних технологій
та економічної безпеки бізнесу
Запорізької державної інженерної академії*

АНАЛІЗ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ ПРИ УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто методологічні підходи в управлінні інвестиціями. Обґрунтовано необхідність аналізу поведінки різних економічних агентів при управлінні інвестиційними ресурсами підприємства. Виявлено чинники поведінки окремих учасників ринку, взаємодія яких може призвести до значної зміни курсу акцій і наступному краху на фінансових ринках.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, фінансові ринки, прийняття рішень, цінні папери, стадна поведінка.

Солодухин С.В., Шайтанова Е.С. АНАЛИЗ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены методологические подходы в управлении инвестициями. Обоснована необходимость анализа поведения разных экономических агентов при управлении инвестиционными ресурсами предприятия. Обнаружены факторы поведения отдельных участников рынка, взаимодействие которых может привести к considerable изменению курса акций и последующему краху на финансовых рынках.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, финансовые рынки, принятие решений, ценные бумаги, стадное поведение.

Solodukhin S.V., Shaitanova Y.S. THE ANALYSIS OF BEHAVIOURAL FACTORS IN THE FINANCIAL MARKETS AT MANAGEMENT OF INVESTMENT RESOURCES OF THE ENTERPRISE

The methodological approaches in management of investments are considered in the article. The necessity of analysis of behaviour of different economic agents at management of investment resources of the enterprise is well-grounded. The factors of behaviour of individual market participants which interaction can lead to a considerable change of rate of shares and the subsequent bankruptcy in financial markets are discovered.

Keywords: investment operation, financial markets, decision making, securities, herd behavior.

Постановка проблеми. Економіка України вступає в новий етап процесу реформування, коли проблеми досягнення стабільного економічного зростання, передусім у реальному секторі економіки, стають ключовими і визначальними. Важливе місце у вирішенні даної проблеми належить інвестиціям, оскільки саме вони сьогодні визначають напрями та інтенсивність розвитку всієї економічної діяльності в суспільстві. Інвестиційна діяльність є одним із дієвих засобів забезпечення зростання суспільного багатства на рівні держави, досягнення позитивного сальдо бюджету певного регіону або окремого району, прибутку партнерів на рівні суб'єктів підприємницької діяльності та індивідуального доходу окремих індивідумів [1]. Здебільшого інтереси інвестора виражаються у зростанні прибутковості інвестицій, що може бути досягнуто за рахунок підвищення виплати дивідендів чи зростання курсу акцій. Важко передбачувані різкі падіння цін призводять до масштабних негативних наслідків для всіх інвесторів і спричиняють економічні кризи.

Виникнення у вересні-жовтні 2008 р. нової хвилі кредитної кризи у розвинутих країнах та сучасні обвали на фондових ринках (рис. 1) [2], катастрофічне зниження левериджу міжнародних банків та зменшення схильності інвесторів до прийняття ризиків негативно позначилися на вартості та обсягах зовнішнього фінансування країн

із ринками, що формуються. За 9 місяців 2008 р. міжнародні інвестиційні фонди, які спеціалізуються на інвестиціях в економіки з ринками, що формуються, вивели з них 32,5 млрд дол. США (тоді як у січні-вересні 2007 р. було вкладено 20,6 млрд дол.) [3]. На думку І. Шумпетера [4], кожній кризі властива своя психологічна картина, що формує відношення до інвестицій. Паніка і розбрід кризового стану ведуть до застою капіталовкладень, підвищений настрій в умовах підйому стимулює гарячку.



Рис. 1. Індекс Dow Jones, 2006–2016

«Мінливі ситуації» формують нерівномірність інвестиційного циклу.

Обвал фондового ринку США в перші чотири дні торгів у 2016 році виявився найбільш серйозним падінням в перші дні нового року за останні 119 років.

