

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 17

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 редактор:

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

Члени редакційної колегії:

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук (завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова).

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, професор (ректор Житомирського національного агроєкологічного 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).

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

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

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

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 8 від 25.04.2016 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

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Хмель С.Н., Хмель В.И.

ПРОБЛЕМА ЕКСПЛУАТАЦІЇ НАЕМНОГО ТРУДА
И ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....9

Шевченко О.О.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ
АНАЛІЗУ ЕВОЛЮЦІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ.....14

Шульга О.А.

МІСЦЕ ТА РОЛЬ АГРАРНИХ ВІДНОСИН
У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА.....17

Яровий В.Ф.

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ТУРИЗМ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ.....21

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Хаустов В.В.

ЕКСПОРТНИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ ВІЙСЬКОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ
І ПОДВІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ.....24

Шевченко Ю.А.

ІНВЕСТУВАННЯ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....27

Шевчук А.В., Шевчук Л.Т.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ
В КОНТЕКСТІ ЗАГОСТРЕННЯ ТЕРОРИСТИЧНИХ ЗАГРОЗ.....31

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Таран-Лала О.М.

КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....35

Філон М.М.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ, ЇЇ ВПЛИВ
НА ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ РИНКУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....40

Хан Ю.А.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРОВ
ЭКСПОРТА КАЗАХСТАНСКОГО ЗЕРНА.....43

Черничко Т.В., Малець С.С.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....49

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Старченко М.В.

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА
НА РИНКУ УКРАЇНИ.....53

Топільницька Я.О.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОБОТИ
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....56

Хома І.Б., Косовська Ю.А.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....60

Чайковський Є.О.

КОНТРОЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....64

Чужурна О.П. ТЕХНОЛОГІЯ ЦІНОВОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ БРЕНДІВ.....	68
Ювженко В.О., Журан О.А. ВПЛИВ УПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	72
Ярмак М.Р. МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	75
Яшкін Д.С. СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ЛОГІСТИЧНИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	81

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Королович О.О. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОМИСЛОВІЙ СФЕРІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ	85
Топалова І.А. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНУ	90

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Ступень М.Г., Андрущенко В.Ю. ТЕРИТОРІАЛЬНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ЖИТОМИРЩИНИ.....	94
Таратула Р.Б. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТА КАДАСТРОВИХ СИСТЕМ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ.....	98

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Міндова О.І. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	102
Чайка-Петегирич Л.Б. МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОСВІТНИХ СИСТЕМ.....	106
Юрчик І.Б. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ ПРАЦІ ТА ЙОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	109

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Соколовський С.А. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ФАКТОРИНГОВОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	114
Тимошенко Н.М. РИНОК ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ОСНОВНІ ЧИННИКИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	119
Холодна Ю.Є. МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	122
Чопляк І.А. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....	126
Шалигіна І.В. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФОРМУВАННЯ ЯК ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....	129



Щегельська М.В. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КІНЦЕВИХ ВЛАСНИКІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	133
---	-----

СЕКЦІЯ 9 **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

Слободян Н.Г., Яценко Т.В. АНАЛІЗ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ В СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	137
Тичук Т.О. МІСЦЕ ТА РОЛЬ ОЦІНКИ ЯК ЕЛЕМЕНТУ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА РІЗНИМИ СТАДІЯМИ ОБЛІКОВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	140
Черненко К.В., Грибова Д.В. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЇЇ МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ В ПРОСТОМУ ТОВАРИСТВІ.....	143
Шипіна С.Б. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ.....	147
Шмигель О.Є., Яковець Т.А. ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА: НОВІ РЕАЛІЇ.....	151
Шостаківська Н.М., Ратинський В.В. РОБОЧИЙ ЧАС ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ.....	155
Шутка С.Є., Клим Н.М. ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ І ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК.....	158

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Khmel S.N., Khmel V.I.

PROBLEM EXPLOITATION OF WAGE LABOR
AND IDEOLOGICAL FUNCTIONS OF THE ECONOMIC THEORY..... 9

Shevchenko O.O.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES ANALYSIS
OF THE EVOLUTION OF ECONOMIC SYSTEMS.....14

Shulga O.A.

THE PLACE AND ROLE OF AGRARIAN RELATIONS
IN THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS OF MODERN SOCIETY.....17

Iaroyi V.F.

EUROPEAN INTEGRATION AND DOMESTIC TOURISM: BASIC ASPECTS.....21

SECTION 2

WORLD ECONOMY

AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Khaustov V.V.

EXPORT CONTROL AS NON-TARIFF MEASURE
TO REGULATE FOREIGN TRADE IN MILITARY AND DUAL-USE PRODUCTS..... 24

Shevchenko Yu.A.

INVESTMENT OF MNC IN THE CONDITIONS OF GLOBAL INSTABILITY.....27

Shevchuk A.V., Shevchuk L.T.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF TOURISM
IN THE CONTEXT OF THE WORSENING OF THE TERRORIST THREAT.....31

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Taran-Lala O.M.

CONCEPTION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SYSTEM
OF CONSUMER COOPERATION.....35

Fylon M.M.

THE RESEARCHING OF ECONOMIC ESSENCE OF COMPETITION
AND ITS EFFECT ON THE FORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY
STRUCTURE OF THE MARKET.....40

Khan Yu.A.

ARRANGEMENT OF TRANSPORT CORRIDORS ON KAZAKHSTAN GRAIN EXPORT43

Chernychko T.V., Malets S.S.

FOREIGN EXPERIENCE OF TAX REGULATION OF INNOVATION PROCESSES.....49

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Starchenko M.V.

CAPACITY BUILDING CONSTRUCTION COMPANIES IN THE MARKET OF UKRAINE.....53

Topilnytska Y.O.

CONCEPTUAL FRAMEWORK WORK ORGANIZATIONAL
AND ECONOMIC MECHANISM OF INTELLECTUAL CAPITAL
MANAGEMENT OF PHARMACEUTICAL COMPANIES.....56

Khoma I.B., Kosovska Y.A.

ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF REFINING INDUSTRY COMPANIES OF UKRAINE.....60

Chaikovsky E.A.

CONTROL IMPLEMENTATION OF INNOVATION STRATEGY DEVELOPMENT
FOR METALLURGICAL ENTERPRISES.....64

Chukurna E.P.

TECHNOLOGY OF PRICE BRAND POSITIONING68

Yuvzhenko V.O., Zhuran O.A.

INFLUENCE OF THE ERP SYSTEMS IMPLEMENTATION
ON THE EFFECTIVE MANAGEMENT AT UKRAINIAN ENTERPRISES.....72



Yarmak M.R. AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVE ABILITY MANAGEMENT EFFICIENCY IMPROVEMENT MECHANISM.....	75
Yashkin D.S. THE NATURE AND SUBJECT OF LOGISTICS RISKS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	81
SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Korolovych O.O. EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE SMALL BUSINESS IN THE INDUSTRIAL SECTOR OF TRANSCARPATHIAN REGION.....	85
Topalova I.A. METHODICAL MAINTENANCE OF FORMATION AND REALIZATION OF INNOVATION STRATEGY OF THE REGION.....	90
SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Stupen M.G., Andrushenko V.Yu. TERRITORIAL ATTRACTIVENESS NATURAL AND RECREATIONAL RESOURCES ZHYTOMYR.....	94
Taratula R.B. CONCEPTUAL BASES OF INTERACTION INFORMATION AND INVENTORY SYSTEMS IN THE MANAGEMENT OF LAND RESOURCES.....	98
SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Mindova O.I. THEORETICAL ANALYSIS OF THE ECONOMIC SUBSTANCE F THE PENSION PROVISION.....	102
Chayka-Petegyrych L.B. MIGRATION PROCESS IN THE INTERNATIONALIZATION OF THE EDUCATION SYSTEMS.....	106
Yurchyk I.B. THE RELATIONSHIP BETWEEN EFFECTIVENESS OF LABOUR MARKET AND ITS INSTITUTIONAL SUPPORT	109
SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Sokolovskij E.A. SCIENTIFICALLY-METHODICAL GOING IS NEAR REALIZATION OF FACTORING ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF HOUSING MORTGAGE CREDITING IN UKRAINE.....	114
Timoshenko N.M. GOVERNMENT SECURITIES MARKET AND THE FACTORS ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	119
Kholodna U.E. MINIMIZE THE RISK MORTGAGE IN MODERN CONDITIONS.....	122
Chopliak I.A. MECHANISM OF THE ENSURING OF QUALITY MANAGEMENT SERVICES INSURANCE.....	126
Shalyhina I.V. FINANCIAL RESOURCES AND SOURCES OF THEIR FORMATION AS BASIC ELEMENTS OF FINANCIAL MAINTENANCE OF THE ENTERPRISES OF AGRARIAN SPHERE.....	129
Shchehelska M.V. THE MAIN APPROACHES TO DEFINITION OF THE BENEFICIAL OWNERS OF THE COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE.....	133

SECTION 9**ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Slobodyan N.G., Yatsenko T.V.**ANALYSIS AND OPTIMIZATION OF CAPITAL STRUCTURE
IN STRATEGIES ENTERPRISE.....137**Tychuk T.O.**THE PLACE AND ROLE OF EVALUATION AS PART OF THE METHOD
OF ACCOUNTING FOR THE DIFFERENT STAGES
OF THE CYCLE AN ENTERPRISE.....140**Chernenko K.V., Gribova D.V.**ORGANIZATION OF ACCOUNTING PRINCIPLES
AND METHODS IN PARTNERSHIP.....143**Shypina S.B.**FOREIGN EXPERIENCE OF INFORMATION DISCLOSURE
ABOUT FINANCIAL RESULTS IN FINANCIAL REPORTS ACCORDING TO IFRS.....147**Shmyhel O.Y., Yakovets T.A.**

INCOME TAX OF ENTERPRISE: NEW REALITIES.....151

Shostakivska N.M., Ratynskyy V.V.

WORKING TIME AS THE OBJECT OF ACCOUNTING AND CONTROL.....155

Shutka S.E., Klym N.M.

EXPORT OPERATIONS: BOOK-KEEPING AND TAX ACCOUNT.....158

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.1

Хмель С.Н.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного аерокосмічного університету імені Н.Е. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

Хмель В.І.

*старший преподаватель кафедры экономической теории
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»*

ПРОБЛЕМА ЭКСПЛУАТАЦИИ НАЕМНОГО ТРУДА И ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье раскрыто содержание идеологической функции экономической теории как науки, выражающей интересы отдельных социальных групп, на примере рассмотрения проблемы эксплуатации наемного труда. Обоснована необходимость утверждения внеклассового характера экономической теории. Решение этой задачи будет выражено, в частности, в обосновании нового, неэксплуататорского принципа первичного распределения стоимости продукта.

Ключевые слова: идеология, идеологическая функция экономической теории, наемный труд, эксплуатация.

Хмель С.М., Хмель В.І. ПРОБЛЕМА ЕКСПЛУАТАЦІЇ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ ТА ІДЕОЛОГІЧНА ФУНКЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

У статті розкрито зміст ідеологічної функції економічної теорії як науки, що виражає інтереси окремих соціальних груп, на прикладі розгляду проблеми експлуатації найманої праці. Обґрунтовано необхідність затвердження позакласового характеру економічної теорії. Вирішення цього завдання буде виражено, зокрема, в обґрунтуванні нового, неексплуататорського принципу первинного розподілу вартості продукту.

Ключові слова: ідеологія, ідеологічна функція економічної теорії, наймана праця, експлуатація.

Khmel S.N., Khmel V.I. PROBLEM EXPLOITATION OF WAGE LABOR AND IDEOLOGICAL FUNCTIONS OF THE ECONOMIC THEORY

The content of the ideological function of economics as a science, which expresses the interests of certain social groups, considering the example of the problem of exploitation of labor. The necessity of the approval of non-class character of economic theory. The solution to this problem will be expressed, in particular, in the substantiation of a new, non-exploiting the principle of the primary value of the product distribution.

Keywords: ideology, ideological function of economic theory, wage labor, exploitation.

Постановка проблеми. В последние десятилетия даже в высокоразвитых странах, не говоря уже о средне- и слаборазвитых, наблюдается обострение социальных противоречий. Это в значительной мере связано с экономической эксплуатацией одних социальных групп другими, результатом чего является чрезмерная дифференциация в распределении общественного богатства. Экономическая теория должна исследовать эту проблему и определить предпосылки ее сглаживания прежде всего в контексте изменения принципов первичного распределения стоимости общественного продукта.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, связанные с эксплуатацией наемного труда в современном обществе, рассматриваются в научной литературе, как правило, в контексте проблемы социальной справедливости. В работах А.В. Бузгалина, А.И. Колганова, Ю.В. Веселова, Т.Б. Малининой, Е.Е. Тарандо, О.В. Новиковой и др. затрагивается широкий круг вопросов, относящихся к данной сфере исследования – от апологии марксистской теории прибавочной стоимости до «диффузии собственности» и «системы участия в прибылях». Тем не менее, многие моменты, имеющие принципиально важное значение, например четкое определение критериев наличия эксплуатации наемного труда, рас-

крытие принципа адекватного вознаграждения владельцев факторов производства и некоторые другие, пока что не получили должного освещения.

Цель статьи заключается в том, чтобы раскрыть проявления идеологической функции экономической теории путем анализа подходов представителей разных направлений этой науки к проблеме эксплуатации наемного труда; показать несостоятельность позиционирования экономической теории как науки, выражающей интересы отдельных (а не всех) социальных групп и соответствующей трактовки ее идеологической функции.

Изложение основного материала исследования. Приступая к рассмотрению проблемы, которой посвящена статья, будет не лишним привести определение самого понятия «идеология». На наш взгляд, одним из наиболее удачных определений этой категории можно считать такое: «Идеология – осознание и оценивание отношения людей к действительности путем философских, экономических, политических, религиозных, правовых, нравственных, эстетических и иных взглядов и мыслей. Идеология выражает интересы, формулирует цели и формирует направленность тех или иных социальных групп» [1, с. 238]. Таким образом, содержание идеологических установок, взглядов, трактовок и т. д. в основном зависит

от того, каковы интересы тех или иных общественных классов.

В роли «разработчиков» идеологических концепций в человеческом обществе всегда выступают наиболее интеллектуально одаренные представители определенных социальных групп, а задачу оформления этих концепций решают ученые-обществоведы. Сказанное относится и к экономистам-теоретикам.

Основы науки «экономическая теория», как известно, были заложены очень давно, еще, так сказать, на заре человеческой цивилизации. Поскольку люди не могут существовать, не производя продуктов и не обмениваясь ими, вопросы правильного ведения хозяйства всегда были актуальными. Конечно, они нашли определенное отражение в трудах мыслителей античного мира. В частности, была затронута и проблема роли различных социальных групп в процессе производства материальных благ и управления хозяйственной деятельностью. Как известно, рабовладельческий строй европейского типа (классическое рабство) имел некоторые институциональные отличия от так называемого азиатского способа производства, однако как в трудах ученых Древней Греции и Древнего Рима, так и в памятниках социально-экономической литературы Древнего Востока четко выражено положение о необходимости и естественности сословного деления общества, важнейшим проявлением которого является экономическое неравенство. Так, авторы древнекитайского трактата «Гуань-цзы» пишут о том, что если бы все члены общества были знатными людьми, то некому было бы трудиться. Таким образом, удел незнатных – физический труд, а функция знатных – управление (в том числе и хозяйственное). Эта мысль отражена и в древнеиндийском трактате «Артхашастра», и в работах Платона, Ксенофонта, Аристотеля. Например, Платон, разрабатывая проект «идеального государства», рассматривает рабов даже не как общественное сословие, а как один из элементов собственности свободных граждан. В Древнем мире рабский труд был важнейшим фактором производства, но рабы не имели никаких прав – ни с точки зрения юридической, ни с точки зрения экономической. Эксплуатация их труда рассматривалась как нечто вполне естественное – и античные «праэкономисты» в своих работах отстаивают эту эксплуатацию, объясняя ее «божественным предначертанием», «законами природы» и т. п. Таким образом, идеологическая функция науки о ведении хозяйства проявилась уже в те давние времена, когда эта наука только зарождалась. Античные ученые, писавшие труды, связанные с экономикой, решали задачу отстаивания интересов господствующего класса рабовладельцев.

В период Средневековья господствующим общественным классом были феодалы, но постепенно набирали силу и другие социальные группы, представители которых действовали в сферах торговли, ростовщичества, ремесленного производства. Анализ содержания и трансформации средневековых экономических доктрин очень четко показывает, что ученые, представлявшие науку о ведении хозяйства в этот период, строго следовали правилу, суть которого – служить (или прислуживать) сильным мира сего. В раннем Средневековье в трудах ученых, затрагивавших вопросы экономики, например у Августина Блаженного, отстаивались принципы натурального хозяйства и резко осуждалось ростовщичество, крупная торговля. Таким образом, Августин видел зло в хозяйственных процессах, ведущих к ослаблению позиций феодалов, подрыву их господства в обществе.

Однако все попытки остановить постепенную замену феодализма новым общественным строем, экономическую основу которого составляло рыночное хозяйство, естественно, успехом не увенчались – и это привело к «модернизации» взглядов и суждений ученых-богословов, касающихся религиозно-этических оценок важнейших экономических процессов и явлений. Например, Фома Аквинский уже признает, что крупные доходы ростовщиков и купцов допустимы, если ими прилагались определенные усилия, если эти люди несли определенные издержки, шли на риск и т. п. Разумеется, так называемый принцип двойственности оценок, используемый этим автором, дает возможность «смягчить» характеристику многих явлений хозяйственной жизни, которые раньше рассматривались церковью как исключительно греховные, небогоугодные. Происходили объективно обусловленные изменения в производстве и других сферах экономики, менялось соотношение сил ведущих социальных групп – менялись и трактовки принципов целеполагания и организации хозяйственной деятельности.

Новые толкования этих принципов в работах ученых мужей способствовали формированию условий перехода к новому общественному строю, основанному на крупном товарном производстве со всеми его «атрибутами» – жестким соперничеством производителей и продавцов, неприкрытой эксплуатацией наемного труда, широким распространением банковских операций (вчерашнее ростовщичество) и т. д.

Думается, не случайно время становления экономической теории как науки совпадает со временем формирования капиталистической производственно-хозяйственной системы. Новому общественному строю была нужна «наука о богатстве», но дело не только в этом. Капиталистическое производство может нормально функционировать и развиваться лишь при наличии большого количества людей, для которых единственным источником существования является продажа собственного труда. Жизнь этих людей зависит от того, пожелает ли владелец средств производства, т. е. хозяин предприятия, нанять их, выплатит ли он заработную плату, позволяющую работнику удовлетворить хотя бы первичные потребности, не будут ли условия труда непосильно тяжелыми. Таким образом, в капиталистическом обществе зависимость наемного работника от собственника средств производства реально (не юридически) является более жесткой, чем зависимость крепостного крестьянина от его господина во времена феодализма.

Но если господствующее положение феодалов в прежнем обществе рассматривалось как нечто естественное, традиционное, обусловленное «божественным предначертанием», то о господстве предпринимателей-капиталистов в новом обществе сказать такого уже было нельзя. Потребовались какие-то иные объяснения ярко выраженного имущественного, социально-политического и т. д. неравенства в обществе, базирующемся на частной собственности, рыночных отношениях и использовании наемного труда. Чрезвычайную актуальность приобрела проблема выяснения (или хотя бы более-менее убедительного объяснения) источников доходов представителей различных социальных групп. Это прекрасно понимали основоположники экономической теории. В работах этих ученых, прежде всего у У. Петти, А. Смита и Д. Рикардо, сформулированы основные положения так называемой трудовой теории стоимости. Хорошо известно высказывание У. Петти о том, что труд – это отец богатства, а земля – его мать.

А. Смит в своем знаменитом произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов» пишет о том, что «труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным мерилом стоимости или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собою стоимости различных товаров во все времена и во всех местах» [2, с. 118]. Однако после этого утверждения у А. Смита следует уточнение: сказанное относится, очевидно, лишь к обществу «первобытному и мало развитому» [2, с. 121]. В то же время он характеризует и прибыль предпринимателей, и ренту как вычеты из продукта труда [2, с. 133–134]. Казалось бы, дальше автор должен сделать вывод об эксплуатации наемных работников – но нет, ничего такого А. Смит не пишет! Более того, заработную плату работников он рассматривает как «естественное вознаграждение за труд» [2, с. 134]. Если вознаграждение «естественное», то его, очевидно, можно рассматривать и как справедливое, правильное, адекватное? По Смиту получается примерно так, а прибыль предпринимателя автор считает, если разобратся, его заслуженным доходом, который определяется «стоимостью употребленного в дело капитала и бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала» [2, с. 119]. Иными словами, фактором стоимости является и капитал.

Действительно, А. Смит был великим мастером приемов дуалистического, дивергентного текстового изложения мыслей. С одной стороны, он вроде бы прозрачно намекает на наличие эксплуатации наемного труда; с другой стороны, можно сделать вывод, что автор ее не наблюдает – но прямо у А. Смита не сказано ни того ни другого!

Думается, в данном случае мы наблюдаем пример ситуации, когда исследователь социально-экономических процессов, обладающий способностью к объективному анализу, вынужден придерживаться «правил игры», установленных (гласно или негласно) господствующей социальной группой. Ну не мог А. Смит, разрабатывая свою теорию, формулировать какие-то выводы, которые противоречили бы интересам предпринимателей-капиталистов, подталкивая читателей его работ к размышлениям о том, насколько соответствует их обществу критериям справедливого социального устройства.

Ничего не пишет об эксплуатации труда наемных работников и Д. Рикардо (но, опять же, у этого автора нет и положения о ее отсутствии).

Идеологическая функция экономической теории как науки, выражающей интересы собственников-предпринимателей, в работах А. Смита и Д. Рикардо проявилась в том, что авторы «не заметили» проблемы эксплуатации наемного труда. Разумеется, с точки зрения социальной группы, которая в те времена выдвигалась на лидирующие позиции, этого было недостаточно. Понятно, что ученые-экономисты получили «социальный заказ» – теоретически доказать отсутствие классовой эксплуатации в обществе с рыночной экономикой, где производство базируется на использовании наемного труда. За решение этой задачи в начале XIX века усердно взялись многие авторы, обещавшие раскрыть принципы политической экономии, изложить (причем по-простому) способы создания, распределения и потребления богатства и т. д. Наиболее заметны в этой когорте Ж.Б. Сэй и Т. Мальтус.

Ж.Б. Сэй предложил так называемую теорию трех факторов производства. В качестве таких факторов он рассматривает труд, землю и капитал. По

мнению Сэя, эти факторы, участвуя в процессе производства, формируют стоимость товара. Каждый фактор обеспечивает создание как бы определенной части стоимости товара, которая затем распадается на доходы владельцев этих факторов. Фактор «труд» порождает заработную плату (доход рабочих), фактор «капитал» – прибыль (доход капиталистов), фактор «земля» – ренту (доход землевладельцев). Ж.Б. Сэй отрицает возможность эксплуатации владельцами одних факторов производства владельцев других факторов производства в обществе, где реализуются принципы свободной конкуренции предпринимателей. Этот автор и его ученики попытались обосновать положение о гармонии экономических интересов представителей всех социальных групп капиталистического общества.

Теория «трех факторов производства» Ж.Б. Сэя слаба прежде всего тем, что автор не рассматривает никаких критериев определения «вклада» того или иного производственного фактора в стоимость товара. Другой вопрос, возможно ли определить такие критерии, но Ж.Б. Сэй даже не поднимает эту проблему! Он просто констатирует, что каждый владелец фактора получает доход, порожденный этим фактором, т. е. все хорошо, никакой эксплуатации нет. Доход капиталиста, по мнению Сэя, – это вознаграждение за то, что предприниматель обладает какими-то особыми способностями, талантами, осуществляет деятельность по управлению предприятием. Наемный рабочий, как считает этот автор, должен быть удовлетворен, получая зарплату, которая, дескать, адекватно вознаграждает его за труд. Вопрос же о том, в каких пропорциях стоимость продукта распадается на доходы владельцев факторов производства, большого значения не имеет [3, с. 27–29, 36, 39–42, 58].

Думается, нельзя не согласиться с авторами, отмечающими явное упрощение рассмотрения данной проблемы у Ж.Б. Сэя. Например, Ш. Жид и Ш. Рист считали, что он скользит «по поверхности важных проблем, вместо того чтобы проникать вглубь их. В его руках политическая экономия часто становится слишком простой... Неясность Смита часто плодотворна для ума, а ясность Сэя не дает ему никакого стимула» [4, с. 102].