На практиці в процесі прийняття рішень суб'єкти не завжди керуються раціональними мотивами поведінки. У багатьох випадках психологічні мотиви, обмеженість інформації, прийняття рішень іншими агентами змушує інвесторів у прийнятті рішень відходити від раціональної стратегії поведінки і слідувати вибору рішення інших. Питання поведінкових особливостей прийняття рішень в інвестиційній діяльності підприємств стали активно досліджуватися і знаходити відображення в теоретичних розробках в останні двадцять років. У результаті сформувався окремий напрям у теорії управління активами підприємства, що отримало назву «поведінкового», яке прагне як доповнити класичні теорії, так і запропонувати нові концепції аналізу, діагностики та прогнозування поведінки агентів на товарних, фінансових ринках. Саме тому проблема аналізу поведінки окремих учасників ринку для ефективного управління інвестиційними ресурсами підприємства є актуальною проблемою сучасної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності фундаментального та технічного аналізу займалася значна кількість учених, найбільший внесок зробили: Р. Вільямс, Б. Грехем і Д. Додд, А. Гордон і Д. Шапіро, О. Ольсон, Д. Мерфі. Серед досліджень на пострадянському просторі, що заслуговують на увагу, варто відзначити роботи Е. Наймана, В. Ліховідова, О. Кияниці, В. Якимкіна, К. Царихіна. Попри значний інтерес до фундаментального і технічного аналізу з боку науковців, їхні адекватність та ефективність усе ще залишаються відкритими питаннями. Реакція ринків досить часто буває нелогічною, що ставить під сумнів адекватність цих аналізів як наукового підходу.

Аспекти колективної поведінки агентів досліджені в роботах Х. Лебенстайна, Л. Фестингера, І. Джаніса, М. Грановеттера, нобелівських лауреатів Г. Саймона, Д. Акерлофа, Д. Стігліца, Т. Шеллінга, які вивчають інформаційний та психологічний вплив на прийняття рішень економічними агентами [5]. Саме дослідження поведінкових аспектів при прийнятті рішень в інвестиційній діяльності підприємств виступило підставою для появи нової рефлексивної концепції опису ринкових процесів, яка базується на аналізі поведінкових факторів та їх взаємозв'язку з основними ринковими показниками. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, недостатньо вивченими та досить важливими залишаються питання вивчення поведінки різних економічних агентів для ефективного управління інвестиційними ресурсами підприємства.

Актуальність, теоретичне і практичне значення та недостатня розробленість означених проблем зумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз підходів в управлінні інвестиціями та обґрунтування необхідності аналізу поведінки різних економічних агентів при управлінні інвестиційними ресурсами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах діяльність будь-якого підприємства, так чи інакше пов'язана зі здійсненням інвестицій. Особливо дане питання буде актуальним для тих підприємств, що мають у своєму розпорядженні

тимчасово вільні кошти, які можна вигідно вкласти, придбавши акції інших підприємств і цим самим забезпечити собі отримання частки в їх доходах.

Проте для того щоб вкладення коштів було дійсно ефективним і забезпечило підприємству отримання прибутків, необхідно спочатку визначити чи є доцільним здійснення такого вкладення. А тому при формуванні портфеля фінансових інвестицій підприємством потрібно визначити дохідність цінних паперів та ризик вкладення капіталу в ті чи інші цінні папери.

Історично склалися два напрями в аналізі фондового ринку: фундаментальний та технічний.

Засновниками фундаментального аналізу вважаються Бенджамін Грехем і Девід Додд. Фундаментальний аналіз ґрунтується на оцінці емітента, тобто його прибутків, становища на ринку здебільшого через показники обсягу продажів, активів і пасивів компанії, норми прибутку на власний капітал і інші показники, що характеризують діяльність компанії. Базою аналізу є вивчення балансів, звітів про фінансові результати та інших звітів компанії. Як зазначається у роботі [6], ці численні і дуже трудомісткі дії дають можливість зробити висновок про те, що вартість цінного паперу даної корпорації в порівнянні з реальною вартістю активів, очікуваними прибутками або завищена, або занижена. Таким чином, за допомогою фундаментального аналізу робиться прогноз прибутку, який визначає майбутню вартість акції і, отже, може впливати на ціну. На основі цього даються рекомендації про доцільність купівлі і продажу.

Технічний аналіз, навпаки, припускає, що всі незліченні фундаментальні причини підсумовуються і відбиваються за цінами фондового ринку. Основне положення, на якому базується технічний аналіз, полягає в тому, що в прямованні біржових курсів уже відбита вся інформація, яка лише згодом буде опублікована в звітах фірми і стане об'єктом фундаментального аналізу. Основними об'єктами технічного аналізу є попит і пропозиція цінних паперів, динаміка обсягів операцій з їхньою купівлі-продажу і динаміка курсів.