Теория Ж.Б. Сэя была уточнена и конкретизирована теорией предельной производительности факторов производства, наиболее заметный вклад в разработку которой внес, очевидно, Дж.Б. Кларк. Согласно этой концепции, результат применения того или иного производственного ресурса, т. е. «вклад» ресурса (фактора) в стоимость созданного продукта, может быть определен показателем «предельный продукт ресурса». Владелец каждого фактора производства, пишет Кларк, получает доход в соответствии с той «долей богатства», которую произвел этот фактор. Заработная плата, прибыль и процент – это вознаграждение «за выполнение работы», «за координирование заработной платы и процента» и за «предоставление капитала». При такой системе получения доходов, считает Кларк, ни один из «классов людей», занятых в производстве, не должен иметь претензий к другому классу [5, с. 17, 19, 22, 24–26, 28, 31, 34].

С Дж.Б. Кларком соглашался А. Маршалл, который писал, что «...капитал вообще и труд вообще взаимодействуют в производстве национального дивиденда и получают из него свои доходы соответственно в меру своей (предельной) производительности» [6, с. 247].

Современная западная экономическая наука (во всяком случае та, которую преподают студентам) в

вопросе распределения стоимости продукта между участниками производственного процесса целиком и полностью разделяет изложенные выше положения. В учебнике «Экономикс» говорится о том, что «...работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд» [7, с. 323]. Заработная плата, согласно трактовке «Экономикс», представляет собой денежное выражение предельного продукта труда. Но что такое предельный продукт ресурса, как определить его величину? Ответ на этот вопрос звучит так: «Предельный (приростный, маржинальный) продукт (marginal product) – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса» [7, с. 991].

Итак, чтобы определить величину предельного продукта, нужно знать, насколько изменился объем выпуска продукции при увеличении количества одного (только одного) из ресурсов при неизменном количестве всех остальных ресурсов. Любой человек, мало-мальски знакомый с каким-либо, даже самым простым производственным процессом, понимает, что подобная ситуация в реальном производстве весьма и весьма маловероятна. При изменении количества одного из ресурсов, как правило, меняется объем использования и других ресурсов. Таким образом, категория «предельный продукт» является чисто дефинитивной, гипотетической, проще сказать – надуманной. К реальной производственной действительности она, можно сказать, отношения не имеет. Здесь уместно вспомнить указание А. Маршалла на то, что «экономисту-исследователю надлежит... строго придерживаться реальных экономических условий» [6, с. 63].

В предыдущих публикациях авторы предприняли попытку критически проанализировать методiku определения результатов применения производственных ресурсов, основанную на использовании показателя «предельный продукт» [8].

Если невозможно точно определить «вклад» того или иного ресурса в общий результат, т.е. в стоимость произведенного продукта, то на каком основании западные экономисты утверждают, что заработная плата является «справедливым» вознаграждением для работника, а прибыль – «справедливым» вознаграждением для предпринимателя-капиталиста? Думается, подобные утверждения не имеют под собой достаточного научного основания.

Современная западная экономическая теория видит свою идеологическую функцию в затушевывании проблемы эксплуатации наемных работников, что сводится, в общем-то, к простому отрицанию такой эксплуатации. По мнению авторов, утверждения об адекватности заработной платы производственному « вкладу » работника, базирующиеся на теории предельной производительности ресурсов, являются несостоятельными.

Рассматривая и разрабатывая проблему стоимости, последователи творческого наследия А. Смита, как известно, разделились на две группы, и мнения представителей этих групп, касающиеся стоимостеобразующих факторов и эксплуатации наемного труда, были совершенно разными. Если Ж.Б. Сэй, Т. Мальтус и их ученики считали, что стоимость создается тремя факторами (капитал, труд и земля) и никакой эксплуатации нет, то К. Маркс, С. Сисмонди, социалисты-утописты в качестве единственного источника стоимости рассматривали труд – и отсюда следовал

вывод об эксплуатации наемных работников владельцами средств производства. Эти экономисты видели источник прибыли и ренты в вычете из стоимости продукта, созданного трудом рабочих.

К. Маркс неоднократно подчеркивал, что прибыль капиталистов, использующих труд наемных рабочих, представляет собой исключительно результат эксплуатации наемного труда, создающего прибавочную стоимость [9, с. 14, 27, 284–285, 407; 10, с. 198; 11, с. 245–246, 248, 505]. По его мнению, «прибавочная стоимость есть не что иное, как неоплаченный труд» [10, с. 33].

Идеологическая функция экономической теории, по мнению К. Маркса, заключалась в обосновании положения об объективной неизбежности гибели капитализма (так называемую буржуазную политическую экономию он наукой не считал, навесив на нее ярлык «вульгарной»). В контексте решения главной задачи – разработки теории формирования предпосылок неизбежного перехода от капиталистического общественного строя к иному строю, основанному на общественной собственности на средства производства, – К. Маркс рассматривает проблему создания стоимости и ее распределения на доходы различных социальных групп (классов). Он считал, что стоимость создается только трудом работников, непосредственно производящих этот продукт, а стоимость используемых средств производства переносится на стоимость продукта. Таким образом, роль факторов производства в генерировании стоимости, согласно Марксу, неодинакова. Функцию генерирования стоимости будто бы выполняет только один фактор – труд; следовательно, доходы капиталистов-предпринимателей, землевладельцев и представителей других «нетрудовых» классов представляют собой целиком и полностью результат эксплуатации наемных работников.

У К. Маркса было много критиков-оппонентов, и повторять их доводы, ставящие под сомнение положение об исключительной роли фактора «труд» в процессе создания стоимости сейчас, очевидно, нет необходимости. Кстати, сам К. Маркс тоже прекрасно понимал, что труд может быть результативным только при должной обеспеченности производственного процесса материальными ресурсами. Например, в четвертом томе «Капитала» он пишет: «Одно несомненно: для того чтобы применить большее количество труда, недостаточно иметь в своем распоряжении большее количество труда и оплачивать это большее количество, т. е. расходовать больше средств на заработную плату, – для этого необходимо еще сверх того располагать и средствами труда (сырьем и основным капиталом), которые могли бы поглотить это большее количество труда» [9, с. 246]. Результативность труда, т. е. его производительность, качество, во многом зависят от производительности и качества средств труда. Если дать работнику более производительный станок, то он, вполне вероятно, произведет за определенное время большее количество продукции при прежней интенсивности труда – так почему же нельзя считать стоимостегенеративным фактором и ту часть капитала, которую К. Маркс назвал постоянным капиталом?

Для того чтобы делать обоснованные выводы о наличии или отсутствии эксплуатации наемного труда, необходимо четко определить ее критерии. Для К. Маркса доказательством такой эксплуатации является сам факт получения прибыли предпринимателем – нанимателем рабочей силы. Он утверждает, что эксплуатация наемных работников капиталистами имеет место всегда, т. к. в против-

ном случае было бы невозможным само капиталистическое производство. Оппоненты К. Маркса и его последователей утверждают об отсутствии эксплуатации наемного труда, опираясь на теорию предельной производительности ресурсов. Между прочим, здесь получился интересный казус: *теория предельной производительности ресурсов, если разобраться, дает подтверждение марксистской теории прибавочной стоимости, подтверждение положения об эксплуатации труда наемных работников*. Этот вопрос авторы рассматривали ранее [12, с. 21–22].

Ни утверждения о безусловном наличии эксплуатации наемного труда, ни утверждения о безусловном отсутствии такой эксплуатации в современном обществе как таковые, на наш взгляд, нельзя считать научно обоснованными. Нужно рассматривать и анализировать каждую конкретную производственно-хозяйственную ситуацию. В одних случаях такая эксплуатация есть (и это, очевидно, наблюдается почти всегда), но в других случаях ее в принципе может и не быть. Как это установить?

Стоимость произведенного и проданного на рынке товара складывается из двух частей. Первая часть – это стоимость *компенсирующего продукта*, т. е. та часть дохода от реализации товара, которая позволяет возместить все издержки предпринимателя, включая и затраты на оплату труда. Вторая часть – это стоимость *прибавочного продукта*. Все факторы производства выполняют стоимостегенеративную функцию, т. е. вносят свой «вклад» в создание стоимости, в том числе и стоимости прибавочного продукта. *Если прибавочный продукт получен, он должен быть распределен между собственниками всех факторов производства*. По нашему мнению, *присвоение собственником средств производства, использующим наемную рабочую силу, всей стоимости прибавочного продукта свидетельствует о том, что он эксплуатирует наемных работников*.

Принципиально важным является вопрос об определении доли владельцев средств производства и наемных работников в стоимости прибавочного продукта. Если последние получают часть стоимости прибавочного продукта, но она будет меньше, так сказать, положенной им, эксплуатация (в той или иной мере) сохранится. В этой связи нужно отметить, что теория «участия в прибылях», рассматриваемая в научной литературе, не решает проблемы эксплуатации наемного труда, а лишь маскирует ее – и это, кстати, является одним из проявлений идеологической функции современной западной экономической теории как науки, выражающей интересы социальной группы собственников капитала.

В ряде предыдущих публикаций авторы изложили базовые положения концепции первичного распределения стоимости прибавочного продукта, реализация которых позволит, на наш взгляд, в значительной мере сгладить, элиминировать проблему антагонистических противоречий между основными классами современного общества [12; 13]. Разумеется, этот вопрос требует очень серьезного исследования.

Выводы. Идеологическая функция экономической теории с момента зарождения этой науки и до настоящего времени реализуется в контексте решения задачи защиты интересов отдельных социальных групп, тех или иных общественных классов. Именно этим была обусловлена сепарация послесмитовской экономической теории, выделение в ней двух направлений – буржуазного и марксистского (плюс прослойка «промежуточных» школ и течений), представители которых придерживаются полярных, анти-

номичных точек зрения по многим фундаментальным вопросам, относящимся к сфере экономикотеоретических исследований. Одной из таких проблем является эксплуатация наемного труда. В настоящее время в экономической науке представлены две противоположные трактовки данной проблемы: первая сводится к безусловному отрицанию эксплуатации наемного труда, вторая – к безоговорочному утверждению о ее наличии. Ни первый, ни второй подходы не являются в достаточной мере обоснованными.

Представления о содержании идеологической функции экономической теории, согласно которым эта наука призвана выражать интересы отдельных социальных групп, являются неверными. Экономическая теория должна стать внеклассовой. Ее задача – выявление и объективный анализ закономерностей функционирования производственно-хозяйственной сферы, понимание которых является предпосылкой развития производства и роста благосостояния всех социальных групп. При этом одной из важнейших проблем является обеспечение сбалансированности экономических интересов всех участников производственного процесса. Эта цель может быть достигнута только при условии признания и введения нового принципа первичного распределения стоимости продукта, устраняющего возможность неадекватно высокого вознаграждения владельцев одних факторов производства за счет ущемления интересов владельцев других факторов. Четкая формулировка такого принципа, его теоретическое обоснование – важнейшая задача нашей науки. Ее решение будет способствовать сглаживанию социальных противоречий – а в этом заключается одно из проявлений идеологической функции экономической теории. Эту функцию следует рассматривать не через призму интересов отдельных социальных групп, а с точки зрения проблемы социально-экономической гармонизации человеческого общества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
2. Антология экономической классики. – М.: Эконом, 1993. – Т. 1. – 480 с.
3. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии / Ж.Б. Сэй. – М.: Изд-во К. Т. Солдатенкова, 1896. – 400 с.
4. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений – Ш. Жид, Ш. Рист. – М.: Экономика, 1995. – 544 с.
5. Кларк Дж.Б. Распределение богатства – Дж.Б. Кларк. – М.: Экономика, 1992. – 448 с.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2 / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 310 с.
7. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флин; пер. 18-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.
8. Хмель С.Н. Маржиналистская схоластика – С.Н. Хмель, В.И. Хмель, И.Ю. Тур // Бизнес Информ. – 2012. – № 5. – С. 30–35.
9. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4-й том «Капитала»). Ч. 1 – К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 476 с.
10. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4-й том «Капитала»). Ч. 2 – К. Маркс – М.: Политиздат, 1978. – 704 с.
11. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4-й том «Капитала»). Ч. 3 – К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 675 с.
12. Хмель С.Н. Пропедевтика теории факторно-пропорционального распределения стоимости прибавочного продукта – С.Н. Хмель, В.И. Хмель – Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Т. 19. – Вип. 1-1. – С. 19–23.
13. Хмель С. Н. Первичное распределение стоимости продукта в контексте проблем социальной справедливости и экономического роста – С.Н. Хмель, В.И. Хмель – Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 10. – Ч. 1. – С. 13–18.

УДК 330.3

Шевченко О.О.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Донбаської державної машинобудівної академії***ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЕВОЛЮЦІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ**

У статті на основі дослідження наукових поглядів на проблему еволюції господарських систем у світовій та вітчизняній економічній думці визначено ступінь обґрунтованості теоретичних концепцій із метою виявлення їх науково-методологічного значення та можливостей застосування сучасною наукою. Проаналізовано елементи господарювання крізь призму економічних теорій та наукових шкіл з урахуванням теоретико-методологічних новацій сучасної науки. Запропоновано шляхи використання сучасних моделей аналізу господарських систем та обґрунтовані науково-практичні рекомендації щодо формування нової доктрини господарського розвитку в конкретно-історичних умовах сучасної трансформації національної економіки із застосуванням цивілізаційного підходу.

Ключові слова: господарська система, суспільство, цивілізація, цивілізаційна парадигма, цілісність.

Шевченко Е.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭВОЛЮЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

В статье на основе исследования научных взглядов на проблему эволюции хозяйственных систем в мировой и отечественной экономической мысли определена степень обоснованности теоретических концепций с целью выявления их научно-методологического значения и возможностей применения современной наукой. Проанализированы элементы хозяйствования через призму экономических теорий и научных школ с учетом теоретико-методологических новаций современной науки. Предложены пути использования современных моделей анализа хозяйственных систем и обоснованные научно-практические рекомендации по формированию новой доктрины хозяйственного развития в конкретно-исторических условиях современной трансформации национальной экономики с применением цивилизационного подхода.

Ключевые слова: хозяйственная система, общество, цивилизация, цивилизационная парадигма, целостность.

Shevchenko O.O. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES ANALYSIS OF THE EVOLUTION OF ECONOMIC SYSTEMS

The article is based on research of scientific views on the issue of the evolution of economic systems in the global and domestic economic thought defined the degree of validity of theoretical concepts to identify their scientific and methodological value and opportunities for the application of modern science; elements of economic analysis in the light of economic theories and scientific schools on the basis of theoretical and methodological innovations of modern science; the ways of using current models of economic analysis and grounded scientific and practical recommendations on forming a new doctrine of economic development in the specific historical conditions of modern transformation of the national economy with the use of civilized approach.

Keywords: economic system, society, civilization, civilization paradigm, integrity.

Постановка проблеми. Сучасна економічна наука дедалі частіше натикається на проблеми методологічного порядку. Ці проблеми полягають у необхідності аналізу принципів, засобів, методів наукової діяльності, які забезпечують пізнання та узагальнення економічних процесів і явищ, виявлення причин, тенденцій, закономірностей їх виникнення, існування та розвитку. Методологія неklasичної науки реалізується в дослідженні суспільств у формі цивілізаційного аналізу та значно поглиблює уявлення про сутність і спрямованість змін у господарській системі, її еволюції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження господарської системи постійно перебувають у полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників, є предметом численних наукових дискусій. Сучасні дослідження проблеми спираються на емпіричну реальність, узагальнюють окремі процеси та категоріальну ієрархію, яка відображає вихідне поняття системи та разом із тим формує можливу теоретичну схему дослідження даної категорії. У них розвиток господарської системи розглядається із застосуванням системного підходу, синергетики, як процес планомірних змін, унаслідок чого виникає якісно новий стан економічної системи. Загальнотеоретичні та методологічні аспекти окресленої проблеми висвітлено в роботах В. Волчека, В. Маєвського, Р. Нельсона, Р. Нуреева, В. Тарасевича та інших науковців. Методологічні аспекти економічної думки виступають предметом аналізу таких істориків-економістів, як П.М. Леоненко, Л.Я. Корнійчук, В.М. Фещенко,

Т.В. Гайдай, Н.А. Супрун, В.В. Небрат, Ю.В. Ущиповський, В.М. Тарасевич. Значний внесок у розвиток методології цивілізаційного аналізу зробили В.С. Стьопін, Ю.В. Яковець, Ю.М. Пахомов. Проблему функціонування господарської системи на принципах цивілізаційної парадигми суспільствознавства досліджують такі видатні науковці, як Ю.М. Осипов, С.В. Степаненко, Є.А. Єрохіна. Слід відзначити великий внесок у розвиток історії господарства таких учених, як С.М. Булгаков (метафізичні засади філософії господарства), М.Х. Бунге (науково-економічне обґрунтування необхідності соціально-економічних господарських перетворень), М. Туган-Барановський (питання циклічного розвитку капіталістичного господарства) тощо.

Постановка завдання. Теоретико-методологічний аналіз сучасних господарських систем вимагає від економічної теорії як науки нової методології, розробки конкретних концепцій і моделей, які сформулюють передумови для переходу економічних систем країн на новий рівень ефективного розвитку за умов постійно зростаючих суспільних потреб. Господарська система є складовою суспільства яке вирішальним чином впливає на її стан та розвиток. Наукова проблема дослідження полягає в комплексному, системному відображенні питань становлення та еволюції господарської системи та потребує обґрунтування практичного значення теоретико-методологічного спадщини економічної думки для наукового аналізу сучасної ринкової системи, виконаному з позицій цивілізаційної парадигми суспільного розвитку.

Методологічною основою дослідження є комплексне творче осмислення сукупності наукових підходів та теорій щодо дослідження господарської системи, визначення основних тенденцій, обґрунтованих у працях зарубіжних та вітчизняних дослідників, надання методичних та практичних рекомендацій щодо модернізації парадигми розвитку господарської системи суспільства. Під час реалізації методологічних підходів застосовуються сучасні методи економічних досліджень: метод ідеальних типів – для відображення певного стану господарської системи, її ідеального типу, для розкриття особливостей господарської сфери конкретного суспільства на відповідному етапі його історичного розвитку; історико-генетичний метод – для дослідження становлення і розвитку систем господарювання та їх відображення в працях представників світової економічної думки; системно-синергетичний метод – для визначення самоорганізації систем, зокрема людського суспільства, а його поєднання з теорією цивілізаційного розвитку є сучасною концептуально-теоретичною основою дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історичний розвиток економічної науки, а саме економічної теорії, відбувається через певні концепції, напрями, школи (так звані організаційні форми) або, за визначенням Т. Куна та І. Лакатоша, – наукові революції та зміну наукової парадигми дослідження. Парадигма – це термін, що означає визнане усіма наукове досягнення, яке впродовж певного часу дає науковому співтовариству модель постановки проблем та їх вирішення. Виникає необхідність у розробці нових теорій і підходів, що вибрали б у себе всі передові методологічні досягнення наукових знань і адекватно відображали б сутність сучасних процесів.

На сьогодні у вивченні еволюції людського суспільства, насамперед національних господарських систем, учені використовують переважно дві парадигми – формаційну та цивілізаційну.

Формаційний підхід, завдяки якому історичний розвиток суспільства був представлений як єдність певних закономірних етапів суспільно-економічного розвитку, запропонований К. Марксом у дослідженні еволюції людської спільноти, був історично та науково виправданий. Його розробка дала змогу вперше дати цілісне уявлення про історичний розвиток суспільства, розкрити закономірності функціонування його складників, причини та тенденції змін, що очікують людство; застосувати науковий принцип єдності історичного і логічного до розвитку суспільства та побачити послідовні етапи сходження людства до вершин цивілізації [4, с. 128; 9, с. 13]. Формаційний аналіз пізнання суспільних процесів відповідав історичній епосі від виникнення держав і зародження класів до другої половини XIX ст., відображаючи в цілому тенденції (матеріально-технічні, соціально-економічні, наукові) саме цього періоду розвитку. У сучасних умовах формаційна парадигма виявилася недостатньою для трактування та пояснення значно складних і взаємообумовлених суспільних процесів (порівняно з доіндустріальним та індустріальним періодами розвитку людства). Окремі складники формаційного підходу, зокрема такі, як визначеність історичного розвитку суспільства, лінійне сходження від однієї стадії суспільно-економічної формації до наступної, відсутність свободи вибору в шляхах розвитку, ігнорування суб'єктивного чинника економічної еволюції й мотивації людської поведінки та абсолютизація класових суперечностей, викликають критику з боку наукового кола дослідників.

У сучасних умовах є потреба в змістовній цілісній концепції, в якій би всебічно розкривалися основні фундаментальні риси сучасної цивілізації і сутнісні моменти еволюції господарських систем.

У другій половині XX ст. з метою більш адекватного відображення закономірностей розвитку суспільства наукою було запропоновано нову, цивілізаційну парадигму пізнання суспільних процесів, яка у своїх фундаментальних принципах дослідження суттєво відрізняється від класичної загальнонаукової методології. Передусім усе це стосується системно-синергетичного аналізу соціальних процесів; відмови від однієїстороннього тлумачення історії та ідеї антагоністичної боротьби класів, за допомогою якої намагалися пояснити закономірності соціального руху; визнання альтернативності та багатоваріантності суспільного розвитку господарських систем тощо. Розробка та використання нової парадигми були підготовлені всім попереднім розвитком економічної теорії та накопиченням у ній наукових спостережень та гіпотез.

Цивілізаційна парадигма реалізує підходи, обґрунтовані не лише системним аналізом, а й онтологією і спирається на арсенал наукових категорій, понять і законів, розроблених діалектикою. Зокрема, вона передбачає дослідження суспільних процесів на основі таких принципів, як системність, цілісність, структурність, організованість тощо. Онтологічний підхід передбачає в центрі наукових досліджень розглядати людину, яка діє в реальному середовищі. На відміну від гносеології, коли головна увага зосереджується на пізнанні людиною об'єктивного світу, онтологія охоплює як пізнавальну, так і предметноперетворювальну діяльність людей. Використання здобутків системного аналізу, онтології та діалектики дало змогу сформувати нові методологічні засади пізнання суспільства – цивілізаційну парадигму [9, с. 14].

Цивілізаційна теорія, на відміну від інших концепцій (парадигм), стала тим підґрунтям на якому можна будувати новий, цілісний підхід, заснований на методології, адекватній масштабу і суті сучасних змін. Цей підхід може бути створений тільки на основі передової методології постнекласичної науки, яка увібрала в себе останні досягнення людського знання. Це підтверджується тим, що «криза суспільних наук, у тому числі економічної теорії, про яку авторитетні у світі вчені ведуть мову починаючи з 1970-х років, має певний підтекст. Вона пояснюється далеко не в усьому адекватними спробами обґрунтувати принципово нові явища суспільного розвитку за допомогою методологічного інструментарію попередньої епохи» [1, с. 8; 2, с. 798; 3, с. 159]. Сучасна наука за широкого звернення до поняття «цивілізація» та цивілізаційної проблематики загалом водночас знаходиться у стані невизначеності та розмитості змісту самого цього терміну, різноманіття його трактувань у тих концепціях наукової думки, з якими він пов'язаний. Така позиція окремих науковців дала змогу істориком та філософом А. Уайтхеду висловити свою точку зору: «Границы цивилизации неопределенны, о чем бы ни шла речь: о географических рамках, временных интервалах или о сущностных принципах» [10, с. 397].

Наукова думка щодо визначення сутності такої суспільної форми, як цивілізація, тривалий час формувалася переважно в працях істориків, соціологів, культурологів, філософів і політологів. У зв'язку з цим цивілізація як термін і категорія трактується по-різному.

При величезній кількості значень, які додаються поняттю цивілізації, існують два основних значення, в яких воно вживається: по-перше, цивілізація розуміється як певна стадія розвитку суспільства (господарської системи) або певний тип суспільства; по-друге, як культурно-історична спільність, як правило, прив'язується до того чи іншого регіону.

У методології цивілізаційного підходу слід використовувати принципи методологічного індивідуалізму в його сучасному розумінні, тобто первинності людини і змін у ній як головної змістовної складової частини глобальних трансформацій та еволюції господарських систем.

Цивілізація як наукова категорія є багатогранним поняттям, що відбиває всю багатогранність цивілізації як явища реальності. Традиція пов'язує цивілізацію з досягнутим рівнем суспільного розвитку зародилася у творах маркіза де Мірабо «Друг людей» (1756). Сучасна наука продовжує ці наукові ідеї. Взагалі, з кінця XVIII і до початку XX ст. спостерігаються численні дослідження, пов'язані з цивілізаційною теорією, що здійснюються переважно французькими, німецькими та англійськими вченими. Так, на думку французького історика Люсьєна Февра, термін «цивілізація» в науковий обіг увів французький інженер Буланже в книзі «Старовина, виявлена у своїх звичаях» (1766). Серед перших робіт із цивілізаційної теорії слід назвати праці французького історика Франсуа Гізо «Історія цивілізацій Європи» (1828) та «Історія цивілізацій у Франції» (1862), а також роботу англійського історика Генрі Томаса Букля «Історія цивілізацій в Англії» (1861), книгу українського етнографа А. Метлінського «Про сутність цивілізації та про значення її елементів» (видана в Харкові в 1839 р.), наукову працю російського соціолога М. Данілевського «Росія і Європа» (1869). Окремі дослідники підкреслюють, що виникнення теорії цивілізації не збігається з появою терміну «цивілізація», тому що: по-перше, багато дослідників того часу, вживаючи це поняття, часто мали на увазі діаметрально протилежний зміст; по-друге, не була досліджена структура, перспективи існування і основні положення феномена «цивілізації»; по-третє, і головне, теорія цивілізацій ще не виділилася в окрему галузь досліджень.

Найбільший розквіт теорія цивілізацій отримала в XX ст., коли відбувся перехід до другої стадії її розвитку. Світові війни, великомасштабні зміни в економіці, технологіях, геополітичному впливі держав зробили проблеми дослідження цивілізації досить актуальними, проте лише в їх найменшому, «локальному» масштабі. Початковий імпульс розвитку цивілізаційного підходу дала книга О. Шпенглера «Занепад Європи», що вийшла у світ у 1918 р., де стверджувалося, що цивілізація являє собою завершальну стадію розвитку певної локальної культури на останній стадії її циклу. О. Шпенглер обґрунтував ідею відсутності всесвітньої історії, виділивши чотири історичні епохи, за якими слідує великі культури: «Кожна культура, кожна рання пора, кожен підйом і спад, кожен із її внутрішньо необхідних рівнів і періодів має певну, завжди рівну, завжди... періодично повторювану діяльність...» [5, с. 155]. У даній роботі можна знайти ідеї поліциклічності і поєднання циклів різної тривалості. Серйозний внесок у розвиток цивілізаційного підходу зробив А. Тойнбі. У книзі «Осягнення історії» він виділив п'ять існуючих у середині XX ст. цивілізацій. Причому це було вже третє покоління локальних цивілізацій. Усього ж їх, на думку А. Тойнбі,

налічується 37. Цивілізації «являють собою не статичні формації, а динамічні утворення еволюційного типу» [5, с. 187]. Причини еволюції цивілізацій, на думку А. Тойнбі, слід шукати у відповідях на кризовий стан їхнього суспільства. Окрему увагу він приділив механізму розпаду цивілізації. Загалом, модель, запропонована А. Тойнбі, являє собою повний огляд зміни поколінь локальних цивілізацій, а також їх життєвих циклів.

Розглянувши визначення терміна (дефініції) «цивілізація», ми поділяємо наукову позицію вчених стосовно того, що цивілізація пов'язана передусім з духовними аспектами розвитку суспільства, а саме з тією його частиною, яка визначається не лише наявним технологічним способом виробництва, бо матеріально-речові аспекти в розвитку цивілізації відходять на другий план. Тому цивілізаційний підхід, який ґрунтується на визнанні критерію духовності як умови та результату економічного, соціального, культурного розвитку суспільства в межах даної цивілізації, є одним із варіантів подальшого розвитку досліджень у сфері національного та світового господарства.

На відміну від формаційної типології (поділу) суспільства, що ґрунтується на вирішальній ролі в суспільному розвитку процесу виробництва та відносин власності, у цивілізаційній парадигмі увагу акцентовано не лише на економічних процесах, але й на сукупності всіх проявів життєдіяльності суспільства – матеріально-економічному, політичному, ідеологічному, соціо-культурному, ментальному, правовому та морально-етичному. Основу цивілізації поряд із технологічним способом виробництва, що характерно для доіндустріальної, індустріальної та постіндустріальної епох, складає сукупність культурних традицій, ціннісних орієнтирів, ідеалів та цілей, що перетворюються на певні психологічні настанови людей. Розвиток цивілізації розглядається як глобальний та довготривалий історичний процес, а типи цивілізацій виступають як більш сталі утворення, ніж типи формацій. Спираючись на досить фундаментальні зміни, які відбулися в розвитку методології науки впродовж XX ст., цивілізаційний підхід інакше визначає закономірні ступені розвитку суспільства. В його основу покладено відмінні від формаційного підходу принципи наукового аналізу, такі, як визнання природної еволюційності та поступовості історичного процесу розвитку людської спільноти; дослідження суспільства з позицій цілісності, в єдності його економічних й соціокультурних складників; відмова від одномірно-класових, конфронтаційних оцінок змісту і цілей соціально-економічної системи; багатовимірність аналізу господарської системи як цілісного утворення та як підсистеми суспільства; активна роль людського чинника в суспільному розвитку; визнання світової історії людства як єдине планетарне ціле [6, с. 65; 7, с. 23]. Цивілізаційний підхід передбачає рівномірність впливу економічного та інших чинників на розвиток людського суспільства (вільний від економічного детермінізму), зорієнтований на цілісність людської цивілізації та домінуюче значення загальнолюдських цінностей і інтегрованість кожного суспільства у світову спільноту. Цивілізаційна парадигма передбачає розглядати людство як ціле, що утворює світові цивілізації. Одиницею історичного розвитку людства виступає конкретне суспільство, що належить до певної цивілізації і характеризується власними етапами розвитку. Самобутність кожної цивілізації та особливості суспільства, що входить до неї, взаємодія між цивілізаціями та суспільствами є

фундаментальною характеристикою їхнього історичного розвитку. Форми такої взаємодії постійно змінювалися від загарбницьких війн до співіснування, формування інтеграційних утворень. Цивілізаційний аналіз суспільства в центр усіх суспільних процесів ставить людину, її взаємодію з іншими людьми та суспільством загалом [8, с. 49].

Висновки. З метою оновлення методології дослідження господарських трансформацій украї важливим є застосування методологічних підходів постнекласичної науки, яка дає змогу розглядати господарську систему як саморегульований, відкритий цілісний комплекс. Найбільш адекватною є методологія цивілізаційного підходу, який поза все потребує уточнення відносно структури цивілізації та розуміння духовного складника при набутті цілісності господарських систем в умовах сучасного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 472 с.
2. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения / Г.Б. Клейнер // Вестник Рос. акад. наук. – 2011. – Т. 81. – № 9. – С. 794–811.
3. Майнцер К. Сложносистемное мышление: материя, разум, человечество. Новый синтез / К. Майнцер; пер. с англ. – М.: URSS, 2009. – 464 с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Письма о «Капитале» / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1986. – С. 128.
5. Павленко Ю.В. Цивилизационное развитие человечества как целостный процесс / Ю.В. Павленко // Философия и общество. – 1998. – С. 155–189.
6. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс. – М.: Аспект Пресс, 1997. – 270 с.
7. Синергетична парадигма економіки / Є.І. Ходаківський, І.Г. Грабар, Ю.С. Цал-Цалко [та ін.]. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 154 с.
8. Степаненко С.В. Принципи історизму та генезису в економічних дослідженнях / С.В. Степаненко // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.» (15–16 жовтня 2015 р.). – К.: КНЕУ, 2015. – Т. 1. – С. 48–51.
9. Степаненко С.В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): [монографія] / С.В. Степаненко. – К.: КНЕУ, 2008. – 312 с.
10. Уайтхед А. Избранные работы по философии / А. Уайтхед. – М., 1990. – С. 397.

УДК 338.43.01

Шульга О.А.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

МІСЦЕ ТА РОЛЬ АГРАРНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті з'ясовано сутність, форми та структурні елементи аграрних відносин. Запропоновано розглядати сутність аграрних відносин на трьох рівнях: між економічними агентами всередині сільського господарства, у сфері міжгосподарських зв'язків сільського господарства з іншими галузями і на рівні взаємовідносин суб'єктів аграрних відносин із державою. Зроблено акцент на тотожностях і відмінностях аграрних і земельних відносин.

Ключові слова: аграрні відносини, земельні відносини, економічні відносини.

Шульга О.А. МЕСТО И РОЛЬ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

В статье выяснены сущность, формы и структурные элементы аграрных отношений. Предложено рассматривать сущность аграрных отношений на трех уровнях: между экономическими агентами внутри сельского хозяйства, в сфере межхозяйственных связей сельского хозяйства с другими отраслями и на уровне взаимоотношений субъектов аграрных отношений с государством. Сделан акцент на тождественности и различиях аграрных и земельных отношений.

Ключевые слова: аграрные отношения, земельные отношения, экономические отношения.

Shulga O.A. THE PLACE AND ROLE OF AGRARIAN RELATIONS IN THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS OF MODERN SOCIETY

The essence and shape agriculture policy. Proposed to consider the nature of agrarian relations on three levels: between economic agents in agriculture, inter-economic relations in the field of agriculture with other sectors and the level of relations of agrarian relations with the state. Made emphasis on identity and differences agrarian and land relations.

Keywords: agrarian relations, land relations, economic relations.

Постановка проблеми. Аграрні відносини є надзвичайно складним явищем, адже в аграрному секторі переплітаються як економічні, так і соціальні, природні, біологічні, культурні й інші процеси. Під час вивчення аграрних відносин дослідникам доводиться стикатися з поняттями, що вивчають як фундаментальні, так і прикладні науки (політична економія, ветеринарія, агрономія тощо). Крім того, під час аналізу аграрних відносин досить часто фундаментальні явища сприймаються або поверхово, або не помічаються зовсім. Напевно, саме тому, під

час аналізу аграрних відносин і вирішення аграрних проблем досить часто відбувається переплетення наукових положень і буденних сільськогосподарських уявлень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення проблем розвитку аграрних відносин зробили такі вчені-аграрники, як А. Баян, В. Зіновчук, Ю. Коваленко, І. Лукінов, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Онищенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, В. Трегобчук, Г. Черевко, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак недостатньо розробленим є понятійний апарат аграрних відносин, відсутнє комплексне бачення місця і ролі аграрних відносин у соціально-економічній системі. Свідченням цьому є той факт, що в більшості випадків аграрні відносини ототожнюються із земельними. Це призводить до того, що за розподілу та обміну не враховується роль виробника. Ці та інші моменти і обумовлюють необхідність подальшого поглибленого вивчення зазначених вище проблем.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності та структури аграрних відносин, їх місця і ролі в системі економічних відносин сучасного суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство як галузь розвивається в тісному зв'язку з іншими галузями національної економіки. Її суб'єкти вступають в економічні відносини не лише між собою, але й із суб'єктами інших галузей економіки та суспільством у цілому. З цього випливає, що аграрні відносини є складовою частиною системи економічних відносин суспільства.

На сьогодні немає єдності в трактуванні сутності аграрних відносин. Одні вчені вважають, що аграрні відносини – одна зі сторін виробничих відносин у різних суспільно-економічних формаціях, відносин із приводу використання землі та інших природних багатств. Інші вважають, що сутність аграрних відносин визначається власністю на землю, тобто аграрні відносини зводяться до рентних відносин. А третя група вчених дотримується точки зору, згідно з якою аграрні відносини слід розглядати в широкому і вузькому розумінні. У вузькому розумінні аграрні відносини – це власне земельні відносини, а в широкому – це система відносин у сільському господарстві, його взаємозалежність від інших галузей агропромислового комплексу. Тобто аграрні відносини в широкому розумінні мають риси агропромислових відносин [8, с. 4].

Варто зазначити, що кожне з визначень вірне, але відображає сутність аграрних відносин обмежено, адже аграрні відносини охоплюють не лише земельні, рентні відносини і відносини агропромислового комплексу в тій частині, що стосується безпосередньо сільськогосподарського виробництва. Вони також охоплюють особливості з'єднання працівника із землею та засобами виробництва, умови кооперації сільськогосподарської праці, форми господарювання, завдяки яким реалізуються і земельні, і рентні й інші відносини [8, с. 5].

Однак усі науковці єдині в тому, що аграрні відносини – це земельні відносини та сільськогосподарське виробництво з усім спектром суспільних відносин, пов'язаних із землеробством. Наведемо деякі з них.

О.С. Філоненко зауважує, що аграрні відносини є особливою формою виробничих відносин, яка виникає у сільському господарстві у зв'язку з використанням землі як специфічного засобу праці [8, с. 5]. Проте таке визначення звужує зміст аграрних відносин, оскільки виробничі відносини охоплюють лише фазу виробництва і не охоплюють інших трьох фаз економічних відносин – розподілу, обміну й споживання.

Є.Й. Майновець зазначає, що аграрні відносини – це виробництво, розподіл та обмін сільськогосподарських продуктів на інші необхідні їм товари і послуги. Таке визначення теж, на нашу думку, є звуженим, оскільки не враховує таку фазу економічних відносин, як споживання.

М.Н. Малиш пише, що аграрні відносини – це особливості прояву в аграрному секторі закономір-

ностей розвитку виробничих сил і економічних відносин [2, с. 31].

У підручниках із політичної економії зустрічаються і більш повні визначення аграрних відносин. У них враховуються два важливі моменти: по-перше, аграрні відносини – це підсистема економічних відносин, по-друге, економічні відносини – ширше поняття, ніж виробничі відносини. Зокрема, наводяться такі визначення:

1) аграрні відносини є особливою системою економічних відносин, що складаються в суспільстві щодо земельної власності, землеволодіння і землекористування в сільському господарстві, а також із приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції. Специфіка аграрних відносин визначається тим, що головним та невідторжуваним засобом виробництва є земля;

2) аграрні відносини – це вся сукупність економічних відносин, що виникають у сільськогосподарському виробництві за розподілом, обміном і споживанням сільськогосподарської продукції.

В економічній енциклопедії за редакцією С.В. Мочерного аграрні відносини визначаються як особливий вид економічних відносин у суспільстві між його членами, господарствами та державою з приводу привласнення різних об'єктів власності, а також землеволодіння, землекористування, реалізації сільськогосподарської продукції та розподілу доходів господарств. Вони включають також рентні відносини, що виникають із приводу виробництва і розподілу чистого доходу між виробниками, власниками землі та державою.

Деякі вчені, зокрема Ю.М. Лопатинський та І.С. Плющ, дотримуються думки, що аграрні відносини носять комплексний характер і являють собою сукупність не лише економічних (виробничих), але й соціальних, культурно-моральних відносин між людьми, що базуються на системі їх різноманітних інтересів, прагнень, на загальнолюдських цінностях селянства, а тому під час розгляду аграрних відносин виходять з того, що останні є складовою частиною не лише економічних, а й суспільних відносин як більш ширшої категорії.

Так, Ю.М. Лопатинський вважає, що аграрні відносини – це особливий вид соціально-економічних відносин, які виникають із приводу володіння і використання землі та інших об'єктів власності, а також виробництва, розподілу і реалізації сільськогосподарської продукції і послуг, а І.С. Плющ зазначає, що аграрні відносини представляють собою сукупність виробничих, соціальних, культурно-моральних відносин між структурними формами в процесі використання, обміну та споживання продовольства, що визначається характером землеволодіння і землекористування [2, с. 31].

Дехто з учених вважає, що аграрні відносини – це і політичні відносини. Так, І.Ф. Баланюк зазначає, що аграрні відносини – це суспільні відносини з приводу політичного, правового, економічного, соціального й організаційного забезпечення переведення сільського господарства, з його серцевиною – землею, всього аграрного сектора економіки країни на прогресивні засади розвитку з урахуванням історичного досвіду формування українського суспільства та його стратегічних інтересів. П.Ф. Веденічев наголошує, що аграрні відносини охоплюють соціально-економічні закономірності і шляхи розвитку сільського господарства, земельні відносини, класову боротьбу на селі [2, с. 31].

Аналізуючи наведені вище визначення, важливо розмежовувати між собою аграрні і земельні відно-

сини, адже в більшості літературних джерел аграрні відносини трактуються як виробничі відносини в сільському господарстві, що визначаються характером землеволодіння і землекористування [7, с. 19]; як економічні відносини, що складаються в суспільстві з приводу володіння і використання землі як головного засобу сільськогосподарського виробництва [3, с. 137] і т. д. Це свідчить про ототожнення аграрних відносин із земельними.

Звичайно, специфіку аграрних відносин визначає те, що в сільському господарстві основним засобом виробництва є земля, тому аграрні відносини, будучи ширшою категорією, включають земельні відносини. Цей аспект стосується власне дослідження сфери сільськогосподарського виробництва, розподілу, обміну аграрної продукції тощо. Але потрібно брати до уваги той факт, що поза аграрною сферою земельні відносини існують самостійно, окремо від аграрних відносин, хоча їх взаємозв'язок і взаємовплив є очевидними.

Ми погоджуємося з думкою Є.М. Кирилюка, що землі несільськогосподарського призначення (землі населених пунктів, добувної промисловості, під промисловими й іншими об'єктами несільськогосподарського призначення, землі транспортних і електроенергетичних магістралей тощо) є об'єктом земельних відносин, які виходять за межі аграрних. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що земельні відносини є основою аграрних відносин, але ці відносини не тотожні [1, с. 56].

Крім того, ми погоджуємося з ученими в тому, що аграрні відносини носять комплексний характер, оскільки вони становлять органічну єдність земельних, майнових, організаційно-управлінських, трудових, фінансових, екологічних та інших відносин. Водночас аграрні відносини носять і спеціалізований, і інтегрований характер. Спеціалізований характер аграрних відносин обумовлений особливостями виробництва в сільському господарстві, його сезонністю, використанням у виробництві живих організмів тощо. А інтегрований характер зумовлений взаємодією суб'єктів аграрних відносин із суб'єктами інших галузей АПК, різноманітністю суб'єктів аграрних відносин і форм власності, на яких базується їхня діяльність.

Найважливішою особливістю аграрних відносин є те, що в сільському господарстві основним засобом виробництва є земля, яка є предметом праці й одночасно – засобом виробництва, внаслідок того, що економічний процес відтворення в аграрній сфері тісно переплітається з природним.

Водночас сільське господарство відрізняється від інших галузей національної економіки низкою особливостей, які визначають його специфіку та специфіку організаційно-економічних і соціально-економічних відносин цієї галузі.

По-перше, на відміну від промисловості, для якої земля є лише загальною умовою функціонування, у сільському господарстві земля – головний об'єкт виробничих відносин і основний засіб виробництва.

По-друге, для сільського господарства характерним є збіг часу виробництва та робочого періоду, що породжує сезонний характер виробництва.

По-третє, у сільському господарстві тісно переплітаються економічні та природні процеси відтворення, тому кінцевий результат є сумою зусиль людини і природи.

По-четверте, складність і різноманітність економічних зв'язків породжені входженням сільського господарства до АПК, а також переплетінням різноманітних форм власності.

Можна визначити ще декілька особливостей сільськогосподарського виробництва:

- природно-кліматичні умови, структура ґрунту, біологічні чинники, що впливають на продуктивність праці (однакові кількість та якість затраченої праці можуть бути представлені різною кількістю продукції залежно від названих факторів);

- природно-кліматичні фактори зумовлюють ритм виробництва, його сезонний характер, значний розрив між робочим періодом і часом виробництва;

- особливості використання техніки, фінансування і формування доходів сільськогосподарських підприємств у зв'язку із сезонним характером виробництва. Для виконання сільськогосподарських робіт необхідно мати повний комплекс техніки, яка використовується протягом певного сезону, а решту часу простояє;

- остаточний розмір доходів формується лише наприкінці року, після реалізації продукції (особливо в землеробстві);

- рівень концентрації виробництва значною мірою визначається розмірами земельних угідь, їхньою врожайністю й інтенсивністю використання;

- спеціалізація виробництва зумовлена насамперед географічними і природно-кліматичними факторами;

- ефективне використання землі можливе за раціонального комбінування сільськогосподарських галузей, економічно і біологічно обґрунтованих сівозмін;

- значна частина виробленої продукції споживається всередині господарств, тому в аграрній сфері довше зберігаються натуральні та напівнатуральні види виробництва;

- широка комбінація великих, середніх і дрібних господарських одиниць різних форм власності;

- велика залежність результатів виробництва від погодних умов вимагає створення в господарствах страхових фондів на випадок посухи, повені, іншого стихійного лиха для забезпечення безперервного процесу відтворення. Необхідності створення таких страхових фондів немає в інших галузях народного господарства, де природний фактор не впливає або майже не впливає на результати господарювання [5].

Суб'єктами аграрних відносин виступають землевласники, підприємці-орендарі, наймані сільськогосподарські працівники, фермери, селяни, держава. Тобто суб'єктами аграрних відносин є не лише юридичні особи, а й громадяни, які ведуть особисті селянські господарства або займаються фермерством. У зв'язку з цим суб'єктів аграрних відносин поділяють на організаційно-господарських та суб'єктів господарювання.

Крім того, всіх суб'єктів економічних відносин в аграрному секторі можна об'єднати в три групи: суспільство в цілому в особі держави; сільськогосподарські підприємства; індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні господарства, землевласники, підприємці-орендарі).

Типовою для сільського господарства є ситуація, коли земельна ділянка здається в оренду. При цьому кожен суб'єкт аграрних відносин, володіючи властивим тільки йому одним фактором виробництва, одержує віддачу від цього ресурсу.

Землевласник здає в оренду земельну ділянку й одержує за це земельну ренту як складову частину орендної плати. Орендар орендує земельну ділянку, вкладає в неї капітал і дістає середній прибуток. Наймані сільськогосподарські робітники обробляють земельну ділянку, вкладають у неї свою працю і за це одержують заробітну плату.

Аграрні відносини відрізняються не лише особливим складом суб'єктів, але й специфічними об'єктами, серед яких найважливішим є земля з її унікальними властивостями. Об'єктами аграрних відносин є: земельна ділянка, земельний пай, право на земельний пай, матеріальні цінності, акції сільськогосподарських підприємств, грошові кошти на рахунках в банках, земельна рента, сільськогосподарська продукція, засоби виробництва, живі організми (тварини) [2, с. 36].

Особливість складу суб'єктів та об'єктів зумовлює особливий вплив держави на ці відносини. Нині суб'єкти аграрних відносин можуть вільно і самостійно регулювати свої взаємовідносини, однак у встановлених державою межах.

Узагальнюючи визначення аграрних відносин, які даються в науковій літературі, доходимо висновку, що аграрні відносини можна розглядати на трьох рівнях:

1. аграрні відносини між економічними агентами всередині сільського господарства як особливої галузі економіки;

2. аграрні відносини у сфері міжгосподарських зв'язків сільського господарства з іншими галузями;

3. відносини суб'єктів аграрних відносин з державою.

Взаємодія суб'єктів аграрних відносин є основою економічних відносин у цьому секторі. Ці суб'єкти вступають в економічні відносини не лише між собою, а й з представниками інших галузей і суспільством у цілому, тому аграрні відносини є складовою частиною загальної системи економічних відносин суспільства.

Ми погоджуємось із позицією Є.М. Кирилюка, що з метою найбільш повного вираження сутності аграрних відносин і виявлення їх структурних елементів варто трактувати аграрні відносини як комплекс відносин аграрної сфери, що існують у взаємозв'язку з відповідними відносинами соціально-економічної системи (економічними, соціальними, культурними тощо) і включають відносини з приводу виробництва, розподілу, обміну, а також споживання в аграрному виробництві та відносини його безперервного відновлення [1, с. 58].

Запропоноване визначення сутності аграрних відносин дає змогу схематично уявити структуру системи аграрних відносин у такому вигляді: **суспільні відносини** в рамках конкретної соціально-економічної системи – **економічні відносини** – **виробничі відносини**. Суспільні відносини – це відносини державних та інших соціально-економічних інститутів з аграрною сферою, а також вплив різного роду офіційних та неофіційних інституцій. Економічні відносини – це сфера виробництва сільськогосподарської продукції, її розподілу, обміну і споживання (у тому числі й виробничого), сфера поширення соціальних відносин сільського населення, їх культури, звичаїв, традицій тощо. Виробничі відносини – відносини з приводу відшкодування затрачених факторів виробництва, а також їх накопичення для розширеного відтворення. Ці відносини забезпечують не тільки відтворення всіх видів ресурсів, але й відтворення самої системи аграрних відносин [1, с. 58].

Відповідно до наведеної вище різнорівневої структури суспільних відносин, форми аграрних відносин необхідно розділити на три групи: 1) суспільні форми аграрних відносин. До них необхідно віднести соці-

альні, культурні, звичаєві відносини тощо; 2) соціально-економічні форми аграрних відносин, ключовою складовою частиною яких є відносини власності; 3) форми за конкретними видами економічних відносин у процесі суспільного відтворення: відносини з приводу виробництва та розподілу продукції (земельні, рентні, техніко-економічні, організаційно-економічні тощо); відносини обміну (організаційно-економічні, відносини власності тощо); відносини з приводу споживання продукції, відтворення робочої сили тощо [1, с. 59].