О. Елдер є представником практикуючих трейдерів, і в своїх працях він зупиняється саме на психологічних аспектах технічного аналізу, проте він не заперечує того факту, що технічний аналіз є сукупністю методів для вивчення ринку.

Постулати технічного аналізу чітко сформульовані та описані Дж. Мерфі в його монографії «Технічний аналіз ф'ючерсних ринків».

Нині спостерігається ускладнення процесів аналізу і прогнозування фінансових ринків, що проявляється у зменшенні значущості фундаментального і технічного аналізу ринку.

У роботі [7] зазначено, що низька інформаційна ефективність фондових ринків, асиметричний розподіл інформації і схильність учасників торгів до прийняття нераціональних інвестиційних рішень під впливом поведінкових факторів є основними факторами, що спонукають агентів до масової поведінки, що може призводити як до позитивних змін курсової динаміки та ринкової активності, так і виступати причиною дестабілізації міжнародних фондових ринків.

Основною проблемою, як показав аналіз літератури, присвяченої даному питанню, є той факт, що більшість учених розкривають у своїх працях аналіз інвестиційної діяльності загалом, не виділяючи окремо вплив поведінкових факторів інших суб'єктів економічної діяльності на прийняття рішень при управлінні інвестиційними ресурсами підприємства.

Це свідчить про те, що дане питання є надзвичайно актуальним і потребує проведення подальших досліджень.

Більшість дослідників цих явищ на ринках працюють в рамках двох підходів. Перший полягає в аналізі емпірики і пошуку чисельних методів попереднього виявлення і передбачення зміни курсової динаміки [8]. Другий підхід [9] заснований на виявленні чинників поведінки окремих учасників ринку, взаємодія яких може призвести до значної зміни курсу і наступних крахів. Дане дослідження виконане в рамках другого підходу.

Поведінка на товарних, фінансових ринках є результатом варіювання ставлення до ризику, неоднорідності інформації, когнітивних помилок, прийняття фінансових рішень, впливу масової психології тощо (рис. 2).

Пояснення поведінки товарних, фінансових ринків та інституцій здійснюється з урахуванням взаємозв'язку та взаємопроникнення дій окремих індивідумів і враховують ірраціональність їх поведінки.

Емпіричні дані, отримані останніми роками зарубіжними вченими, підтверджують наявність на ринках стадної поведінки (herding behaviour). Стадна поведінка проявляється тоді, коли значна кількість людей здійснює однакові дії внаслідок наслідування одними суб'єктами інших.

Найбільш виражено стадна поведінка виявляється у функціонуванні фінансових ринків, і особливо – у піковій і кризовій фазі. Коли спекулятивні операції досягають свого апогею, всі суб'єкти фінансового ринку отримують однакову інформацію і формують однакові очікування. Така поведінка породжує паніку, внаслідок чого у піковій фазі кількість суб'єктів, що грають на пониженні, є значно меншою, а у кризовій фазі, навпаки, – невиправдано високою.

У дослідженнях нобелівського лауреата Д. Акерлофа [10] доведено взаємозв'язок стадної поведінки ринкових агентів з асиметричністю інформації та спекулятивними операціями на ринку вживаних автомобілів.

У роботі [11] зазначено, що прояви стадності мають від'ємну кореляцію із наявною у суб'єкта інформацією – чим менше у суб'єкта інформації про економічну ситуацію, тим більшим буде прояв стадності. У цьому разі індивідууми стикаються з асиметричністю інформації, яка призводить до невизначеності та неефективного використання ресурсів. На товарних, фінансових ринках виникає ситуація, коли час-

тина суб'єктів за відсутності необхідної інформації неспроможна оцінити реальні інвестиційні вигоди і втрати.

Спекулятивні операції мають як позитивні, так і негативні наслідки для функціонування ринків. Так, спекуляції на валютних курсах супроводжуються фінансовими операціями, що викликають їх відхилення від економічно обґрунтованого рівня і призводять до перекосів у балансах домашніх господарств і фірм та інших негативних наслідків.

Аналогічно спекуляції на сировинних ринках розкитують економічну ситуацію в цілому. Наприклад, різке зростання світових цін на нафту та інші сировинні товари у середині 2007 року, а потім їх падіння з середини 2014 року мають позитивні і негативні наслідки. Найбільші втрати від падіння цін на сировинні товари зазнають країни-експортери. Ці витрати полягають у зменшенні експортних надхо-

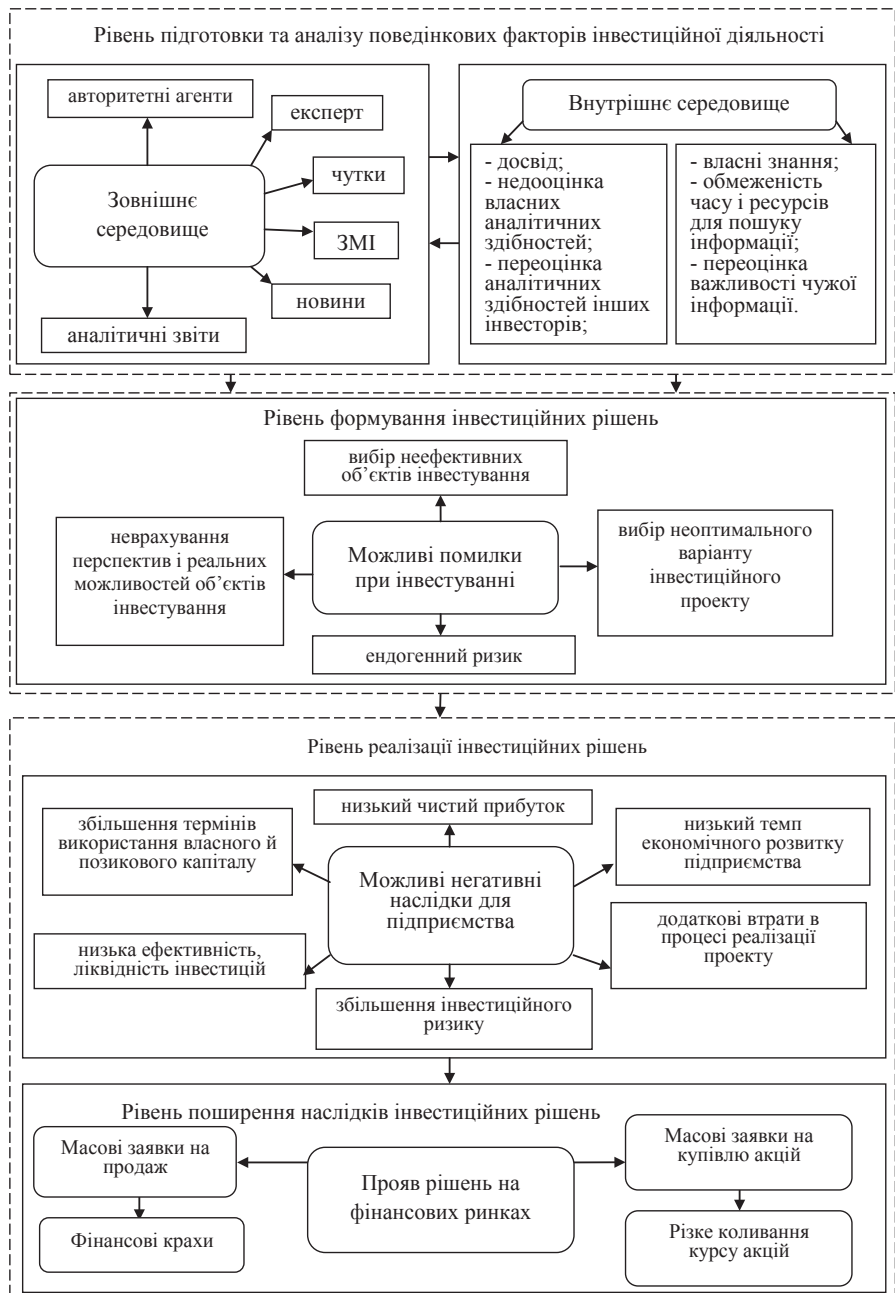


Рис. 2. Аналіз негативних факторів впливу на прийняття інвестиційних рішень

джен, прибутків фірм-експортерів, віддачі від інвестицій в устаткування, які були здійснені у період зростання попиту і доходів від реалізації. Країні-імпортери в цьому випадку отримують вигоди для національних виробничих секторів.