Однак потрібно пам'ятати, що економічна система не може залишатися незмінною довгий час, а тому ці зміни позначаються у структурі економічних відносин. Це стосується й аграрних відносин, які зазнали змін в умовах ринкової трансформації аграрного сектору України, розширивши при цьому сутність поняття аграрних відносин, а саме: аграрні відносини повинні забезпечувати ефективне використання земельних ресурсів, урахувати екологічні чинники, залучати до виробництва сільгосппродукції суб'єктів різних форм власності, формувати умови для забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, забезпечувати виробництво якісної та екологічно чистої продукції, сприяти розвитку ринкової інфраструктури тощо.

Відповідно до цього структурними елементами сучасних аграрних відносин є: становлення прогресивних форм господарювання, динамічне виробництво сільськогосподарської продукції та постійно діюча ринкова інфраструктура [2, с. 32; 2, с. 50].

Висновки. Таким чином, аграрні відносини – це насамперед економічні відносини з приводу виробництва сільськогосподарської продукції та її реалізації, що пов'язані з використанням землі як предметом праці і головним засобом виробництва, просторовим базисом будь-якої діяльності. Основу аграрних відносин складають відносини землеволодіння і землекористування. Але оскільки аграрні відносини являють собою сукупність не лише економічних (виробничих), але й соціальних, культурно-моральних відносин між людьми, то вони є складовою частиною і суспільних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кирилюк Є.М. Теоретико-методологічні аспекти системного аналізу сутності і структуризації аграрних відносин / Є.М. Кирилюк // Вісник економічної науки України. – 2001. – № 2. – С. 54–60.
2. Ковальчук С.Я. Аграрні відносини в регіональних економічних системах / С.Я. Ковальчук, Л.Є. Курінець. – Одеса: ІПР ЕЕД НАН України, 2010. – 212 с.
3. Кукурудза І.І. Політична економія: [матеріали до лекцій та семінарів] / І.І. Кукурудза; вид. 2-ге, доп. – Черкаси: ЧНУ ім. Богдана Хмельницького, 2007. – 368 с.
4. Экономическая теория: [учебник] / В.И. Антипина [и др.]; под ред. И.П. Николаевой; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2006. – 573 с.
5. Економічна теорія: Політекономія: [підручник] / В.Д. Базилевич, В.М. Попов, К.С. Базилевич [та ін.]; за ред. В.Д. Базилевича; 5-те вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 615 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Б.Д. Гаврилишин (гол. ред.) – К.: Академія, 2000. – 864 с.
7. Советский энциклопедический словарь: Ок. 80 000 слов / Гл. ред. А.М. Прохоров; 4-е изд. – М.: Сов. энцикл., 1986. – 1599 с.
8. Філоненко О.С. Аграрні відносини: зміст, розвиток, майбутнє / О.С. Філоненко. – К.: Урожай, 1996. – 208 с.

УДК 338.48:339.92:334.02

Яровий В.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму
Херсонського державного університету

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ТУРИЗМ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ

У статті аналізуються напрацювання українських вчених, які розглядали різні аспекти формування взаємовідносин між Україною та Європейським Союзом. Автор створює загальну картину процесу впливу євроінтеграції на становлення та розвиток вітчизняної туристичної галузі в цілому. При цьому дослідник виділяє, використовуючи праці сучасних науковців, окремо загальні аспекти співробітництва України та ЄС в туризмі. В подальшому автор буде конкретизувати та розширяти це дослідження.

Ключові слова: туризм, українські науковці, євроінтеграція, кластери, сегменти.

Яровий В.Ф. ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ТУРИЗМ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ

В статье анализируются наработки украинских ученых, которые рассматривали различные аспекты формирования взаимоотношений между Украиной и Европейским Союзом. Автор создает общую картину процесса влияния евроинтеграции на становление и развитие отечественной туристической отрасли в целом. При этом исследователь выделяет, используя труды современных ученых, отдельно общие аспекты сотрудничества Украины и ЕС в туризме. В дальнейшем автор будет расширять и конкретизировать данное исследование.

Ключевые слова: туризм, украинские ученые, евроинтеграция, кластеры, сегменты.

Iarovi V.F. EUROPEAN INTEGRATION AND DOMESTIC TOURISM: BASIC ASPECTS

The paper analyzes the achievements of Ukrainian scientists, who examined various aspects of the formation of relations between Ukraine and the European Union. The author creates an overall picture of the impact of the European integration process of the formation and development of the domestic tourism industry as a whole. The researchers isolated using the works of contemporary scholars, separate the general aspects of cooperation between Ukraine and the EU in tourism. In the future, the author will expand and concretize this study.

Keywords: tourism, Ukrainian scientists, European integration, clusters, segments.

Постановка проблеми. На сьогодні Україна намагається приєднатися до євро інтеграційних процесів, які позитивно вплинуть на становлення та розвиток окремих галузей економіки. Це, у свою чергу, надасть можливість створити нові робочі місця, поліпшити соціальну сферу, покращити товарообіг з країнами Західної Європи тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні дослідження проблеми впливу чинників євроінтеграції на становлення, наприклад, туризму України залишається актуальним у вітчизняній науці. Цією тематикою цікавилися В. Артеменко, В. Списка [1], В. Гречаник [2], С. Зікєєва [3], О. Краєвська [4]. Вони приділяли різним аспектам співпраці України з ЄС у туристичній галузі.

Метою статті є створення загальної картини впливу євроінтеграції на розвиток вітчизняної туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасний міжнародний туризм і Україна

Відмітимо, що сьогодні євроінтеграційні процеси дають змогу країні створити спеціальні інститути, які дозволять функціонувати в загальноєвропейському просторі. Для вітчизняної туристичної галузі це дуже важливо. Так як Україна володіє значним рекреаційним та культурним потенціалами, який дає можливість розвивати різні напрямки туризму: зелений, курортний, пізнавальний, діловий, лікувально-оздоровчий тощо [5].

Зараз держава повинна створити позитивний туристичний імідж за допомогою маркетингових технологій. Вони дозволять надати, наприклад, європейському туристу більше інформації про країну, зламати усталені негативні стереотипи, збільшити кількість зацікавлених у відвідуванні України [6].

На сьогодні діють загальні правила, які прописані в міжнародних правових документах. Ця нормативна база була сформована ще в другій половині

XX ст. Серед документів можна виділити Конвенції ООН, Хартію туризму, Гаазьку декларацію тощо. Вони дали змогу створити в Україні окрему законодавчу базу в сфері туризму. Коротко відмітимо, що йдеться в цих документах:

- законодавча база України повинна носити комплексний характер.
- нормативні акти повинні дати змогу спростити систему регулювання міжнародного туризму.
- документи спрямовані на розвиток основних напрямків туризму, для захисту туриста та розвиток країни в цілому.
- виконання рекомендацій може привести до залучення нових іноземних інвесторів, що позитивно позначиться на економіці країни в цілому [7].

Водночас дослідники В. Артеменко та В. Списка виділили основні причини, по яким країни активно розвивають туристичну галузь. Вчені відмічають, що:

1. В'їзний туризм сьогодні дасть змогу збільшити сальдо торгового балансу.
2. Вливання нових інвестицій приводить до поліпшення інфраструктури держави.
3. Розвиток туристичної галузі призводить до появи нових робочих місць.
4. Галузь при цьому використовує природні та історико-культурні ресурси, які вже існують, що забезпечує їх розвиток і відновлення [1].

Таким чином, дослідники аргументовано виділили декілька тез, які стосуються саме залучення іноземних туристів до розвитку вітчизняної галузі. При цьому науковці виділили позитивні тенденції розвитку економічної галузі в цілому.

Відмітимо, що сьогодні змінюються основні тенденції розвитку світової туристичної галузі. Цей факт повинні розуміти і в Україні. Так, наприклад, науковці В. Гречаник та С. Вальченко виділили головні напрями розвитку сучасного міжнародного туризму.

По-перше, вчені акцентують увагу на збільшенні популярності таких видів туризму, як політичний, культурний, діловий, тематичний і пригодницький.

По-друге, сьогодні спостерігається покращення якості послуг. Це пов'язано зі збільшення конкуренції на світовому туристичному ринку.

По-третє, більшість людей виділяє на туристичні поїздки значну частку сімейного бюджету. Ця тенденція з кожним роком все більше зростає.

По-четверте, індивідуальні форми туризму стають більш популярними серед споживачів. Таким чином світовий туризм став одним із способів розвитку людства в цілому [2].

Отже, міжнародний туризм нерозривно пов'язаний з розвитком світової економіки. Україна, яка є складовою цього сегменту, повинна уважно слідкувати за змінами та приймати в них участь. При цьому державна влада може, використовуючи вітчизняний природний та історико-культурний потенціал, розвинути туристичну галузь до європейського рівня. Для цього необхідно поліпшити законодавчу базу, налагодити інфраструктуру, проводити різні маркетингові заходи тощо. В комплексі ці та інші заходи нададуть можливість не тільки інтегруватися в європейську спільноту, а й інтенсифікувати розвиток вітчизняної туристичної галузі, яка може стати одним з основних напрямків розвитку економіки і навіть її «локомотивом». Поліпшення умов ведення туристичного бізнесу також дасть можливість налагодити більш тісні взаємовідносини з країнами членами Європейського Союзу.

Співпраця ЄС і України в галузі туризму

На сьогодні Україні дуже важливо налагодити тісні економічні, політичні та культурні відносини з ЄС. Так як від цього залежить подальший розвиток держави в європейському просторі. Значну увагу державна влада приділяє саме розвитку відносин з ЄС у галузі туризму. Проаналізуємо напрацювання вчених О. Краєвської, Ю. Присяжнюк та С. Зікеевої, які розглядали розвиток відносин з ЄС на початку XXI ст. в правовому та соціально-економічному полі. Виділимо основні аспекти розвитку відносин ЄС та України в туристичній сфері. При цьому автор виділить деякі нормативні документи та економічні аспекти розвитку вітчизняного туризму в загальноєвропейській площині.

В 2014 р. між Україною та ЄС, Європейським співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами була підписана Угода про асоціацію, яка була ратифікована Україною відповідним законом 16 вересня 2014 р. Так, наприклад, в статті 19 цього документу йдеться про те, що сторони-підписанти гарантують спрощення візового режиму. Цей факт дає можливість в разі збільшити потік туристів за кордон та в саму країну.

Крім цього, в зазначеній міжнародній Угоді гл. 16 р. V («Економічне та галузеве співробітництво») присвячена саме туристичній галузі. Даний документ регламентує, наприклад, основні напрямки співробітництва в туристичній галузі. Співробітництво, зокрема, зосереджується на таких напрямках:

- обміні інформацією, найкращими практиками, досвідом та передачі «ноу-хау», зокрема інноваційних технологій;
- встановленні стратегічного партнерства між державними, приватними та суспільними інтересами з метою забезпечення сталого розвитку туризму;
- просуванні та розвитку туристичних продуктів і ринків, інфраструктури, людських ресурсів та інституційних структур;
- розвитку та імплементації ефективних політик і стратегій, зокрема відповідних правових, адміністративних та фінансових аспектів;
- навчанні спеціалістів з туризму, а також нарощенні потенціалу в галузі туризму з метою підвищення стандартів якості надання туристичних послуг;
- розвитку і сприянні туризму на основі місцевих громад [8].

Відмітимо, що цей міжнародний договір дає можливість стратегічного партнерства з країнами Західної Європи в різних галузях економіки.

Висновки. На глибоке переконання автора євроінтеграція є важливим аспектом у розвитку вітчизняної туристичної галузі. Державна влада, а передусім громадянське суспільство, зацікавлені в інтенсифікації відносин України з ЄС у галузі туризму, адже вказаний процес може привести до низки переваг:

1. Збільшення туристичних потоків на території України.
2. Значні вливання іноземних інвестицій.
3. Поліпшення якості надання туристичних послуг.

Таблиця 1

Основні аспекти взаємовідносин ЄС та України на початку XXI ст.

Правові відносини	Соціально-економічне співробітництво
<p>1. У 2003 р. у Закон України «Про туризм» було внесено зміни про сприятливі умови для туризму від процесу євроінтеграції (ефективне використання ресурсів, розбудова інфраструктури тощо).</p> <p>2. Підписання серії Угод з ЄС в 2000 та 2004 рр. Ці угоди містили рекомендації щодо заходів по інтеграції України в європейський простір. При цьому одним з пріоритетних напрямків був туризм.</p> <p>3. Міжвідомчі та міжурядові угоди, які регламентували оптимізацію туристичних потоків, створення умов для прийому туристів тощо.</p> <p>4. У 2005 р. указом президента України встановлено безвізовий режим для громадян країн членів Європейського Союзу. Іноземний громадянин тепер міг перебувати на території України 90 днів.</p> <p>5. У 2005 р. Україна стає членом Європейської туристичної комісії. Це дало змогу державі приймати участь у створенні єдиного туристичного європейського простору.</p> <p>6. У 2001, 2002, 2004 рр. було видано українським урядом низку нормативних документів («Про забезпечення дотримання законодавства під час надання послуг іноземцям», «Концепція державної політики України щодо розвитку молодіжного туризму», «Про додаткові заходи щодо реалізації права людини на свободу пересування і вільний вибір проживання» тощо), що стосували реєстрацію іноземних громадян в органах внутрішніх справ, стимулювали розвиток молодіжного туризму та встановлювали рівні тарифи на послуги [4].</p>	<p>1. Євро-2012 збільшило значимість туристичної галузі для економіки України. Так як місцеві громади отримали більше 38 мільйонів гривень туристичного збору.</p> <p>2. Кластерний досвід європейських країн вважається найбільш дієвим (М. Портер). Він дозволяє провести реєстрацію об'єктів інфраструктури, підвищити професіоналізм працівників туристичної галузі, збільшити фінансування вітчизняного туризму тощо.</p> <p>3. Сьогодні існує основні типи кластерів (С. Соколенко): конкурентні, зрілі, стратегічні, потенційні тощо.</p> <p>4. В межах кластерної системи можна об'єднувати різних конкуруючих виробників, які працюють над створенням одного туристичного продукту.</p> <p>5. Рівень довіри між партнерами, які приймають участь у розвитку туристичної сфери, може бути високим під час використання кластерної системи. При цьому зменшується вартість операцій.</p> <p>6. Міжособистісні зв'язки між українськими громадянами та європейцями є одним з дієвих способів інтеграції України в європейський простір [3].</p>

4. Розбудова вітчизняної інфраструктури.

5. Поповнення державного та місцевих бюджетів тощо.

Таким чином, тісна співпраця з ЄС може позитивно відобразитися на вітчизняній економіці в цілому. Зокрема, туристична галузь може стати однією з основних напрямків розвитку економіки держави.

Більш конкретний аналіз впливу чинників євроінтеграції на становлення туризму є подальшим предметом нашого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко В. Оцінка можливостей участі України у міжнародному туризмі / В. Артеменко, В. Списак // Вісник Львівської комерційної академії. Серія «Економіка». – 2007. – Вип. 26. – С. 8–13.
2. Гречаник В. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму: Україна і світ / В. Гречаник, С. Васильченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/grechanuk2.htm.
3. Зікеєва С. Туристична галузь України в період євроінтеграції: соціально-економічний аспект / С. Зікеєва. // Економіка і менеджмент культури. – 2013. – № 1. – С. 74–82.
4. Краєвська О. Співпраця України та Європейського Союзу у сфері туризму: політико-правовий аспект / О. Краєвська // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2008. – Вип. 24. – С. 269–278.
5. Муковський І. Міжнародний туризм як форма інтеграційних процесів України / І. Муковський // Науковий вісник гуманітарного інституту. Серія: «Економічні науки». – 2008. – № 1. – С. 14–17.
6. Алешугіна Н. Проблеми формування туристичного іміджу України / Н. Алешугіна // Матеріали науково-практичної конференції «Альянс наук: вчений – вченому». – 2009. – Т.3. – С. 3–6.
7. Гонжаревська Л. Ринок туристичних послуг в Україні / Л. Гонжаревська. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
8. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/%20.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.544

Хаустов В.В.*аспірант кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного торговельно-економічного університету*

ЕКСПОРТНИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ ВІЙСЬКОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ І ПОДВІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ

Статтю присвячено розгляду проблем забезпечення експортного контролю в Україні. Проаналізовано сутність експортного контролю як механізму забезпечення національної безпеки й інструменту регулювання зовнішньої торгівлі. Окреслено ключові принципи та методи здійснення в Україні експортного контролю продукції військового призначення і подвійного використання.

Ключові слова: експортний контроль, регулювання зовнішньої торгівлі, продукція військового призначення, економічна безпека.

Хаустов В.В. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКЦИЕЙ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ И ДВОЙНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена рассмотрению проблем обеспечения экспортного контроля в Украине. Проанализирована сущность экспортного контроля как механизма обеспечения национальной безопасности и инструмента регулирования внешней торговли. Определены ключевые принципы и методы осуществления в Украине экспортного контроля продукции военного назначения и двойного использования.

Ключевые слова: экспортный контроль, регулирование внешней торговли, продукция военного назначения, экономическая безопасность.

Khaustov V.V. EXPORT CONTROL AS NON-TARIFF MEASURE TO REGULATE FOREIGN TRADE IN MILITARY AND DUAL-USE PRODUCTS

The article deals with problems of providing export control in Ukraine. The nature of export control as a mechanism to ensure national security and a tool to regulate foreign trade is analyzed. Key principles and methods of military and dual-use products export control implementation in Ukraine are identified.

Keywords: export control, regulation of foreign trade, military products, economic security.

Постановка проблеми. За сучасних геополітичних умов до основних загроз миру й безпеці слід відносити не лише загрози, пов'язані з неконтрольованим розповсюдженням зброї масового знищення, систем її доставки та відповідних технологій, а й небезпеку виникнення та загострення низки міждержавних і внутрішніх збройних конфліктів, поширення міжнародної злочинності та тероризму. Створення надійних механізмів нейтралізації таких загроз та активна участь у міжнародних організаціях із безпеки і відповідних заходах цих організацій є одними з пріоритетних напрямів державної політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань експортного контролю присвячено низку наукових публікацій визнаних вітчизняних учених, зокрема С.В. Грачова і О.В. Шамари [1], В.Г. Васильєва і Н.М. Тараненка [2], В.М. Бегми та Н.М. Скляр [3; 4], С.П. Галаки [5] та ін. Вони зробили вагомий внесок у формування наукової теоретичної бази для розвитку експортного контролю в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне доробку зазначених науковців, слід наголосити на тому, що їх праці присвячені розгляду експортного контролю насамперед як інструменту забезпечення національної безпеки, у той час як особливостям його використання як механізму зовнішньоторгівельної політики приділено недостатню увагу, що й обумовлює необхідність подальших досліджень у цій сфері.

Мета статті полягає у визначенні сутності та характерних особливостей здійснення експортного контролю в Україні як інструменту регулювання зовнішньоторгівельної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим аспектом міждержавної взаємодії різних країн із питань недопущення неконтрольованого розповсюдження продукції військового призначення є участь у міжнародних режимах експортного контролю. Завдяки роботі, що проводиться в рамках режимів, країни-учасниці користуються єдиними і, що дуже важливо, узгодженими підходами до боротьби з поширенням зброї масового знищення. Зазначені узгоджені підходи втілюються в:

- основних принципах, якими керуються країни при здійсненні міжнародних передач товарів;
- формуванні списків товарів, що включають опис товару та його технічні характеристики, на які поширюються згадані керівні принципи;
- обміні інформацією між країнами в рамках національного законодавства, яка має значення з точки зору нерозповсюдження зброї масового знищення [6, с. 94].

Експортний контроль над передачею продукції військового призначення та подвійного використання є складником забезпечення національної та міжнародної безпеки, зокрема і стратегічної стабільності, враховуючи питання нейтралізації терористичних загроз. Експортний контроль виконує дві функ-

ції: як елемент нетарифного зовнішньоекономічного регулювання і водночас як важливий інструмент зовнішньої політики, що різнобічно впливає на національні інтереси. Крім того, експортний контроль суттєво впливає на міжнародний трансферт високих технологій і, таким чином, на конкурентоспроможність багатьох компаній і країн. Відповідно до вказаних функцій, ефективно здійснення експортного контролю забезпечується двома основними механізмами: ліцензуванням та правозастосуванням.

Методами експортного контролю, згідно зі статтею 5 Закону України «Про державний контроль над міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання», є:

- ідентифікація товарів, що передбачає встановлення відповідності конкретних товарів, які є об'єктами міжнародних передач, найменуванню та опису товарів, внесених до списків товарів, що підлягають державному експортному контролю;

- надання дозволів чи висновків на здійснення міжнародних передач товарів або проведення переговорів щодо здійснення таких передач;

- здійснення митного контролю та митного оформлення товарів відповідно до законодавства;

- застосування санкцій до суб'єктів господарювання, які порушили порядок здійснення таких передач, установлений Законом та іншими актами законодавства в галузі експортного контролю [7].

Перші два методи належать до ліцензування і знайшли втілення в процедурах реєстрації юридичних осіб як суб'єктів здійснення міжнародних передач та видачі дозволів на здійснення міжнародних передач державним органом, що ліцензує. Останні два методи належать до правозастосування і націлені на тих суб'єктів міжнародних передач, які або по незнанню, або умисно не звернулися до органу ліцензування для отримання дозволу на здійснення міжнародної передачі товару військового призначення або подвійного використання.

Особливо слід відзначити третій метод, що залучає Митну службу України (включену в 2013 р. до структури Міністерства доходів і зборів України, а з 2014 р. – до Державної фіскальної служби України) до вирішення завдань, пов'язаних з експортним контролем [8, с. 100]. На відміну від Держекспортконтролю України, який працює з документами, митні інспектори безпосередньо мають доступ до товару і можуть встановити відповідність між товаром і комплектом документів, поданим до митного оформлення товару. У разі виникнення підозри з боку митного інспектора, що товар може бути товаром військового призначення або подвійного використання, за відсутності дозвільних документів Держекспортконтролю України митне оформлення товару буде зупинено до надання необхідних документів. Отже, митниця є важливим невід'ємним елементом системи експортного контролю України.

Відтак, завданнями взаємодії державних органів з експортного контролю, з одного боку, є сприяння українським підприємствам в їхній роботі на ринках озброєнь, що є достатньо важливим джерелом доходів для держави в цілому; з іншого – це попередження та виявлення можливих порушень українськими підприємствами законодавства в галузі експортного контролю, що можуть розглядатися світовим співтовариством як недотримання Україною взятих на себе міжнародних зобов'язань.

Найменування та опис товарів, міжнародні передачі яких підлягають державному експортному контролю, згідно зі статтею 9 Закону, вносяться до

списків товарів, що підлягають державному експортному контролю. Списки затверджуються Кабінетом Міністрів України. Наразі в Україні діють вищезгадані постанови № 1807 та № 86 [9], які в додатках містять списки товарів військового призначення та товарів подвійного використання відповідно. Структура українських списків відповідає структурі списків міжнародних режимів експортного контролю.

Під час здійснення міжнародних передач товарів слід пам'ятати, що під контроль можуть потрапити також товари, не включені в контрольні списки (catch-all, або всеосяжний контроль). Стаття 10 Закону описує застосування процедур державного експортного контролю з метою запобігання розповсюдженню зброї масового знищення, засобів її доставки і звичайних озброєнь. Під час отримання центральними органами виконавчої влади, які здійснюють державний експортний контроль, інформації про наміри або можливість використання будь-яких товарів, не внесених до списків, у державах, які є їхніми кінцевими споживачами, для розробки, виробництва, складання, випробування, ремонту, технічного обслуговування, модифікації, модернізації, експлуатації, керування, зберігання, виявлення, ідентифікації або для розповсюдження зброї масового знищення та засобів її доставки, зазначені органи зобов'язані проінформувати про це Держекспортконтроль України, який має право у зв'язку з цим застосовувати до таких товарів процедури державного експортного контролю.

Сучасні тенденції розвитку системи експортного контролю в Україні як інструменту регулювання зовнішньої торгівлі спрямовані на мінімізацію політичної складової процесу протидії загрозам розповсюдження зброї масового знищення з метою спрощення процедур контролю та стимулювання, таким чином, зовнішньоторговельної діяльності. В умовах необхідності стабілізації та розвитку національної економіки однією з найважливіших складових частин національної безпеки є забезпечення економічного розвитку держави. Саме тому національна система експортного контролю має бути орієнтована на сприяння цьому розвитку. Водночас таке сприяння не повинно послабити контроль над нерозповсюдженням зброї масового знищення. Останнє актуалізує другий важливий принцип розвитку державної системи експортного контролю – вдосконалення механізмів виконання міжнародних зобов'язань України у сфері експортного контролю товарів військового призначення та подвійного використання.

Активізація зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання держави потребує трансформації та реформування сучасної «жорсткої» системи експортного контролю у так звану «сприятливу» систему шляхом вибудовування системи, здатної збалансувати і зберегти ефективність базових процедур експортного контролю та створити досконалі механізми сприяння експорту продукції подвійного використання. Серед пріоритетних напрямів розвитку експортного контролю, спрямованих на сприяння економічному розвитку, вітчизняні експерти виокремлюють [10, с. 210]:

- здійснення заходів дерегуляції деяких норм та процедур державного експортного контролю;

- створення сприятливих умов для національних експортерів;

- удосконалення вітчизняної системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації національних кадрів у галузі експортного контролю.