У зв'язку з падінням цін на нафту нижче \$ 30 за барель в 2016 році, українські підприємства змушені корегувати інвестиційну діяльність, адже їх доходи скоротилися в середньому на 25%. Низькі ціни на нафту і нафтопродукти роблять інвестиції в український видобуток менш привабливими. Проте зниження цін на нафту призведе до зниження витрат на імпорт і поліпшення платіжного балансу країни.

У контексті функціонування соціально-економічних систем психологічні аспекти суспільно-економічної діяльності розглядаються у взаємозв'язку з поведінкою економічних суб'єктів, механізмом прийняття рішень на мікро- і макроекономічному рівнях, формуванням і трансформацією формальних і неформальних інституцій.

Запропоновані узагальнення різних напрямів поведінкової теорії показують, що психологічні чинники суттєво впливають на функціонування товарних, фінансових ринків, особливо у момент підйому та кризи. Дослідження цих напрямів дає змогу поглибити теоретичний і методологічний інструментарій управління інвестиційними ресурсами підприємства.

Висновки. Аналіз підходів в управлінні інвестиціями та обґрунтування необхідності аналізу поведінки різних економічних агентів при управлінні інвестиційними ресурсами підприємства дають змогу визначити, що проблема пошуку і застосування ефективних методів і моделей прийняття рішень на товарних, фінансових ринках у сучасних умовах розвитку й досі потребує вирішення.

Проаналізувавши літературні джерела, ми дійшли висновку, що при управлінні інвестиційними ресурсами підприємства доцільно здійснювати аналіз поведінки інших суб'єктів економічної діяльності, які своїми діями значно впливають на зміну курсу акцій, тим самим – на дохідність фінансових інвестицій.

Вважаємо, що врахування поведінкового фактору забезпечить управлінський персонал необхідною інформацією з метою прийняття раціональних, а також оперативних управлінських рішень у частині інвестиційних ресурсів.

Рішення проблеми аналізу механізмів, причин і типів поведінки агентів на фінансових ринках і розробка відповідних економіко-математичних моделей виступають перспективним напрямом подальших досліджень, що дозволить забезпечити підвищення якості та оперативності управління інвестиційними ресурсами підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : монографія / О.М. Ястремська. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 2-ге вид. – 488 с.
2. Investfunds // Основні індикатори ринка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://world.investfunds.ru/indicator/view/221?datefrom=01.12.2015&dateto=20.01.2016>.
3. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій // Місячний економічний моніторинг України. – 2008. – № 10. – 21 с.
4. Шумпетер Й. On the Concept of Social Value (англ.) // Quarterly Journal of Economics. – 1908. – Vol. 23. – P. 213-232.
5. Твид Л. Психологія фінансов / Л. Твид. – К. : Психологія фінансов. – Вип. 21, 2009. – 358 с.
6. Петряєва З.В. Аналіз операцій з цінними паперами / З.В. Петряєва // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси, 2003. – Вип. 8. – 398 с.
7. Солодухін С.В. Рефлексивний аналіз стадного поведінки агентів на фінансовому ринку : монографія / С.В. Солодухін. – Запоріжжя, 2013. – 11 с.
8. Акеліс С. Технический анализ от А до Я : монографія / С. Акеліс. – Евро, 2010. – 366 с.
9. Scharfstein D. Herd Behavior and Investment / D. Scharfstein, J. Stein // American Economic Review. – 1990. – № 80(3). – P. 465-479.
10. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм: THESIS / Дж. Акерлоф. – 1994. – Вып. 5. – 104 с.
11. Ricardo N. Bebczuk. Asymmetric Information and Financial Markets: Introduction and Applications. – Cambridge University Press, 2003. – 160 p.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 16

Частина 4

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,07.
Замов. № 27/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.