Нинішня система експортного контролю в Україні з точки зору формування сприятливого середо-

вища для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності наразі є далекою від досконалості, адже строк розгляду заяв на одержання дозволу експортувати продукцію військового призначення чи подвійного використання навіть у разі, коли питання про надання дозволів або висновків не потребує додаткового міжвідомчого узгодження, складає:

- 45 днів – для експорту (реекспорту) товарів військового призначення;
- 30 днів – для експорту (реекспорту) товарів подвійного використання та тимчасового вивезення (ввезення) будь-яких товарів;
- 15 днів – для імпорту та транзиту товарів, а також тимчасового вивезення або ввезення товарів для демонстрування на виставках, ярмарках, із метою реклами, проведення випробувань та з іншою подібною метою, якщо це не передбачає передачу права власності на товар.

І це не враховуючи час, необхідний для одержання від суб'єкта здійснення міжнародних передач додаткової інформації. У сучасних умовах глобалізації та інтернаціоналізації виробничих відносин настільки тривалі періоди очікування експортних поставок призводять до розриву міжнародних коопераційних зв'язків та втрати конкурентоспроможності вітчизняних виробників на зовнішніх ринках. Причиною цього є зростання транзакційних витрат у міжнародній торгівлі з кожним додатковим днем очікування експортних поставок.

Накопичення транзакційних витрат робить їх вплив на торгівлю між кооперантами з різних країн набагато більш обмежувачим, ніж використання більшості інших тарифних і нетарифних бар'єрів для міжнародного руху товарів і послуг. Чим вищі транзакційні витрати, тим меншим є простір для організації міжнародного виробництва, а отже, і для використання переваг від інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство. Спрощення процедур експортного контролю є особливо важливим для поглиблення рівня міжнародної спеціалізації України на тих етапах виробництва цілої низки продукції, що підпадає під категорії військового призначення і подвійного використання [11, с. 56].

Враховуючи зазначене, на нашу думку, необхідно розширити та деталізувати напрацьований вітчизняними фахівцями перелік необхідних заходів щодо дерегуляції норм та процедур державного експортного контролю такими заходами:

- забезпечити перехід від тотального контролю над експортно-імпортними операціями з продукцією військового призначення і подвійного використання за принципом catch-all до достатнього контролю за принципом управління ризиками;
- створити механізм аналізу впроваджуваних заходів обмежувального характеру з точки зору їх відповідності міжнародним зобов'язанням України та впливу на показники зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних експортерів та економічного розвитку держави в цілому;
- забезпечити максимальне скорочення кількості документів, що подаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності до Держекспортконтролю, зокрема обмеження їх обсягом, що прийнятий на цей час країнами ЄС;
- зменшити обсяг державного контролю над проведенням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності переговорів щодо укладання контрактів на експорт окремих видів товарів та збереження такого контролю тільки відносно тих держав, до яких застосовуються відповідні міжнародні обмеження;

- встановити обґрунтовані з точки зору забезпечення національної безпеки найменш тривалі в часі терміни розгляду документів суб'єктів ЗЕД, а також визначення конкретних обставин, в яких державними органами може бути відмовлено у видачі дозвілних документів на експорт продукції військового призначення та/або подвійного використання;
- виключення корупційних ризиків, пов'язаних із можливістю маніпулювання вартістю визначених у дозвілних документах;
- визначення реальної собівартості платних адміністративних послуг, що надаються Держекспортконтролем, та впорядкування розміру плати за оформлення і видачу документів у сфері експортного контролю.

Важливим елементом створення сприятливих умов для національних виробників продукції військового призначення та подвійного використання повинно стати також удосконалення вітчизняної системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, зайнятих у сфері експортного контролю. З цією метою необхідно забезпечити підготовку та видання навчально-методичних матеріалів у галузі експортного контролю, продовжити проведення семінарів, конференцій та публічних заходів із питань практичної діяльності національної системи експортного контролю та діяльності організації міжнародних режимів експортного контролю, роз'яснення положень законодавчої та нормативно-правової баз у галузі державного експортного контролю, вивчення та запозичення досвіду провідних держав світу в галузі державного експортного контролю.

Висновки. Експортний контроль є складником політики національної безпеки, має вплив на вирішення політичних, економічних, військових питань і водночас є важливим інструментом регулювання в таких чутливих сферах, як міжнародна торгівля та передача товарів військового призначення і подвійного використання. Система експортного контролю є багатоступеневою, вона унеможливує діяльність держави або її окремих ланок на «сірому» ринку озброєнь. Головними принципами вдосконалення системи експортного контролю України мають бути пріоритетність відстоювання національних економічних інтересів України на зовнішніх ринках та водночас обов'язковість виконання міжнародних зобов'язань України у сфері нерозповсюдження зброї масового знищення. Саме пріоритетність відстоювання національних економічних інтересів України, яка визначена на законодавчому рівні, повинна слугувати базовим принципом удосконалення державної політики України у галузі державного експортного контролю, спрямованим на досягнення подвійної мети – забезпечення національної безпеки та інтересів вітчизняних виробників продукції військового призначення і подвійного використання на зовнішніх ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грачов С.В. Відповідальність за порушення порядку здійснення міжнародних передач товарів, що підлягають державному експортному контролю, за кримінальним законодавством України: [монографія] / С.В. Грачов, О.В. Шамара. – Київ: Дніпропетровськ: Артек, 2015. – 285 с.
2. Васильєв В.Г. Здійснення митного контролю експортно-імпортних операцій / В.Г. Васильєв, Н.М. Татаренко // Економічний простір. – 2012. – № 67. – С. 5–19.
3. Бегма В.М. Вплив функцій експортного контролю на рівень національної безпеки держави / В.М. Бегма, Н.М. Скляр // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 7–8. – С. 18–21.

4. Бегма В.М. Ризики экспортного контролю та воєнно-економічна безпека держави / В.М. Бегма, Н.М. Скляр // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С. 98–104.
5. Галака С.П. Экспортный контроль в системе международной безопасности: [навч. посіб.] / С.П. Галака, О.М. Гришуткін, Г.М. Перепелиця, О.І. Сівер / за заг. ред. О.М. Гришуткіна. – К.: КВІЦ, 2012. – 336 с.
6. Анохин И.Е. Экспортный контроль ядерных материалов, технологий и товаров двойного применения / И.Е. Анохин, А.В. Верцимах, В.В. Давидовский, С.А. Яцкевич // 3б. наук. праць Ін-ту ядерних досліджень. – 2002. – № 1 (7). – С. 92–99.
7. Про державний контроль над міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання: Закон України від 20 лютого 2003 р. № 549-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/549-15>.
8. Анохін І.Є. Особливості державного експортного контролю над міжнародними передачами ядерних матеріалів, обладнання і технологій в Україні / І.Є. Анохін, В.В. Давидовський // Ядерна фізика та енергетика. – 2015. – Т. 16 – № 1. – С. 98–105.
9. Про затвердження Порядку здійснення державного контролю над міжнародними передачами товарів подвійного використання: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 січня 2004 р. № 86 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/86-2004-%D0%BF>.
10. Владимиров Т.О. Концептуальні засади розвитку системи експортного контролю України / Т.О. Владимиров // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2011. – Вип. 4. – С. 207–213.
11. Гужва І.Ю. Україна в глобальній торгівлі: [монографія] / І.Ю. Гужва. – К.: Зовнішня торгівля, 2015. – 236 с.

УДК 336.7

Шевченко Ю.А.
*аспірант кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ІНВЕСТИВАННЯ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглянуто основну проблему вибору об'єкта інвестування ТНК та фактори, які впливають на прийняття оптимальних управлінських рішень. Досліджено основні тенденції змін в інвестиційній поведінці ТНК за рахунок дотримання соціального та екологічного аспектів середовища існування ТНК як єдиного економічного комплексу. Визначено основні умови побудови стратегії інвестиційної поведінки ТНК в умовах глобальної нестабільності.

Ключові слова: інвестиційна поведінка, інновації, інвестиції, глобалізація, ТНК.

Шевченко Ю.А. ИНВЕСТИРОВАНИЕ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье рассмотрена основная проблема выбора объекта инвестирования ТНК и факторы, влияющие на принятие оптимальных управленческих решений. Исследованы основные тенденции изменений в инвестиционном поведении ТНК за счет соблюдения социального и экологического аспектов среды обитания ТНК как единого экономического комплекса. Определены основные условия построения стратегии инвестиционного поведения ТНК в условиях глобальной нестабильности.

Ключевые слова: инвестиционное поведение, инновации, инвестиции, глобализация, ТНК.

Shevchenko Yu.A. INVESTMENT OF MNC IN THE CONDITIONS OF GLOBAL INSTABILITY

The article is devoted to the main problem of selecting an object of investing TNCs and the factors influencing the adoption of optimal management decisions. It investigated the basic trends in the investment behavior of TNCs at the expense of compliance with social and environmental aspects of the habitat of TNCs as a single economic complex. It defined the basic conditions of construction of the investment strategy of the behavior of TNCs in the context of global instability.

Keywords: investment behavior, innovation, investment, globalization, multinational corporations.

Постановка проблеми. З кожним роком перед суб'єктами міжнародних економічних відносин постає важливість розгляду основних напрямів інвестування, оскільки, отримуючи прибуток, частина його йде на розширення бізнесу, а також на запровадження та розробку нових конкурентних переваг на світовому ринку товарів та послуг.

Розширення та зміна напрямів інвестування компаній призводить до того, що вони в майбутньому намагаються диверсифікувати свої ризики та попередити себе від різних негативних факторів, які можуть супроводжувати об'єкт інвестування, тому й виникає проблема у виявленні та оцінці нових ринків інвестицій, а також трансформації у пріоритетах транснаціональних корпорацій у сфері наукового розвитку, дотримання креативного складника в управлінні цілим комплексом підприємств у різних державах, а також забезпеченні відповідного рівня екологічної та соціальної безпеки для всього людства. Тому це питання на сьогодні є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над дослідженням та розробкою проблеми зміни інвес-

тиційних пріоритетів в умовах глобальної нестабільності працювали такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: О. Головня [1], Н. Дацій [2], В. Левківський [3], М. Майорова [6], Н. Навроцька [7], Т. Покотило [8], Ю. Шипуліна [10], М. Портер [9], Й. Шумпетер [11] та ін.

Ці дослідження є достатньо ґрунтовними та пояснюють певні причини та закономірності розвитку зміни напрямів інвестування в сучасних міжнародних економічних відносинах у діяльності ТНК, але фінансові кризи та несприятливі фактори економічного, соціального та екологічного характеру сприяють тому, що вивчення даної проблеми є необхідним і залишається ще недостатньо розробленим.

Мета статті полягає у дослідженні зміни пріоритетів в інвестиційній діяльності ТНК у зв'язку з процесами глобалізації, а також з розширенням кордонів співпраці між державами і можливостей для підтримання нормального життєвого рівня громадян в умовах інноваційних технологій та їхнього впливу на суспільство, а також запровадження нових стратегій розвитку ТНК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транснаціональна корпорація, як відомо, виступає як єдиний економічний комплекс, який складається з великої кількості підприємств, які відносяться до різних держав, але їхня діяльність керується з єдиного центру – штаб-квартири, за допомогою якої і визначається національна приналежність компанії. Починаючи з кінця ХХ ст. діяльність ТНК набуває бурхливого розвитку, що спричиняється високим впливом процесів глобалізації, ознаки якої Н. Навроцькою ідентифіковані як у збільшенні потреб споживачів, яка проявляється у піднятті прожиткового мінімуму громадян розвинених країн; лібералізації світового ринку товарів, робіт та послуг, що забезпечується виходом за межі національної економіки бізнесу різних форм існування; міжнародному поділі праці, який забезпечує виникнення раціоналізації світового виробництва [5]; спеціалізації певних держав та компаній на виготовленні та постачанні певних видів товарів, робіт та послуг; створенні світового фінансового ринку, який є основним інструментом забезпечення руху капіталу між суб'єктами міжнародних економічних відносин; утворенні розгалуженої системи міжнародного-технологічного обміну, який базується на інноваціях, технологіях та розвитку висококваліфікованої робочої сили [6].

Тенденції щодо розвитку глобалізації можна прослідкувати за індексом глобалізації у таких країнах, як США, Японія, Канада, Німеччина, Італія, Франція, Китай, Індія, ПАР та Австралія (табл. 1).

Як показують дослідження Т. Майорової, починаючи з 1990-х років у країнах Західної Європи та США відбувається бурхливий розвиток глобальних процесів в економіці [6]. Але на сьогодні індекси глобалізації є високими в Індії та Китаї, що склалося в 2015 р. 50,77 та 60,15 відповідно (табл. 1). Це пов'язано з розвитком економік цих країн та високим рівнем залучення інвестицій до них ТНК із різних держав світу, що переміщують своє виробництво та технології у дані держави.

Таблиця 1

**Динаміка індексів глобалізації
за період 1990-2015 рр.**

Назва країни	Роки				
	1990	2012	2013	2014	2015
Австралія	4.06	81.6	81.59	82.93	81.64
Індія	2.36	51.88	51.57	50.41	50.77
Італія	3.90	81.02	81.01	80.31	79.51
Канада	4.79	85.53	85.38	85.63	85.03
Китай	2.44	59.37	59.43	60.5	60.15
Німеччина	4.36	81.53	81.08	79.47	78.86
ПАР	2.13	64.42	64.39	65.23	64.82
США	4.50	74.88	74.76	74.94	74.81
Україна	-	68.48	67.78	68.85	69.5
Франція	4.61	84.12	83.86	82.76	82.65
Японія	3.75	64.13	63.73	65.0	65.87

Джерело: складено автором на основі даних [2]

На кінець ХХ ст. основними тенденціями в інвестиційній діяльності Т. Майоровою названі:

- залучення прямих іноземних інвестицій шляхом створення вигідного інвестиційного клімату в країні-реципієнті;
- створення нових на той момент форм інвестування у вигляді портфельних інвестицій;
- підписання різних регіональних інвестиційних угод (наприклад, Угода ТРИМС у рамках Уругвайського раунду);

– утворення розгалуженої системи міжнародних організацій (наприклад, Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, Міжнародна фінансова корпорація) [6].

Теоретичні наукові спостереження доводять, що на сьогоднішній день після фінансових криз та бурхливого економічного розвитку діяльності ТНК високорозвинених країн відбувається зміна їхніх інвестиційних пріоритетів.

Вивчення літературних джерел [6; 7] уможливило наш висновок, що на результати здійснення інвестування ТНК впливають такі домінуючі фактори, як: глобально-економічні; політичні; ресурсно-економічні; загальноекономічні.

До глобально-економічних факторів належать: стан розвитку світової економіки і міжнародних ринків факторів виробництва; стабільність світової валютної системи; розвиток міжнародної інвестиційної інфраструктури; рівень транснаціоналізації і регіональної інтеграції економік країн, що беруть участь в інвестиційному процесі, тощо [7].

Щодо політичних факторів, то основними тут виступають: політична стабільність в країнах – учасниках інвестиційного процесу; ступінь втручання їх урядів в економіку; відношення до міжнародних інвестицій і законодавче їх регулювання; податкова політика та розвиток законодавчої бази.

Ресурсно-економічні фактори є досить важливими в процесі вибору країни-реципієнта для ТНК, оскільки вони є певною гарантією того, що ТНК зможе у майбутньому диверсифікувати свій ризик, отримати найвищі доходи від своїх вкладень та зберегти свої конкурентні переваги на світовому ринку. До них належать: наявність природних ресурсів; демографічна ситуація; географічне положення тощо.

Також можна звернути увагу на те, що загально-економічні фактори впливають на рівень доходу від об'єкту інвестування.

Основними традиційними загальноекономічними факторами слід вважати: темпи економічного зростання; співвідношення споживання і заощадження; ставки відсотку; норму чистого прибутку; рівень і динаміку інфляції; конвертованість валюти; стан платіжного балансу.

Але стрімка динаміка технологічного прогресу та розвитку інноваційних технологій, ноу-хау, результатів інтелектуальної власності, виникнення потреби нових об'єктів інвестування в ТНК актуалізується на більш тривалу перспективу, до 2020–2050 рр.

Аналіз останніх досліджень [6] свідчить про, те що ТНК намагаються змінювати стратегії свого розвитку, в основі яких лежать нові напрями функціонування. Нові стратегії спираються на виклики сучасності, які пов'язані з глобальними проблемами людства. Звідси впливає потреба вираховування корпораціями інтересів всього суспільства, насамперед там, де розміщуються їхні дочірні компанії, які займаються виробництвом готової продукції [8].

Серед основних чинників подальшої зміни інвестиційної поведінки ТНК можна виділити такі, що найбільш впливають на прийняття оптимальних управлінських рішень щодо розміщення власних фінансових ресурсів (рис. 1):

- обмеженість та високі ціни на природні ресурси;
- коливання на світовому фінансовому ринку, у тому числі фінансові кризи;
- погіршення здоров'я населення, в результаті чого зменшується продуктивність праці самого підприємства (соціальний аспект);

- природні катастрофи та зміни клімату;
- задоволення вимог чинного і майбутнього законодавства;
- відповідність галузевим стандартам і практиці;
- поліпшення відносин із постачальниками і клієнтами;
- підвищення ділової репутації та відносини з місцевою владою;
- розвиток потенціалу бізнесу, таких як будівництво навичок та досвід у нових сферах економіки;
- прогнозування та боротьба з майбутніми загрозами, такими як захист інтелектуальної власності щодо потенційної конкуренції тощо.

Усе це свідчить про те, що ТНК необхідно переорієнтувати власну інвестиційну поведінку та адаптувати її до нових вимог. І тому ТНК повинні звернути увагу у створенні власних стратегій на інноваційний складник інвестування. Інновації вимагають стимулювання середовища, яке б запроваджувало ідеї креативності, досконалості та підприємництва. Інновації потребують нових поглядів на сучасні проблеми людства та можливості їхнього розв'язання, щоб залишатися конкурентоздатними на довгий період і не втратити довіру своїх споживачів та клієнтів.

Але інвестиції стосуватимуться абсолютно всієї структури ТНК – від материнської компанії до дочірніх підприємств, які знаходяться в країнах, що розвиваються. Це, своєю чергою, підвищить ефективність діяльності ТНК і дасть можливість бути витривалими до постійної нестабільності, яка відбувається в глобальному економічному просторі.

Дані стратегії повинні базуватися хоча б на п'яти елементах, таких як:

- розгалуженість мережі передачі даних між підрозділами (надає можливість швидкого контролю та усунення дисбалансів у компаніях);
- підвищення якості життя населення (завдяки покращенню умов життя, продуктів харчування, проведенню пропаганди здорового способу життя);
- постійна комунікація з партнерами, науково-дослідними інститутами (виявлення негативного впливу з боку ринків, розробка нових ідей);
- використання альтернативних джерел енергії (зменшення ресурсозалежності компанії, витрат на придбання);
- інноваційний розвиток виробничих підрозділів (зростання швидкості виробничого циклу).

Але в умовах існування даних факторів ТНК не можуть не звернути увагу на присутність у кожній державі такого поняття, як «інвестиційний клімат», тому дане дослідження показує, що без розробки змін до національного законодавства приймаючих країн ефективність стратегій знижується, оскільки за допомогою нормативно-правових актів та міжнародних договорів між державами щодо регулювання інвестицій неможливо побудувати єдину взаємозалежну та міцну комплексну структуру інвестиційного клімату держави та поведінки ТНК.

У цьому контексті важливо те, що ефективна інноваційна політика держави акцентує увагу на вдосконаленні умов для інновацій, наприклад пом'якшити доступ до фінансових ресурсів іноземних

інвесторів, у тому числі і ТНК. Цей напрям також фокусується на висококваліфікованій робочій силі та розширеній базі наукових досліджень, які, своєю чергою, взаємодіють між собою як єдина екосистема.

Також підтримка з боку держави може надаватися у вигляді прямої підтримки бізнесу, інновацій через надання грантів, субсидій та податкових кредитів.

Можна зазначити про те, що у світі існують різні держави з різними рівнями свого економічного розвитку, і тут перед ТНК знову виникає проблема у розміщенні своїх інвестицій з урахуванням мінімальних ризиків. Наприклад, зрозуміло, що розміщення інвестицій у Німеччині та Кенії матимуть абсолютно різні кінцеві результати. Та якщо ТНК урахувати місцеві потреби населення, вони зможуть отримати непогані показники своєї діяльності і покращання рівня життя місцевих людей та надати нові робочі місця.

ТНК матимуть можливість розширити власні ринки збуту та виробництво в тому випадку, коли вони будуть міцно співпрацювати з місцевими органами влади, заздалегідь провівши глибоке дослідження факторів впливу на їхню діяльність у країнах, що розвиваються, та найбільш розвинутих країнах світу. Найбільше ТНК підвищать ефективність власної діяльності тоді, коли в дані держави надходять прямі іноземні інвестиції, що дасть змогу підвищити рівень підприємництва та інновацій. У цьому випадку саме приватні підприємства грають ключову роль у підвищенні передачі ноу-хау та досвіду в дані держави.

Зрозуміло, що без постійної комунікації між підрозділами та партнерами ТНК неможливо впорядкувати єдину систему передачі даних та розробити стратегію розвитку компанії, так як інформація щодо діяльності всіх структурних елементів є дуже цінною для підтримання сталого розвитку компаній загалом.

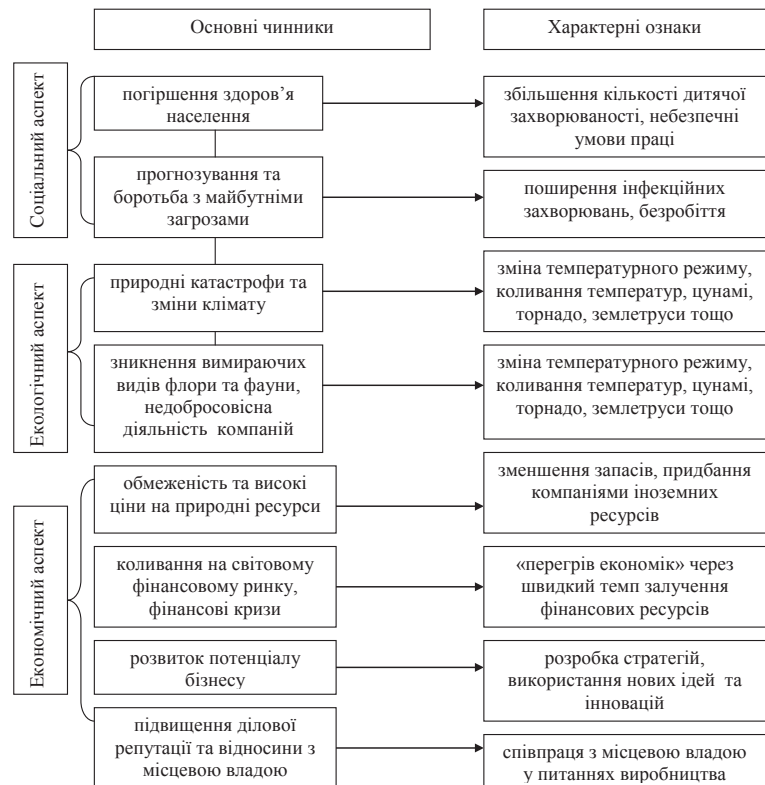


Рис. 1. Основні чинники сучасної зміни інвестиційної поведінки ТНК

Джерело: складено автором на основі даних [3]

Дана ситуація виникає в результаті того, що з юридичної точки зору ТНК є єдиним утворенням і будь-який дисбаланс в економіці певної держави може вплинути серйозно на показники фінансової діяльності ТНК.

Наприклад, Фінляндія є дуже привабливою для інвесторів із точки зору стабільності та високого рівня розвитку населення, так як держава постійно розробляє та підтримує креативність в управлінні, інновації в усіх секторах економіки. Це пов'язано з тим, що підприємства та науково-дослідні інститути, університети плідно працюють один з одним та разом розробляють стратегії власного розвитку, надаючи широкі можливості для підтримки нових ідей та результатів інтелектуальної власності.

Висновки. Аналіз трансформації інвестиційної поведінки ТНК в умовах глобальної нестабільності свідчить, що в майбутньому перед ТНК виникатимуть нові виклики, які необхідно буде подолати за допомогою використання інновацій та пошуку нових об'єктів інвестування в різних державах. Своєю чергою, ТНК розроблятимуть стратегії власного розвитку на основі урахування соціальних та екологічних проблем людства, постійної співпраці з власними структурними підрозділами та партнерами, прогнозування змін у законодавстві та інвестиційному кліматі приймаючих країн.

ТНК мають ретельно формувати політику свого існування та розвитку, щоб залишатися конкурентоздатними на довгострокову перспективу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головня О.М. Управління інвестиційним кліматом: інтереси держави, регіонів і підприємств / О.М. Головня // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 256–261.
2. Звіт Швейцарського інституту економіки КОФ 2016 р.
3. Звіт Університету Корнелл та Всесвітньої організації інтелектуальної власності 2015 р.
4. Дацій Н.В. Розвиток іноземного інвестування в економіці / Н.В. Дацій // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 20. – С. 9–11.
5. Левківський В.М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії / В.М. Левківський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 3 (23). – С. 14–22.
6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. – К.: ЦУЛ, 2010. – 376 с.
7. Навроцька Н.А. Трансформація світового інвестиційного простору в умовах глобалізації / Н.А. Навроцька // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 3–4 (1). – С. 13–16.
8. Покотило Т.В. Форми, методи та інструментарій державного регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні / Т.В. Покотило // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 2. – С. 137–158.
9. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М.Е. Портер; пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
10. Шипуліна Ю.С. Розвиток теоретико-методологічних засад переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку / Ю.С. Шипуліна, С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 1. – № 1. – С. 103–112.
11. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й.А. Шумпетер; пер. з англ. В. Старка. – К.: Києво-Могилянська академія, 2011. – 242 с.

УДК 379.85:339.98

Шевчук А.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
Нововолинського навчально-наукового інституту економіки
та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету***Шевчук Л.Т.***доктор економічних наук, професор,
проректор з наукової роботи і міжнародних зв'язків
Тернопільського інституту соціальних та інформаційних технологій*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ЗАГОСТРЕННЯ ТЕРОРИСТИЧНИХ ЗАГРОЗ

У статті визначено перспективи розвитку туризму в контексті загострення терористичних загроз у світі за останні роки. Розглянуто приклади впливу терористичних загроз на розвиток міжнародного туризму. Визначено та окреслено основні напрями взаємних детермінацій туризму і тероризму. Запропоновано основні заходи нівелювання негативного впливу тероризму на туризм, що полягають у диверсифікації туристичних потоків і маршрутів, збалансованому розвитку внутрішнього та зовнішнього туризму, розробках альтернативних заходів розвитку економіки туристичних регіонів із метою зменшення їх абсолютної залежності від туристичної сфери.

Ключові слова: туризм, тероризм, взаємовплив, взаємні детермінації.

Шевчук А.В., Шевчук Л.Т. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КОНТЕКСТЕ ОБОСТРЕНИЯ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ УГРОЗЫ

В статье определены перспективы развития туризма в контексте обострения террористических угроз в мире за последние годы. Рассмотрены примеры влияния террористических угроз на развитие международного туризма. Определены и намечены основные направления взаимных детерминаций туризма и терроризма. Предложены основные мероприятия нивелирования негативного влияния терроризма на туризм, заключающиеся в диверсификации туристических потоков и маршрутов, сбалансированном развитии внутреннего и внешнего туризма, разработке альтернативных мер развития экономики туристических регионов с целью уменьшения их абсолютной зависимости от туристической сферы.

Ключевые слова: туризм, терроризм, взаимовлияние, взаимные детерминации.

Shevchuk A.V., Shevchuk L.T. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE CONTEXT OF THE WORSENING OF THE TERRORIST THREAT

The prospects of tourism development in the context of acute terrorist threat in the world in recent years in the article were defined. Examples of the impact of the terrorist threat on the development of international tourism were viewed. The main directions of mutual determinations tourism and terrorism were outlined and defined. The basic measures to mitigate negative impact of terrorism on tourism as diversify of tourist flows and routes, balanced development of domestic and foreign tourism, the development of alternative measures of economic development of tourist regions in order to reduce their absolute dependence on the tourism sector were offered.

Keywords: tourism, terrorism, mutual, reciprocal determination.

Постановка проблеми. Події останніх років засвідчили, що туризм відіграє все більшу роль в економіці більшості держав світу та цілих регіонів. І це відноситься як до держав, що розвивають свій туристичний бізнес, так і до держав, які туристичними потоками своїх громадян можуть впливати на економіку та політику туристично спрямованих регіонів. Водночас терористичні загрози на відомих туристичних маршрутах та в місцях скупчення туристів стали тим викликом, що з усе більшою силою впливає на туристичний бізнес, економіку держав із розвинутою туристичною сферою, фінансові потоки та глобальний розвиток економіки. Оцінка основних напрямів взаємних детермінацій туризму і тероризму дасть змогу виробити відповідні заходи для нейтралізації основних загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку туризму досліджували у своїх працях такі вчені, як С.В. Вовк, Г.М. Долматов, О.М. Ільїна, В.Ф. Кифяк, О.О. Любимцева, М.П. Мальська, В.В. Худо, Н.В. Чорненко та ін. Водночас питання взаємовпливу туризму та тероризму розглянуто недовільно, незважаючи на його актуальність.

Мета статті полягає в оцінці основних напрямів взаємних детермінацій туризму і тероризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Масовість та активний розвиток туризму з давнини при-

вернули до його вивчення вчених найрізноманітніших галузей знань, зокрема економістів. У результаті сформувався дві великі групи поглядів на туризм: як на позитивне явище, що виступає каталізатором подальшого розвитку економіки, і негативне явище, що провокує відтік капіталу з країни, поширення захворювань завдяки туристичним потокам, проблеми збереження природної спадщини через туристів, неоднозначне відношення бідного населення до багатих туристів.

Погляди на туризм як на позитивне явище та сприйняття в контексті засобу пришвидшення розвитку економіки вимагали впровадження відповідної інфраструктури на нових територіях, залучення в обслуговування великої кількості людей. Реалізація цього завдання у багатьох країнах стала основою для розвитку міжнародного туризму і поступового перетворення його в глобальний феномен. Це вимагало поглибленого вивчення туризму крізь призму таких створених ним проблем: вивчення суті туризму як феноменального явища; питання впливу туризму на навколишнє середовище, зокрема проблеми гранично припустимих навантажень туристами на конкретну територію (так звана туристична ємність, або місткість території); проблеми природи самого туризму і його зв'язку з паломництвом, обрядами, розва-

гами, життєвим циклом людини; питання вивчення туризму на стику культур у світлі їх збереження і взаємопроникнення і т. ін.

Погляди на туризм як на деструктивне явище сформували негативну реакцію населення відносно нього, причому переважно з боку країн третього світу. Достатньо згадати хвилі протесту проти масового туризму на Гавайях, підставою для яких стали наслідки, викликані цим феноменом, а саме проституція, зокрема дитяча, злочини, дисонансне відношення до культурних цінностей, екологічні руйнації. Наголосимо, що ці протести особливо яскраво виражалися на тлі протистояння релігійних цінностей. Це змусило світову спільноту, зокрема міжнародні організації, розробити низку заходів, спрямованих на забезпечення безпеки туристів у різних країнах світу.

Аналізуючи основні причини тероризму в туризмі, С. Вовк підкреслює, що до них відносяться такі ситуації: 1) наявність осіб, які виступають проти розвитку туризму; 2) негативне і принизливе ставлення туристів до місцевого населення; 3) зіткнення культур (так званий дисонанс «забруднення культури»). Науковець наводить приклад масового розгрому, учиненого мусульманською молоддю нігерійського міста Кадун, яка повстала проти проведення у столиці цієї країни конкурсу «Міс Світу», що стало певним символом загострення протистояння між західною цивілізацією і рухом радикального ісламу [1].

У багатьох довідкових виданнях тероризм тлумачиться переважно як суспільно небезпечна діяльність, яка полягає у свідомому, цілеспрямованому застосуванні насильства шляхом захоплення заручників, підпалів, убивств, торгун, залякування населення та органів влади або вчинення інших зазіхань на життя чи здоров'я ні в чому не повинних людей або погрози вчинення злочинних дій із метою досягнення злочинних цілей [2]. При цьому зазначається, що наведене визначення є доволі приблизним, адже зараз існує понад 100 визначень суті цього явища, але жодне з них не підтримує міжнародною спільнотою як загально визнане. У більшості джерел визначається, що розвиток тероризму у світі напряму пов'язаний зі збільшенням розриву між багатими і бідними, протистоянням ідеологій та релігій, політичних рухів та поглядів.

Але, напевно, треба назвати головну причину тих наслідків – це втручання одних груп людей чи держав у справи інших із метою вирішити свої інтереси. Так, Г. Мірський серед причин, які лежать в основі мотивації сучасних міжнародних терористів, виділяє три типи настроїв (від більш широких до більш вузьких), а саме: антизахідні, антиамериканські і антиізраїльські [4]. При цьому вчений навіть не згадує про антиросійські настрої, про які відкрито говорилося в ЗМІ впродовж 2014–2015 рр. у зв'язку з подіями в Україні, Сирії та інших країнах світу. У цьому зв'язку важливою є думка С. Хантінгтона, який наголошує, що втручання в справи інших цивілізацій є, ймовірно, єдиним «найбільш небезпечним джерелом нестабільності і потенційного глобального конфлікту в поліцивілізаційному світі» [5, с. 514].

Після терактів проти посольств США в Кенії і Танзанії в 1998 р. Вільям Дім взяв на себе обов'язок ділитися з широкою публікою інформацією про загрози, спрямовані проти американських громадян. Так, у 2010 р. США виступили зі зверненням до співгромадян, попросивши їх утриматися від відвідування центрів туризму Європи у зв'язку з можливою загрозою терактів. При цьому було складено список найбільш «терактонебезпечних» пам'яток Європи. Зокрема,

американським телеканалом Fox News вказано, що найбільшу небезпеку для американських туристів в Європі представляє Ейфелева вежа і собор Нотр-Дам у Парижі, а також готель «Адлон», будівля головного вокзалу і телевежа на площі Александрплац у Берліні [6].

Небезпека була реальною і великою, адже, згідно з інформацією німецького джихадиста, «Аль-Каїда» планувала скидати заручників з Ейфелевої вежі. Крім того, бойовики готували серію атак на європейські міста за сценарієм терактів в індійському Мумбаї в 2008 р. [7]. Однак спецслужби не дали пакистанським ісламістам підірвати найбільші міста Європи, запобігши, таким чином, серії вибухів у Великобританії, Франції та Німеччині [8].

Небезпека загострилася в 2015 р., коли «Ісламська Держава» (ІД) почала погрожувати Європі «косими ударами». Так званий «удар під кутом» – це відправлення французьких джихадистів вчиняти теракти в Німеччині або в Іспанії і водночас спрямування німецьких або іспанських бойовиків для здійснення атак у Франції. Оскільки у лавах ІД спецслужбами зафіксовано 500 французьких громадян у Сирії та Іраку (у тому числі 160 жінок і близько десяти неповнолітніх бійців), то Франції загрожує напад терористів-іноземців, який є частиною нової стратегії «Ісламської Держави» [9].

В Єгипті заарештували учасників ІД, що збиралися атакувати туристичні об'єкти, а США приготувалися до наземних операцій проти ІД в Іраку та Сирії. Це було деякою несподіванкою для ІД, оскільки терористи були впевнені, що європейські країни не обмінюватимуться всією інформацією про своїх громадян, яких підозрюють у терористичній діяльності. У результаті в Єгипті знешкодили осередок терористичної організації «Ісламська Держава». За даними служб безпеки, терористи можуть діяти навіть під виглядом туристів. Зараз на території Єгипту зберігається напружена обстановка. Найбільш нестабільна ситуація спостерігається в північній частині Синайського півострова [9].

Дуже часто прості громадяни різних країн, які стають туристами, нехтують своєю безпекою. Так, у 2012 р. війна в Сирії перетворилася на атракціон для туристів: ізраїльські туристи масово стікалися до кордону з Сирією, щоб побачити війну. Вони з біноклями приїжджали на Голанські висоти, щоб своїми очима подивитися на бойові дії в сусідній Сирії, зокрема на вибухи під час обстрілу околиць Дамаску [10].

Безумовно, теракти є серйозним негативним фактором розвитку туризму. Так, у Тунісі після терактів у 2015 р. закрилася половина готелів. Найбільшого удару по турсектору Тунісу завдало зниження інтересу з боку туристів з Європи. При цьому найбільших утрат зазнала іспанська мережа RIU Hotels & Resorts, якій належав готель Imperial Marhaba, на пляжі якого 26 червня 2015 р. стався терористичний акт. Тоді жертвами атаки стали 38 туристів з усього світу. Припинили свою роботу курортний комплекс Djerba la Douce на Джербі (французька мережа Club Med), готель Dar Djerba і Palm Beach Djerba (французька мережа Marmara) та ін. У 2015 р. Туніс недо рахувався близько мільйона туристів.

Згідно з даними ЗМІ, французькі готелі втра тили в 2015 р. понад 270 млн. євро через теракти. Відомо, що Франція є найбільш відвідуваною країною світу. У 2014 р. лише Париж відвідали понад 32 млн. туристів. Але після терактів у листопаді 2015 р., в яких загинули 130 осіб, потік туристів зменшився [10].

Таблиця 1

Основні напрями взаємних детермінацій туризму і тероризму

	Вплив терористичних атак на туризм	Вплив розвитку туризму на поширення тероризму
<i>Прикладний аспект</i>	Зниження туристичної привабливості територій, неприйняття постійним населенням напливу туристів і виникнення внаслідок цього масових скупчень людей	Підвищена мотивація забезпечення безпеки і протидії ймовірним терористичним атакам із метою збереження туристичної привабливості територій
<i>Суспільний аспект</i>	Підвищення соціальної напруги, проявів расової, етнічної та релігійної нетерпимості	Можливість організації терористичних актів завдяки переміщенням залучених осіб через кордон у статусі туриста
<i>Фінансовий аспект</i>	Вимушений перерозподіл фінансових ресурсів на провадження заходів безпеки, відновлення об'єктів соціальної та транспортної інфраструктури з ймовірного фінансування культурно-мистецьких, спортивних, інших туристично-атрактивних цілей	Зростання фінансових можливостей місцевих бюджетів унаслідок податкових надходжень від туризму на фінансування заходів безпеки
<i>Ціннісний аспект</i>	Збереження міждержавної стратифікації за рівнем розвитку демократичного суспільства, з цінностями мультикультуралізму	Формування єднаючого світогляду внаслідок подорожей, прийняття інших культур

Джерело: складено автором

Також слід згадати про такий приклад, як закриття Росією туристичного авіасполучення з Єгиптом та Туреччиною через теракт 31 жовтня 2015 р., що привів до падіння російського літака, та збитий російський військовий літак над Сирією 24 листопада 2015 р. Ці дві події привели до значного тиску на економіку Єгипту та Туреччини, де відпочивало чимало російських туристів, а також до значного послаблення для економіки Росії, що переживає додаткове навантаження внаслідок санкцій ЄС та США через закриття двох основних туристичних потоків, по яких був вагомий відтік валюти з держави через туристів. Даний приклад яскраво ілюструє можливість політичного тиску на країни з розвинутою туристичною сферою в сучасному світі.

Разом із тим розвиток туризму зупинити неможливо. Світова туристична організація Організації Об'єднаних Націй прогнозує до 2020 р. щорічне зростання туристичних витрат, які, врешті-решт, становитимуть 2 трлн. дол. (тобто 5 млрд. на день), а також зростання кількості іноземних туристів до 1,5 млрд. осіб. Близький Схід отримає пальму першості в потоках туристів переважно завдяки величезним природним, історичним і культурним ресурсам, які приваблюють туристів з усієї Земної кулі. У доповіді, опублікованій журналом *Global Futures*, підраховано, що кількість туристів у регіоні буде більшою, ніж 150 млн. осіб у 2020 р. (для порівняння: 61 млн. у 2009 р.) [12].

Забезпечити безпеку такої кількості туристів буде непросто. Але без розв'язання такого завдання подальший розвиток туризму просто неможливий. На цьому наголошують дослідники з різних країн світу.

Зокрема, як зазначає С. Вовк, успіх туристичної індустрії в XXI ст. можуть гарантувати лише безпека і високий рівень обслуговування. Причому безпеці дослідниця відводить перше місце. На її думку, керівна ланка індустрії туризму повинна вжити заходів, щоб уникати ризику на всіх етапах кожної подорожі – від переїзду до відвідування ресторанів і культурної програми [1]. І з цим не можна не погодитися.

На основі розглянутих нами прикладів та подій можна скласти підсумкову таблицю, яка ілюструє основні напрями взаємних детермінацій туризму і тероризму (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, туризм та тероризм взаємно впливають один на одного в різних аспектах (прикладному, суспільному, фінансовому, ціннісному), а основні напрями їх взаємних детермінацій носять як практичний, так і концептуальний характер. Зро-

зуміло, що основна проблема впливу тероризму на туризм полягає у зниженні туристичної привабливості територій, де є підвищений рівень загрози. Це несе значні збитки державам та змушує їх адаптуватися до таких умов.

На нашу думку, всі туристичні фірми, які надають туристичні послуги, при відправці туристів у подорож повинні видавати їм пам'ятки з вимогами і рекомендаціями щодо поведінки у відвідуваних місцях. Туристи повинні усвідомлювати, що від їх ставлення до місцевого населення, правдивого відображення історичного розвитку його країни залежить безпека туристів.

Туристичні та антитерористичні організації всіх рівнів повинні діяти злагоджено, інтенсивно співпрацюючи з науково-дослідними установами й організаціями. Потрібні серйозні та глибокі наукові дослідження туризму в контексті тероризму з метою запобігання поширення останнього. Тільки тоді можна розраховувати на успіх.

Висновки. Очевидно, що в сучасному світі будь-які програми розвитку туризму слід приймати через призму оцінки можливих терористичних, економічних та політичних загроз. Вчасне виявлення причин розвитку туризму, основних напрямків терористичних атак та розробка заходів їх попередження та безпеки здатні убезпечити туристів від небезпеки та туристичну галузь регіонів та країни від раптових криз та колапсів. Дуже важливим заходом є оцінка взаємовпливів туризму та тероризму, диверсифікація туристичних потоків та маршрутів, збалансований розвиток внутрішнього та зовнішнього туризму, розробка альтернативних заходів розвитку економіки туристичних регіонів із метою зменшення їх абсолютної залежності від туристичної сфери. Вкрай неприпустимою є можливість представників терористичних угруповань нищити пам'ятки архітектури, зокрема датовані тисячолітнім створенням, тому розвинуте суспільства мусять єднатись у протидії антицивілізаційним проявам терористичної діяльності, відстоюючи цінності мультикультуралізму і збереження історико-культурної спадщини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк С. Вплив тероризму на міжнародний туризм / С. Вовк // Журнал європейської економіки. – 2015. – Березень. – С. 37–50.
2. Спецслужби не дали ісламістам підірвати найбільші міста Європи / Новини: Європа, 29 вересня 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/svit/specsluzhbi-ne-dali-islamistam-pidirvati-naybilshi-mista-yevropi.html>.

3. Закон України «Про боротьбу з тероризмом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/638-15>.
4. Мирский Г. Дракон встает на дыбы: О международном терроризме / Г. Мирский // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 3. – С. 41.
5. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М.: ЛитРес, 2006. – 660 с.
6. Складено список найбільш «терактонебезпечних» пам'яток Європи / Новини: Європа, 4 жовтня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/svit/skladeno-spisok-naubilsh-teraktonebezpechnih-pam-yatok-yevropi.html>.
7. «Аль-Каїда» планувала скидати заручників з Ейфелевої вежі / Новини: Італія, 30 вересня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/svit/al-kayida-planuvala-skidati-zaruchnikiv-z-eyfelevoi-vezhi.html>.
8. Спецслужби не дали ісламістам підірвати найбільші міста Європи / Новини: Європа, 29 вересня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/svit/specsluzhbi-ne-dali-islamistam-pidirvati-naybilshi-mista-yevropi.html>.
9. ІД погрожує Європі «косими ударами» / Новини: 27 жовтня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.newsru.ua/world/27oct2015/ig_evropa.html.
10. У ізраїльтян з'явився новий атракціон – війна в Сирії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rss.vipadvert.net/news-48589.html>.
11. У Парижі закрили для відвідувачів Лувр та Ейфелеву вежу / Новини: 11 листопада 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/>.
12. Kereselidze D. A. Perspective on Tourism in the BSEC Countries / D. A. Kereselidze. – March, 2013. – 40 p.



СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 334.732:338

Таран-Лала О.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту**Полтавського університету економіки і торгівлі*

КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Статтю присвячено обґрунтуванню методологічної конструкції системного підходу в процесі розробки концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації. Пояснено специфічні особливості і перспективні цілі і завдання соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації. Описано комплекс заходів щодо стабілізації і вдосконалення її розвитку з урахуванням ступеню їх відносної значущості для процесу формування цивілізованої системи споживчої кооперації в країні. Науково сформовано і запропоновано логічну схему поетапного реформування споживчої кооперації в умовах переходу до постіндустріальної економіки.

Ключові слова: системний підхід, концепція, соціально-економічний розвиток, система, споживча кооперація.

Таран-Лала Е.Н. КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Статья посвящена обоснованию методологической конструкции системного подхода в процессе разработки концепции социально-экономического развития системы потребительской кооперации. Объяснены специфические особенности и перспективные цели и задания социально-экономического развития системы потребительской кооперации. Описан комплекс мероприятий по стабилизации и совершенствованию ее развития с учетом степени их относительной значимости для процесса формирования цивилизованной системы потребительской кооперации в стране. Научно сформирована и предложена логическая схема поэтапного реформирования потребительской кооперации в условиях перехода к постиндустриальной экономике.

Ключевые слова: системный подход, концепция, социально-экономического развития, система, потребительская кооперация.

Taran-Lala O.M. CONCEPTION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SYSTEM OF CONSUMER COOPERATION

The article is sacred to the ground of methodological construction of approach of the systems in the process of development of conception of socio-economic development of the system of consumer cooperation. Specific of features and perspective aims and tasks of socio-economic development of the system of consumer cooperation are explained. The of complex of measures is described on stabilizing and perfection of her development taking into account a degree them relative meaningfulness for the process of forming of the civilized system of consumer cooperation in a country. The of logical chart of stage-by-stage reformation of consumer cooperation is scientifically formed and offered in the conditions of passing to the after industrial economy.

Keywords: approach of the systems, conception, socio-economic development, system, consumer cooperation.

Постановка проблеми. Управління соціально-економічним розвитком системи споживчої кооперації є організаційно-економічним механізмом багатосторонньої, комплексної, планомірної дії, як на внутрішнє середовище системи споживчої кооперації, так і на зовнішнє.

За своїм змістом управління соціально-економічним розвитком системи споживчої кооперації є сукупністю різноманітних прийомів, процедур, способів, на основі яких вирішуються соціально-економічні проблеми. Таке управління повинне здійснюватися на основі науково обґрунтованих підходів, комплексного обліку умов і чинників пізнання закономірностей розвитку соціально-економічних процесів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теоретичних і практичних представленнях методичних особливостей різних авторів до реалізації системного підходу в процесі розробки спостерігаються фрагментарність, нев'язаність, відсутність концептуальної єдності [1–12]. Цей факт переконує в тому, що відсутність обґрунтованої методологічної конструкції системного підходу в процесі розробки концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації досі залишається предметом безлічі дискусій і досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Об'єктивна необхідність застосування системного підходу в процесі розробки концепції соціально-економічного розвитку обумовлена структурою, що все ускладнюється, зв'язками і станом змін, що постійно прискорюються, у системі споживчої кооперації.

Мета статті полягає в уточненні певних методичних положень реалізації системного підходу в процесі розробки концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення наукової літератури з питань використання системного підходу в соціально-економічних дослідженнях, і зокрема розробки заходів щодо вдосконалення системи споживчої кооперації, показало, що реалізація системного підходу в процесі розробки і освоєння концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації може бути здійснена в чотири етапи [1–12]:

І етап – проведення аналізу проблем соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації, у результаті якого виявляються системні диспропорції і проблеми, встановлюється характер зв'язків і взаємин між суб'єктами – учасниками системи споживчої кооперації; виявляється характер дії чинни-

ків соціально-економічного розвитку і можливості управління ними, внаслідок чого може бути здійснене вирішення проблеми;

II етап – формулювання мети і можливих стратегій соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації. На цьому етапі на основі проведеного аналізу проблем визначаються можливі цілі розвитку споживчої кооперації на перспективу і можливе максимальне число напрямів, реалізація яких може привести до досягнення поставленої мети. При цьому здійснюється аналіз ресурсної бази споживчої кооперації, організаційно-господарські важелі, здатні забезпечити структурні зрушення, економічні й інші стимули, їх можливі комбінації і послідовність застосування для досягнення мети;

III етап – проведення оцінки ефективності і можливих наслідків реалізації концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації.

Оцінка ефективності і наслідків припускає проведення такої роботи по основних результатах функціонування системи споживчої кооперації: функціональному, економічному, соціальному, екологічному, соціально-психологічному. Якщо оцінка ефективності і наслідків свідчить про те, що та або інша концепція не влаштовує розробників по тих або інших параметрах, необхідно уточнити цілі, проблеми, скорегувати стратегію, уточнити терміни реалізації і досягнення цілей. У результаті проведення подібної роботи з безлічі запропонованих стратегій відбираються ті, які задовольняють вимогам розробників;

IV етап – вибір ефективної стратегії соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації. У результаті порівняльного аналізу запропонованих і відібраних стратегій соціально-економічного розвитку розробляють декілька сценаріїв їх реалізації, які будуть потім реалізовані відповідно до результатів прогнозів соціально-економічного розвитку. На цьому етапі необхідно передбачити можливість коригування стратегій у процесі їх практичної реалізації. У концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації необхідно визначити терміни, етапи і контрольні цифри її реалізації.

Відповідно до особливості методології системного аналізу процес розробки концепції і стратегії соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації може здійснюватися по трьох стадіях, кожна з яких включає декілька етапів.

Розглянемо деякі методичні питання поетапної розробки і реалізації концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації:

I стадія – здійснення постановки мети і визначення шляхів її досягнення. Процес розробки концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації необхідно починати з аналізу цілей концепції, враховуючи при цьому, що сама система є засобом досягнення цілей. Ця робота здійснюється у декілька етапів:

а) етап змістовної постановки мети і завдань – визначення мети і завдань, їх формулювання. Це принциповий етап розробки концепції вдосконалення соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації, оскільки від постановки мети надалі визначатимуться зміст стратегії соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації;

б) етап системного аналізу мети і завдань – на цьому етапі споживча кооперація представляється як об'єкт у вигляді системи;

в) етап системного синтезу – на цьому етапі здійснюється логічний процес побудови мети функціонування системи споживчої кооперації.

II стадія – розробка програми соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації.

III стадія – реалізація концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації й оцінка отриманих результатів.

Розробку концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації необхідно здійснювати на основі обліку можливих стратегій її розвитку.

Під час розробки стратегій соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації стратегічних цілей і пріоритетів соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації необхідно вирішити питання стратегічного вибору шляху розвитку. Такими стратегіями можуть бути:

інерційна стратегія (стратегічна мета – збереження існуючого напрямку соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації);

інноваційна стратегія (стратегічна мета – повна зміна пріоритетів і структурна перебудова системи споживчої кооперації).

У науковій літературі існує й інша типізація стратегій соціально-економічного розвитку:

а) рутинні стратегії – використовуються практично без змін, копійовані, добре відомі, але раніше не вживані на цих об'єктах заходи, алгоритми і механізми;

б) селективні стратегії – використовуються переважно копійовані, добре відомі алгоритми і механізми. Ініціатива і свобода дій у процесі розробки і реалізації інноваційних рішень проявляється в обмежених межах після відповідного відбору;

в) адаптаційні стратегії – поєднують як добре відомі алгоритми і механізми ухвалення рішень, так і нові, раніше не використовувані для цього об'єкту підходи;

г) креативні стратегії – використовується творчий підхід, заснований на застосуванні креативних, нестандартних, оригінальних, нетрадиційних і некопійованих алгоритмів і механізмів, що дають змогу створювати принципово нові інноваційні рішення.

Слід підкреслити, що стратегічний вибір є ключовим питанням у розробці концепції, оскільки визначає всі подальші рішення.

Структура концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації визначається системою цілей і завдань.

При цьому необхідно враховувати:

стартові умови початкової соціально-економічної ситуації;

стратегічні цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку;

основні напрями реалізації стратегічних ланцюгів; наявність програм і підпрограм соціально-економічного розвитку;

існуючі механізми соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації.

Під час розробки концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації визначення складу заходів зазвичай здійснювалося без реального врахування взаємозв'язків між складовими заходами. Підготовка стратегії зазвичай складалася з фрагментарної розробки окремих організаційних, технічних, технологічних, економічних і соціальних заходів із наступним зведенням їх в єдиний документ. Формальної методики обґрунтування концепції як комплексу взаємопов'язаних заходів практично не існувало.

У зв'язку з цим стає очевидним, що одним із центральних завдань розробки концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації є

визначення повного переліку складу заходів в систематизованому і структурованому виді. Центральними питаннями під час рішення цієї задачі є:

уточнення цілей розробки концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації;

виявлення цілісної картини складу заходів концепції;

визначення реально існуючих зв'язків між заходами концепції;

обґрунтування комплексу заходів концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації.

Сучасна концепція розвитку системи споживчої кооперації повинна розроблятися за участю держави й інших інститутів і бути спрямована на формування таких умов для її діяльності, в яких буде можливе найбільш ефективне і справедливе задоволення інтересів і потреб усіх її суб'єктів-учасників. Така концепція повинна передбачати насамперед заходи, спрямовані на посилення її децентралізації і використання місцевих можливостей і резервів для задоволення соціальних потреб людей. Але це аж ніяк не повинно означати, що держава повинна зняти з себе всяку відповідальність за політику у сфері розвитку споживчої кооперації.

Центральне місце в концепції соціально-економічного розвитку споживчої кооперації належить стратегії. Така стратегія повинна визначати загальну мету, модель і інструменти розвитку, пріоритети й роль різних учасників споживчої кооперації в цьому процесі. Її зміст має бути спрямований на створення об'єктивних умов для активізації діяльності споживчих кооперативів, підвищення їх ефективності. За своєю суттю стратегія соціально-економічного розвитку споживчої кооперації має бути узгодженим баченням пріоритетних дій на середньострокову і довгострокову перспективи.

Укоопспількою була розроблена концепція розвитку споживчої кооперації України тільки до 2015 р. [11]. У концепції були визначені основні напрями діяльності організації споживчої кооперації для забезпечення стабільного поступального розвитку споживчої кооперації, розширення й інтенсифікації діяльності, придбання впливу на соціально орієнтованому ринку продовольчих і непродовольчих товарів, підвищення авторитету й участі у рішенні соціально-економічних проблем і забезпечення безпеки країни у сфері продовольчого забезпечення.

Згідно з цією концепцією, місія споживчої кооперації – участь у розвитку соціальної інфраструктури, передусім на селі, забезпечення стабільного розвитку споживчого ринку країни за рахунок задоволення потреб і соціального захисту, підвищення зайнятості населення, що залучається до діяльності і обслуговуваного споживчою кооперацією, зміцнення безпеки України у сфері продовольчого забезпечення [11].

Основними цілями розвитку споживчої кооперації було зазначено [11]:

збереження і розвиток споживчої кооперації як єдиної, потужної і самобутньої системи;

зміцнення і посилення позицій на традиційних ринках;

зміцнення позицій у сільських поселеннях на рівні районних центрів і центральних садиб, розвиток і конкуренція на регіональному, міжрегіональному і федеральному рівнях, вихід на ринки міст, у тому числі великих;

модернізація й інтеграція в інноваційну економіку;

інтеграція в рішення загальнодержавних проблем, у тому числі підвищення добробуту сільського

населення, розвиток на основі ефективної взаємодії з державними інститутами.

Виходячи з теоретичних розробок і виявлених особливостей соціально-економічного розвитку споживчої кооперації на етапі становлення постіндустріального суспільства, нами було критично і більш детально проаналізовано зміст загального стану концепції та сформульовані загальні завдання.

Запропонована концепція розвитку споживчої кооперації показала, що вона переважно носить організаційно-технологічний, організаційно-управлінський, організаційно-економічний характер і практично не порушує найважливіших принципових питань: по-перше, питань соціалізації і гуманізації стосунків споживчої кооперації, по-друге, питання формування цивільзованого члена – пайовика споживчих кооперативів, по-третє, питання адаптації діяльності споживчих кооперативів відповідно до особливостей розвитку постіндустріальної економіки.

Водночас аналіз розроблених в останнє десятиліття концепцій розвитку споживчої кооперації в країні показав, що в жодній із них указаним питанням не приділялося серйозної уваги і, як результат, такі концепції виявилися нежиттєздатними і практично не були реалізовані.

У процесі дослідження визначено, що розробка стратегії соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації повинна здійснюватися з урахуванням її специфічних особливостей і перспективних цілей і завдань.

Аналітики відзначають, що проголошені нині в законодавстві України цілі і принципи діяльності споживчої кооперації переважно співпадають із цілями і принципами, закріпленими Міжнародним кооперативним альянсом [1–12].

Ефективна концепція соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації вимагає з боку держави і суспільства створення таких об'єктивних умов і передумов її діяльності, які дали б змогу в масштабах суспільства, суспільній свідомості і правовій базі закріпити не декларативно, а реально мету споживчої кооперації – задоволення потреб своїх членів-пайовиків натомість реально існуючій на практиці меті – задоволення потреб усього населення території обслуговуваного кооперативу.

У процесі дослідження висунена гіпотеза, відповідно до якої інституту споживчої кооперації в економічній системі держави відводиться одна з провідних ролей. Відповідно до цієї гіпотези, процес розвитку системи споживчої кооперації в регульованій ринковій постіндустріальній економіці, її місце, роль і значення не лише не скоротяться, але значною мірою зростуть як найбільш підготовленого і адекватного інституту, відповідного потребам, цілям і принципам постіндустріального суспільства.

Переконливе свідчення тому, як показали дослідження, – значний збіг основних пріоритетів, цілей, завдань і механізмів соціально-економічного розвитку постіндустріального суспільства і кооперативного руху (місія постіндустріального суспільства і споживчої кооперації – на основі процесу гуманізації зробити моральними людей та економічні стосунки; захист інтересів і всіляке задоволення потреб людини; зміна пріоритетів із задоволення переважно матеріальних потреб та інтересів на пріоритети нематеріальних і духовних цінностей; розширення економічної й інтелектуальної свободи; усунення пригноблення людини людиною; підвищення естетичних характеристик процесів трудової діяльності; обмеження екологічної шкідливості виробництва і поліпшення природного довкілля тощо).

Дослідження показали, що ефективна концепція соціально економічного розвитку системи споживчої кооперації разом з організаційно-технологічними, економіко-технологічними й іншими напрямками і параметрами повинна обов'язково включати цілісний комплекс заходів, спрямованих на гуманізацію стосунків споживчої кооперації, надання всім елементам цих стосунків спрямованості на створення сприятливих умов для всебічного розвитку і реалізації соціального потенціалу всіх суб'єктів-учасників, розвиток гуманістичних зв'язків між суспільством, державою, членами – пайовиками споживчих кооперативів, їх керівниками, найнятими робітниками, а також споживачами вироблюваних кооперативами товарів і послуг із метою забезпечення прогресивного розвитку суспільства шляхом соціального прогресу.

Пріоритетними напрямками формування концепцій соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації повинні стати заходи, спрямовані на вдосконалення проблемних соціально-економічних стосунків споживчої кооперації, що сформувався на етапі перехідної ринкової економіки.

Процес гуманізації стосунків споживчої кооперації має бути спрямований передусім на ліквідацію передумов і чинників їх деградації, формування системи заходів, спрямованих на постійний пошук і забезпечення балансу соціально-економічних інтересів членів – пайовиків споживчих кооперативів, їх керівників і працівників, населення, зацікавленого в придбанні товарів і послуг споживчої кооперації.

Концепція розвитку системи споживчої кооперації повинна включати заходи, спрямовані на формування соціально спрямованих управлінських інтересів і характер поведінки керівних кадрів споживчих кооперативів, ліквідацію тінювих і неформальних економічних стосунків і процесів.

Концепція соціально-економічного розвитку споживчої кооперації повинна містити основні положення програм підготовки і перепідготовки управлінських кадрів споживчих кооперативів як на спеціальних курсах і семінарах при вищих і середніх учбових закладах, так і всередині підприємств, тощо.

Іншою важливою проблемою сучасних концепцій розвитку споживчої кооперації є відсутність науково обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення системи управління стосунками споживчої кооперації.

Проблема управління споживчими кооперативами в нашій країні полягає в деформованому посиленні адміністративного управління, що викликає необхідність скорочення масштабів його впливу і підвищення ролі і рівня демократизації в управлінні.

Враховуючи протиріччя посилення адміністративного і демократичного управління в споживчій кооперації, в Україні представляється необхідним збереження ефективного адміністративного (професійного) управління кооперативами в організаційно-технологічній, організаційно-технічній і організаційно-економічній сферах за істотного посилення демократичного членського контролю.

Вирішення цієї проблеми може бути здійснене шляхом законодавчого і нормативного закріплення таких принципів положень:

рівність реальних прав рядових членів-пайовиків і пайовиків-керівників;

розподіли «керівного чинника» і «чинника управління», що припускає віднесення до компетенцій рішення загальних зборів членів – пайовиків кооперативу волевиявлення більшості членів кооперативу і обов'язкове виконання рішень його керівництвом;

підвітність керівництва членам-пайовикам під час здійснення керівництвом кооперативу адміністративного контролю виробничої й іншої діяльності та здійснення демократичного членського контролю керівництва кооперативу виборними контрольними органами;

можливість кожного члена-пайовика здійснити контроль використання вкладених грошових та інших засобів.

Реалізація на практиці подібних положень дасть можливість сформувати модель ефективного управління в системі споживчої кооперації, заснованої на балансі інтересів і можливостей використання адміністративного (професійного) управління з боку керівництва кооперативами і демократичним членським контролем із боку пересічних членів – пайовиків кооперативів. Концепція повинна передбачати як традиційні, так і нові напрями діяльності споживчої кооперації, що обумовлює зростання чисельності працівників споживчої кооперації, безпосередньо пов'язано з розширенням обсягу діяльності діючих підприємств, уведенням у дію нових підприємств. Якщо говорити про традиційні галузі діяльності: торгівлю, громадське харчування, промисловість – це значною мірою зумовлене інвестиційними вкладеннями. Цей шлях має обмежені можливості реалізації.

Реальні резерви збільшення числа робочих місць закладені в розвитку нетрадиційних для споживчої кооперації напрямів діяльності: торгівлі медикаментами, сільськогосподарського виробництва, туристичної діяльності, готельного господарства, борошномельного виробництва, розвитку сфери послуг тощо.

Однією з серйозних проблем подальшого соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації сьогодні є відсутність повноцінної її соціальної бази. Світовий досвід переконливо свідчить про те, що підвищення ефективності діяльності споживчих кооперативів забезпечується завдяки розвиненій і надійній соціальної бази.

Концепція соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації повинна містити пропозиції щодо розвитку і розширенню повноцінної її соціальної бази, активізації процесу залучення пайовиків до економічної участі в споживчій кооперації на основі надання бонусів на товарообіг.

Концепція розвитку системи споживчої кооперації повинна передбачати включення заходів щодо активізації економічної діяльності споживчих кооперативів, передусім:

скорочення обмежень участі кооперативів у комерційній діяльності будь-яких форм і можливість створення контрольованих кооперативами підприємств на умовах розподілу прибутку на кооперативних принципах, тобто напрям прибутку на спільні потреби пайовиків, на розвиток кооперативу, на бонус щодо товарообігу і, звичайно, обмежений відсоток на пайовий капітал; залучення пайовиків до економічної участі за допомогою бонусів щодо товарообігу (не менше 3–5%);

дохід пайовиків має бути не нижче за величину облікової ставки банків для фізичних осіб.

Подібні заходи забезпечать об'єктивні передумови для розширення соціальної бази споживчої кооперації, підвищення мотивації для вступу в кооперативи населення й активізації участі членів-пайовиків в їх економічній діяльності.

Концепція соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації повинна включати

Таблиця 1

**Етапи реформування системи споживчої кооперації України
в умовах переходу до постіндустріальної економіки**

Етапи	Цілі	Заходи
I етап (першочергові завдання) – перехідна ліберально-ринкова економіка	Зупинити розвиток кризових процесів у соціально-економічному розвитку споживчої кооперації	Концентрація організаційно-економічних заходів на виході системи споживчої кооперації з кризи, відновлення принципів кооперативного руху, формування ефективної соціально орієнтованої системи управління розвитком споживчої кооперації. Відновлення соціальних пріоритетів її функціонування, захисту інтересів і задоволення потреб членів-пайовиків, працівників і споживачів – нечленів споживчих товариств. Збереження кадрового потенціалу споживчої кооперації і її матеріально-технічної бази. Ліквідація деформацій у матеріально-технічній і фінансовій політиці в системі споживчої кооперації.
II етап – перехід від ліберально-ринкової до постіндустріальної економіки	Сформувати основу соціально орієнтованого ринково регульованого механізму розвитку системи споживчої кооперації, включаючи її інфраструктуру; здійснити структурну перебудову і розширення діяльності споживчої кооперації	Завершення створення інфраструктури споживчої кооперації, адекватної етапу регульованої ринкової економіки постіндустріального суспільства. Повсюдне завершення формування соціально орієнтованого типу стосунків споживчої кооперації. Розвиток підприємств споживчої кооперації, їх структурна перебудова, здійснення реального виконання програм захисту інтересів і задоволення потреб членів-пайовиків і працівників споживчих кооперативів і населення.
III етап – регульована постіндустріальна економіка	Завершити перехідний період: забезпечити соціальну захищеність і задоволення соціально-економічних потреб усіх суб'єктів – учасників системи споживчої кооперації	Гарантований захист інтересів і задоволення соціально-економічних та інших потреб членів-пайовиків і працівників споживчих кооперативів, а також обслуговуваного населення, забезпечуючи збалансованість інтересів усіх суб'єктів – учасників системи споживчої кооперації і формування соціально орієнтованого типу стосунків споживчої кооперації. Формування, розвиток та ефективне функціонування розвиненої соціальної і виробничої інфраструктури споживчої кооперації. Завершення переходу від задоволення найнаступніших першочергових потреб (переважно матеріальних і фізіологічних) до задоволення соціальних і економічних потреб вищого порядку, що забезпечують гармонійний розвиток людини. Створення системи мотиваційної активності, забезпечуючи соціально-економічний розвиток усіх суб'єктів – учасників системи споживчої кооперації.

принципи і основні напрями регулюючої держави на етапі становлення постіндустріальної економіки. Із цією метою мають бути розроблені основи державної політики і стратегії у сфері соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації на короткострокову, середньострокову і довгострокову перспективи. При цьому пріоритетними напрямами мають бути:

приведення нормативних документів, що визначають діяльність споживчої кооперації, у відповідність із принципами, цінностями і нормами міжнародних кооперативних організацій;

використання різних соціально-економічних та інших механізмів для розширення соціальної бази системи споживчої кооперації.

Висновки. Таким чином, у процесі дослідження доведено, що реалізація концепції соціально-економічного розвитку в системі споживчої кооперації повинна здійснюватися в певній послідовності. У зв'язку з цим нами запропонована логічна схема поетапного реформування споживчої кооперації в умовах переходу до постіндустріальної економіки, в основу якої покладені комплекси заходів щодо стабілізації і вдосконалення її розвитку з урахуванням ступеню їх відносної значущості для процесу формування цивілізованої системи споживчої кооперації в країні (табл. 1).

Отже, підготовлений на основі викладеної методики склад заходів концепції соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації є об'єктивною основою для безпосередньої розробки конкретних варіантів технічних, технологічних, організаційних, економічних, соціальних та інших заходів у подальших дослідженнях стосовно розвитку системи споживчої кооперації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко С.Г. Стратегія розвитку кооперативного сектора економіки України / С.Г. Бабенко // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4. – С. 38–49.
2. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: [монографія] / С.Г. Бабенко – К.: Наукова думка, 2003. – 332 с.
3. Башнянин Г.І. Кооперативні системи: проблеми трансформації за умов ринкової транзиції / Г.І. Башнянин, А.Г. Дробовський, В.В. Іжевський. – Львів: Львів. комерц. акад., 2009. – 414 с.
4. Гончаренко В.В. Теоретико-методологічні підходи до відродження національного кооперативного руху / В.В. Гончаренко // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5–6 (18–19). – С. 10–15.
5. Маркіна І.А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою: [монографія] / І.А. Маркіна – Полтава: ПУСКУ, 2008. – 255 с.
6. Марцин В. Проблемы функционирования потребительской кооперации и пути стабилизации хозяйственной деятельности / В. Марцин // Экономика Украины. – 2003. – № 4. – С. 24–28.
7. Окландер М.А. Стратегії розвитку підприємств споживчої кооперації України: [монографія] / М.А. Окландер, О.П. Чукурна, В.В. Гончаренко – Одеса: Екологія, 2007. – 324 с.
8. Перхун В.Г. Розвиток відносин соціального партнерства у споживчій кооперації в умовах глобалізації / В.Г. Перхун // Соціальна економіка. – 2006. – № 1–2. – С. 88–92.
9. Перхун В.Г. Споживча кооперація у соціальному розвитку сучасного суспільства / В.Г. Перхун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/perhun.htm>.
10. Склар Г.П. Економічні умови та протиріччя розвитку споживчої кооперації в перехідній економіці: [монографія] / Г.П. Склар. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 279 с.
11. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004–2015 рр.) / Кер. авт. кол. С.Г. Бабенко. – К.: Укоопспілка, 2004. – 62 с.
12. Чукурна О.П. Місце і роль споживчої кооперації в умовах трансформаційної економіки / О.П. Чукурна // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 188. – Т. 4. – С. 1088–1100.

УДК 339.137.2.339.13.012

Філон М.М.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри політичних наук і права
Південноукраїнського національного педагогічного університету
імені К.Д. Ушинського*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ, ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ РИНКУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглядається сутність та поняття конкуренції як економічного явища. Проаналізовано основні типи теоретичних моделей конкуренції. Розглянуто головний принцип конкуренції, вплив конкурентних відносин на класифікацію та структуру ринку.

Ключові слова: національна економіка, конкуренція, ринок, попит, пропозиція, досконала конкуренція.

Філон М.М. ИСЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ, ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ РЫНКА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрены сущность и понятие конкуренции как экономического явления. Проанализированы основные типы теоретических моделей конкуренции. Рассмотрен главный принцип конкуренции, влияние конкурентных отношений на классификацию и структуру рынка.

Ключевые слова: национальная экономика, конкуренция, рынок, спрос, предложение, совершенная конкуренция.

Fylon M.M. THE RESEARCHING OF ECONOMIC ESSENCE OF COMPETITION AND ITS EFFECT ON THE FORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY STRUCTURE OF THE MARKET

This article is concerned the nature and the firm competition as an economical thing. The basic types of theoretical models are analyzed here. The basic principles of competition and the influence of competition relationship to the classification and structure of market.

Keywords: national economy competition market, demand, propositions, perfect competition.

Постановка проблеми. Сучасна економіка являє собою складний організм, що складається з різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, які взаємодіють на тлі розгалуженої системи правових норм і об'єднуються єдиним поняттям – ринок.

При розгляді структурної організації ринку визначальне значення має кількість виробників (продавців) і кількість споживачів (покупців), що беруть участь у процесі обміну загального еквіваленту вартості (грошей) на якийсь товар. Ця кількість виробників і споживачів, характер і структура відносин між ними визначають взаємодію попиту і пропозиції.

Серед рушійних сил економіки особливу роль відіграє конкуренція. Вперше сформулював поняття конкуренції в 1776 р. відомий економіст Адам Сміт, який визначив її як суперництво, що підвищує ціни під час скорочення пропозиції товарів і знижує ціни під час перевищення пропозиції над попитом. Крім того, він визначив головний принцип конкуренції, принцип «невидимої руки», який полягає в тому, що, незважаючи на устремління бізнесменів до власної вигоди, обставини щоразу повертаються так, що, переслідуючи власний інтерес, він одночасно реалізує й інтереси всього суспільства [1].

Однак, на нашу думку, конкурентні відносини постійно змінюються у зв'язку з розвитком та трансформацією ринкових відносин та економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження терміну «конкуренція» як економічної категорії проводили Дж. Робінсон, Э. Чемберлін, Р.К. Макконелл, С.Л. Брю, М.Е. Портер, Г.А. Оганян, В. Ойкен, С. Фишер, Ф. Шерер, Д. Росс, Г. Азоев, А. Юданов, Р. Фатхутдінов, С. Толкачов та ін.

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні поняття «конкуренція» в сучасних умовах ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах фахівці по-різному підходять до визначення конкуренції. Г. Азоев визначає еконо-

мічну конкуренцію як суперництво на будь-якому полі діяльності між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими в досягненні однієї мети. З точки зору підприємства такою метою є максимізація прибутку за рахунок завоювання переваг споживачів [2].

А. Юданов визначає конкуренцію як боротьбу фірм за обмежений платоспроможний попит споживачів, яка ведеться ними на доступних сегментах ринку [3].

Р. Фатхутдінов указує, що конкуренція – це процес управління суб'єктом своєю конкурентною перевагою для отримання перемоги або досягнення іншої мети в боротьбі з конкурентами для задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у рамках законодавства чи в природних умовах [4].

Аналізуючи визначення конкуренції різними фахівцями, можна виділити такі підходи до визначення економічної конкуренції. По-перше, це поведінкове тлумачення конкуренції, відповідно до якого конкуренція – це суперництво, боротьба за гроші покупців та інші майнові блага шляхом задоволення потреб споживачів. По-друге, це зміщення уваги з боротьби фірм на аналіз структури ринку, його стану, тих умов, що панують на ньому. Головним є визначення ступеня монополізації ринку, свободи продавця й покупця. По-третє, функціональний підхід, що забезпечує реалізацію двох найважливіших функцій конкуренції, – порівняльної й селективної. Також розглядається управлінський підхід, коли конкуренція зводиться до внутрішнього процесу управління суб'єктом господарювання власними перевагами, прийняття рішень у сфері підприємництва для отримання перемоги в боротьбі з конкурентами для задоволення власних об'єктивних і суб'єктивних потреб.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції», економічна конкуренція визначена як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання,

у результаті чого споживачі – суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [5].

Аналізуючи вищевказані та інші праці, можна визначити, що залежно від співвідношення між кількістю виробників і кількістю споживачів у науковій літературі розрізняють такі форми економічної конкуренції.

1. Велика кількість самостійних виробників деякого однорідного товару і маса відокремлених споживачів даного товару. Структура зв'язків між ними є такою, що кожен споживач може купити товар у будь-якого виробника виходячи з власної оцінки корисності товару, його ціни і власних можливостей придбання даного товару. Кожен виробник може продати товар будь-якому споживачу виходячи тільки з власної вигоди. Жоден зі споживачів не придбаває якусь істотну частку сукупного попиту. Дана структура ринку називається поліполією і породжує так звану досконалу конкуренцію. Проте слід визнати, що такого виду конкуренція на сьогодні зустрічається досить рідко та не є характерною для ринкового середовища України.

2. Велика кількість відокремлених споживачів і незначна кількість виробників, кожен з яких може задовольнити значну частку сукупного попиту. Така структура називається олігополією і породжує так звану недосконалу конкуренцію. Проте саме така конкуренція на сьогодні досить часто зустрічається у ринковому середовищі країни.

3. Граничним випадком олігополістичної структури, коли масі споживачів протистоїть єдиний виробник, здатний задовольнити загальний попит всіх споживачів, є монополія. Коли на ринку є відносно велика чисельність виробників, що пропонують гетерогенну (різномірну) продукцію, можна говорити про монополістичну конкуренцію. Цей випадок є також досить типовим для України та представлений на ринку надання послуг газо- та електропостачання, надання послуг залізничного транспорту тощо.

4. Єдиний споживач товару і багато самостійних виробників. Для цієї форми конкуренції характерна наявність єдиного споживача, який придбаває весь обсяг пропозиції товару, що постачається всіма виробниками. Дана структура породжує особливий тип недосконалої конкуренції, який називають монополією (монополія попиту). Цей вид конкуренції подекуди має свої прояви у випадках, коли на регіональних ринках крупний підприємець скуповує практично весь обсяг сільськогосподарської продукції.

Означені форми конкуренції напряму впливають на формування структури національного ринку. Вивчення структури ринку та ефективності його функціонування є однією з основних проблем в теорії формування ринків. Перш ніж розглядати і аналізувати дану категорію, необхідно розкрити процес історичного розвитку економічних поглядів на ринкову структуру та її класифікацію.

Слід зазначити, що історичний розвиток теоретичних підходів до таких понять, як «конкуренція» та «концентрація», поступово впливав на визначення та класифікацію структури ринку та формування оптимальної ринкової структури.

Особливими типами ринків є: картель, ринок домінуючої фірми в конкурентному оточенні, квазі-конкурентний ринок і ринок природної монополії. Проте перші три типи можуть бути окремим випадком ринку олігополії, а останній – чистої монополії.

На думку В.М. Геєця, оптимальний стан ринку досягається при проміжній структурі – квазіконкурентному ринку, який характеризується високою концентрацією, відсутністю монополією влади, наявністю потенційних конкурентів, невисокими вхідними бар'єрами і сильною конкуренцією [6].

Дж. Робінсон запропонувала наступне визначення ринку, яке з невеликими варіаціями використовується антимонопольними комітетами багатьох країн: «Ринок включає однорідний товар і його замінники до того моменту, коли не буде знайдено різкий розрив у ланцюзі товарних субститутів». Ступінь субституції (заміщення) характеризується показником перехресної цінової еластичності попиту. Як тільки перехресна еластичність стає менше певної заданої величини, можна говорити про розрив у ланцюзі товарних субститутів, а значить, і про кордон ринку [7].

До середини ХХ ст. сформувалися загальні критерії та уявлення щодо сутності конкуренції та її основних рушійних сил, що знайшло своє відображення в постулюванні чотирьох класичних моделей ринку: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії і чистої монополії, що наведено у табл. 1 [5; 9].

Таблиця 1
Загальнотеоретичні моделі ринків

Продавці	Покупці		
	Багато	Деякі	Один
Багато	Двостороння поліполія	Олігополія	Монополія
Деякі	Олігополія	Двостороння олігополія	Монополія, обмежена олігополією
Один	Монополія	Монополія, обмежена олігополією	Двостороння монополія

Особливістю наведених у табл. 1 моделей є те, що в ній немає двох добре відомих з англо-американської літератури типів ринкових структур – ринків досконалої і монополістичної конкуренції. Це може бути пояснено тим, що і на тому і на іншому ринку багато покупців і продавців, тому вони можуть бути віднесені до двосторонньої поліполії. Різниця ж між ними полягає лише в характеристиці товару. Якщо товар однорідний (гомогенний), то двостороння поліполія має характер досконалої конкуренції. Якщо ж товар неоднорідний, диференційований (гетерогенний), то двостороння поліполія набуває характеру монополістичної конкуренції.

За умов досконалої конкуренції (perfect competition) ринкова ситуація характеризується поліполією, тобто великою кількістю продавців і покупців того самого товару. Зміни в ціні якогось продавця викликають відповідну реакцію тільки серед покупців, але не серед інших продавців.

Умови досконалої конкуренції визначаються такими параметрами:

- велика кількість продавців і покупців, жоден з яких не має помітного впливу на ринкову ціну і кількість товару;
- кожен продавець виробляє однорідний продукт, який у жодному відношенні не відрізняється від продукту інших продавців;
- бар'єри для входу на ринок у довгостроковому аспекті або мінімальні, або взагалі відсутні;
- жодних штучних обмежень попиту, пропозиції або ціни не існує і ресурси – змінні фактори виробництва – мобільні;

– кожен продавець і покупець мають повну і правильну інформацію про ціну, кількість продукту, витрати й попит на ринку.

Отже, зрозуміло, що жоден реальний ринок не задовольняє всім перерахованим умовам, тому схема досконалої конкуренції має здебільшого теоретичне значення. Проте вона є ключем до розуміння більш реальних ринкових структур. Саме в цьому її цінність. На практиці конкуренція, звичайно, є недосконалою. Прикладами недосконалої конкуренції (imperfect competition) є монолістична та олігополістична конкуренція.

Монополістична конкуренція полягає в тому, що велика кількість виробників пропонує схожу, але не ідентичну продукцію, тобто на ринку присутні гетерогенні товари. Якщо за умов досконалої конкуренції фірми виробляють стандартизовану (однорідну) продукцію, то за умов монополістичної конкуренції виробляється диференційована продукція. Диференціація стосується передусім якості продукту чи послуг, завдяки чому у споживача складаються цінові переваги.

Таким чином, фірми на ринку монополістичної конкуренції вступають у суперництво не тільки (або навіть не стільки) за допомогою цін, але й шляхом усебічної диференціації продукції та послуг. Монопольність у такій моделі полягає в тому, що кожна фірма за умов диференціації продукції має певною мірою монополію владу над своїм товаром; вона може підвищувати і знижувати ціну на нього незалежно від дій конкурентів, хоч ця влада й обмежується наявністю виробників аналогічних товарів. Крім того, на монополістичних ринках поряд із дрібними й середніми є досить великі фірми.

За такої моделі ринку фірми прагнуть розширити свою область переваг шляхом індивідуалізації своєї продукції. Це відбувається передусім за допомогою товарних знаків, найменувань і рекламної кампанії, які наголошують на відмінностях товарів.

Монополістична конкуренція відрізняється від досконалої за такими ознаками:

- на ринку продаються не гомогенні, а гетерогенні товари;
- для учасників ринку немає повної прозорості ринку, і вони діють не завжди відповідно до економічних принципів;
- підприємства прагнуть розширити свою область переваг шляхом індивідуалізації своєї продукції;
- доступ на ринок для нових продавців при монополістичній конкуренції утруднений через наявність переваг.

Олігополістична конкуренція характеризується малою чисельністю учасників конкуренції – коли відносно мала (у межах десятку) кількість фірм панує на ринку товарів чи послуг. Однорідність найчастіше має місце на ринках сировини та напівфабрикатів: руди, нафти, сталі, цементу тощо; диференціація – на ринках споживчих товарів.

Небагаточисельність фірм сприяє монополістичним угодам між ними: щодо встановлення цін, розділу чи розподілу ринків або щодо інших способів обмеження конкуренції між ними. Доведено, що конкуренція на олігополістичному ринку тим інтенсивніше, чим нижче рівень концентрації виробництва (велика кількість фірм), і навпаки.

Важливу роль у характері конкурентних відносин на такому ринку відіграють обсяг і структура тієї інформації про конкурентів і про умови попиту, якою фірми володіють: чим менше такої інформації, тим більш конкурентним буде поведінка фірми. Основна відмінність олігополістичного ринку від ринку досконалої конкуренції пов'язана з динамікою цін. Якщо за досконалої конкуренції вони пульсують безперервно і безсистемно (залежно від коливань попиту й пропозиції), то за олігополії ціни мають тенденцію до стійкої фіксації й змінюються не так часто. Типовим є так зване лідерство в цінах, коли їх переважно диктує одна провідна фірма, інші ж олігополісти ідуть слідом за лідером. Доступ до ринку новим продавцям ускладнено. У разі згоди олігополістів із приводу цін, конкуренція все більше зміщується в напрямі якості, реклами й індивідуалізації.

Цінова конкуренція – здебільшого вона застосовується для виштовхування з ринку слабших суперників або проникнення на вже засвоєний ринок.

Нецінова конкуренція – надходження на ринок продукції більш високої якості або нової споживчої вартості утруднює відповідні заходи з боку конкурента, оскільки формування якості проходить тривалий цикл, що починається з накопиченням економічної і науково-технічної інформації.

Аналізуючи низку наукових доробок та з урахуванням вищевикладеного, ми дійшли до висновку, що на сьогодні найбільш обґрунтованою з наукової та практичної точок зору є узагальнена класифікація теоретичних моделей конкуренції, яка наведена в табл. 2 [6; 8].

Висновки. Отже, конкуренція – це умови, в яких функціонує сучасна економіка. Модель конкуренції визначає основні характеристики, методи функ-

Таблиця 2

Класифікація теоретичних моделей конкуренції.

Характеристика	Конкуренція			Чиста монополія
	Досконала	Монополістична	Олігополістична	
Кількість та розмір фірми	Багато малих господарюючих суб'єктів	Деякі великих та багато малих господарюючих суб'єктів	Невелике число великих та середніх господарюючих суб'єктів	Один господарюючий суб'єкт
Тип і характер продукції	Однорідна стандартизована продукція	Різноманітна диференційована продукція	Стандартизована або диференційована продукція	Унікальна продукція, яка не має ефективних замовників
Контроль над ціною з боку конкурентів	Відсутній	Діапазон контролю цін вузький	Діапазон цін залежить від рівня узгодженості дій	Значний
Характеристика попиту	Підвищена еластичність попиту	Еластичний попит	Еластичний або малоеластичний попит	Нееластичний
Нецінова конкуренція	Нецінові методи конкуренції обмежені	Використовуються конкурентні переваги	Типова, особливо за диференційованої продукції	Обмежена інформаційною рекламою
Доступність інформації	Висока інформаційна забезпеченість ринку	Деякі види інформації обмежені	Найбільш доступна великим фірмам	Високий рівень обмежень
Умови входу на ринок	Бар'єри для організації бізнесу відсутні	Незначні вхідні бар'єри	Існування суттєвих перешкод існування бізнесу	Вхід заблокований

ціонування сфер економічної діяльності та підприємств, умови входу на ринок, цінову політику та інші чинники. Проте існують такі сфери економічної діяльності та ринки, які не в змозі існувати в умовах будь-якої моделі конкуренції без регуляторного втручання та корекції моделі залежно від вимог суспільства. Маються на увазі такі ринки, де присутні соціально значущі послуги. На цих ринках необхідною умовою є регулювання конкуренцією, що стає однією з головних проблем державного регулювання як на макrorівні (у частині формування нормативно-правового поля функціонування галузей та ринків), так і на мікрорівні (визначення функціональних особливостей підприємств та послуг).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. – М.: Соцгиз, 1962. – 684 с.
2. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М.: ГНОМ-ПРЕСС, 1998. – С. 12.
4. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдінов. – М.: Маркетинг, 2002. – С. 316–317.
5. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 р. № 2210–III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64.
6. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. В.М. Геєця. – К.: Логос, 1999. – 500 с.
7. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон; пер. с англ. – М.: Прогрес, 1986. – 469 с.
8. Філіпович В.В. Розвиток теоретичних підходів до класифікації ринкових структур / В.В. Філіпович // Вісник Одеського національного університету. – 2010. – Т. 15. – Вип. 20. – С. 227–235.
9. Толкачев С. Несовершенная конкуренция. / С. Толкачев // Российский экономический журнал. – 1993. – № 5. – 572 с.

УДК 339.5

Хан Ю.А.

*доктор економічних наук,
главный научный сотрудник*

*Казахского научно-исследовательского института экономики
агропромышленного комплекса и развития сельских территорий*

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ ЭКСПОРТА КАЗАХСТАНСКОГО ЗЕРНА

В условиях жесткой конкуренции на мировом зерновом рынке Казахстан стремится искать пути стимулирования экспорта зерна, сформировать рациональный механизм функционирования транспортной логистики, определить эффективные транспортные каналы сбыта продукции. На сегодня практически отсутствует современная методология оценки эффективности интегрированных цепей поставок, основанных на отлаженных формах и методах товарораспределения, трансформируется технология протекания воспроизводственных процессов, когда существенная роль отводится транспортно-логистическому звену, полностью меняющая механизмы реализации воспроизводственных процессов. В статье исследованы преимущества и риски поставки зерна на экспорт по различным направлениям товародвижения, обоснованы инфраструктурные транзакционные затраты, связанные с эффективностью логистики на основе сравнительного анализа товаропотоков, обоснованы методы построения транспортно-логистической системы в условиях глобализации экономических отношений и преобразования их в механизм функционирования транспортно-логистических систем, приемлемые для Казахстана.

Ключевые слова: рынок зерна, экспорт зерна, логистика, транспортно-логистическая инфраструктура.

Хан Ю.А. ОРГАНИЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРІВ ЕКСПОРТУ КАЗАХСТАНСЬКОГО ЗЕРНА

В умовах жорсткої конкуренції на світовому зерновому ринку Казахстан прагне шукати шляхи стимулювання експорту зерна, сформувані раціональний механізм функціонування транспортної логістики, визначити ефективні транспортні канали збуту продукції. На сьогодні практично відсутня сучасна методологія оцінки ефективності інтегрованих ланцюгів поставок, заснованих на налагоджених формах і методах товарорасподілення, трансформується технологія протікання відтворювальних процесів, коли істотна роль відводиться транспортно-логістичній ланці, повністю змінює механізми реалізації відтворювальних процесів. У статті досліджено переваги та ризики поставки зерна на експорт із різних напрямків руху товару, обґрунтовано інфраструктурні транзакційні витрати, пов'язані з ефективністю логістики на основі порівняльного аналізу товаропотоків, обґрунтовано методи побудови транспортно-логістичної системи в умовах глобалізації економічних відносин та перетворення їх у механізми функціонування транспортно-логістичних систем, прийнятні для Казахстану.

Ключові слова: ринок зерна, експорт зерна, логістика, транспортно-логістична інфраструктура.

Khan Yu.A. ARRANGEMENT OF TRANSPORT CORRIDORS ON KAZAKHSTAN GRAIN EXPORT

In the highly competitive world grain market Kazakhstan is committed to discover ways in order to encourage grain export on the basis of modernization existing capacities for grain processing, to form a rational mechanism for transport logistics functioning, to identify effective transport sales channels. Nowadays, there is practically no modern methodology for assessing the effectiveness of the integrated supply chain, based on well-functioning forms and methods of goods distribution, flowing technological reproduction process is transforming, when transport and logistics link have substantial role, completely changing the mechanisms for implementing reproductive processes. The article examines the benefits and risks of grain delivery for export in different directions of product distribution, infrastructure transaction costs, associated with the logistics efficiency on the basis of comparative analysis of trade flows, are justified, as well as design methods of transport and logistics system in conditions of economic relations globalization and their transformation into functioning mechanism of transport and logistics systems appropriate for Kazakhstan.

Keywords: grain market, grain export, logistics, transport and logistics infrastructure.

Постановка проблемы. В условиях становления глобальной экономики рынки подвержены экономической экспансии со стороны высокоэффективных экономик мира. Актуальным становится создание условий для оказания конкурентоспособных логистических услуг, что требует формирования эффективной системы управления логистической деятельностью. Проблемы снижения логистических затрат, уменьшения времени циклов товародвижения, повышения качества логистического сервиса и надежности цепей поставок являются важнейшими для национальной экономики.

Приоритетное развитие производства зерна в Казахстане определяется его социально-экономической значимостью в решении проблемы обеспечения населения страны и ее регионов продовольствием [1; 2]. Значительным препятствием на пути к увеличению производства и эффективному сбыту зерна (пшеницы) в Казахстане является критическая недостаточность транспортно-логистической инфраструктуры.

Анализ последних исследований и публикаций. Обобщение материалов исследований в ряде зарубежных стран [3; 4; 6; 8; 9; 11–13] дает возможность оценить результаты применения логистического подхода к управлению материальными потоками: снижение уровня запасов на 30–50%; сокращение времени движения продукции на 25–45%; сокращение повторных складских перевозок в 1,5–2,0 раза; снижение расходов на автоперевозки на 7–20%, на железнодорожные – на 5–12% [5; 7; 8; 12; 13].

Анализ научных работ [3–13] показал, что вышеупомянутые результаты достигнуты за счет использования логистики, моделей и методов управления цепями поставок, эффективного управления логистическими функциями и снижения логистических издержек и пр. Следует отметить, что эти исследования не дают целостного представления о механизме функционирования товародвижения, необходимо сконцентрироваться на выявлении приоритетных (эффективных) направлениях сбыта продукции по транспортным коридорам.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В условиях глобализации экономики и влияния мирового финансово-экономического кризиса недостаточно полно разработаны подходы к построению транспортно-логистического механизма товародвижения зерна.

Цель статьи состоит в обосновании организации транспортных коридоров экспорта казахстанского зерна.

Изложение основного материала исследования. В современных условиях в зерновой индустрии Казахстана созданы необходимые правовые и институциональные основы развития отрасли [1; 2; 14]. Принимаются превентивные меры по развитию инфраструктуры хранения, экспорта и транспортной логистики зерновой отрасли, где общая емкость хранения зерна составляет 24,1 млн. т, в т. ч. в 222 лицензированных хлебоприемных предприятиях (ХПП) – 13,9 млн. т. В республике реализуется программа по технологическому обновлению и модернизации производственной, портовой и транспортной логистики [1; 2].

Значительная физическая изношенность технологического оборудования по первичной подработке зерна ведет к скоплению на ХПП необработанного зерна, увеличивая технологические потери продукции на различных стадиях товародвижения. Зерновые хозяйства вынуждены прямо с полей транспортировать зерно на элеваторы, удаленные на 40–75 км

и более от места уборки, как результат – на 7–9% увеличивается объем непроизводительных перевозок и совокупных затрат.

С целью обеспечения своевременной подработки зерна необходимо провести модернизацию действующих пунктов приемки и первичной обработки зерна для повышения их производительности, а также ввести новые производственные мощности. Строительство современных зернохранилищ возможно при следующих объективных условиях: 1) при значительном росте объема производства масличных и зерновых культур; 2) строительство зернохранилищ не только в зерносеющих регионах, но и в регионах, через которые происходит экспорт зерновой продукции; 3) реконструкция и модернизация уже существующих зернохранилищ в зонах специализации и концентрации зернового производства.

Удаленность от мировых рынков и отсутствие прямого доступа к морским портам определяет особое положение казахстанского экспорта зерна [14; 15]. В посткризисных условиях позиции казахстанских экспортеров зерна нестабильны и подвержены значительным колебаниям в зависимости от складывающейся ценовой ситуации и конъюнктуры мирового рынка, где ограничивающим, сдерживающим фактором является неразвитость экспортной производственной и логистической инфраструктуры [1].

В современных условиях политика экспорта зерна и зернопродуктов должна строиться на принципах многовекторности и разнополярности, такой подход даст возможность диверсифицировать рынки сбыта и проявлять гибкость в выборе перспективных направлений реализации зерна и зернопродуктов. Структурирование зернового рынка путем создания Единого зернового холдинга в рамках Единого Экономического Пространства (ЕЭП) [15] в целях стабилизации и регулирования внутреннего рынка зерна – один из приоритетов реализуемой программы «Агробизнес-2020» [1]. Здесь важно выделить приоритетные направления экспорта казахстанского зерна: I) северное направление – через ж/д ст. Тобол, Петропавловск, Озинки, Аксарайская в направлении морских портов Черного, Азовского и Балтийского морей (страны ЕС); II) южное направление – через ж/д ст. Сарыагаш, Бейнеу (Узбекистан, Туркменистан, Киргизия, Таджикистан и Афганистан); III) западное направление – через порт Актау, ж/д ст. Бейнеу, Аксарайская (Азербайджан, Иран, страны Ближнего и Среднего Востока); IV) восточное направление – через ж/д ст. Кулунда, Локоть (Россия, Монголия), из планируемых к использованию направлений: через ж/д ст. Достык – Алашанькоу (Китай, страны Юго-Восточной Азии)

Для развития экспорта зерна на указанных приоритетных направлениях необходимо выстраивать рациональные транспортные маршруты (коридоры) и формировать экспортную транспортно-логистическую инфраструктуру с учетом волатильности мирового рынка зерна. Приоритетом в активизации экспорта является создание мощной производственной и логистической инфраструктуры на Каспийском и Черном морях, способной обеспечивать растущие потребности казахстанского экспорта зерна в этих направлениях сбыта продукции.

Существует ряд системных проблем при транспортировке казахстанского зерна на внешний рынок. Так, определенные трудности с транзитом через Узбекистан привели к тому, что Казахстан закончил строительство новой железной дороги в южном направлении (Туркменистан) с тем, чтобы иметь

выход в Иран, минуя Узбекистан. Создание транспортной инфраструктуры по экспорту зерна, включающей в себя морские зерновые терминалы в городах Актау (Казахстан), Баку (Азербайджан), в Амирабаде (Иран), обеспечивает приемлемые условия для укрепления позиций казахстанских экспортеров зерна на рынках прикаспийских стран и на Кавказе. С целью снижения маркетинговых рисков, зерновые терминалы необходимо увязать в единое технологическое целое – производственно-транспортно-логистическую инфраструктуру с мельничными перерабатывающими комплексами. Это позволит выходить на потенциальные рынки стран-импортеров не только с зерновым сырьем, но и с готовой продукцией, имеющей постоянный стабильный платежеспособный спрос на казахстанскую продукцию.

В данной технологической цепочке негативное влияние оказывают линейные элеваторы и ХПП при отгрузке зерна. Сельскохозяйственные товаропроизводители терпят убытки из-за неэффективной и несогласованной их работы при погрузке зерна

(вследствие проведения неплановых профилактик, технологических остановок и отключения электроэнергии и пр.). В результате грузоотправителям приходится оплачивать повышенные тарифы за сверхурочную погрузку зерна.

На основе выборочного обследования, проведенного среди зерновых трейдеров (табл. 1) была проведена оценка затрат (2014 г.) на транспортировку и оформление документации, необходимой для продвижения зерна с внутреннего элеватора до основных пограничных станций. Следует отметить, что за последние годы (2010–2014 гг.) транспортные расходы значительно повысились (на 20–25%).

Помимо оплаты высоких транспортных тарифов, зерновые трейдеры несут официальные затраты на получение различных разрешений, сертификатов прохождения, прохождения процедур таможенного оформления и другие расходы (неофициальные издержки). После расходов на погрузку-разгрузку зерна это вторая по величине статья нетранспортных расходов, которые несут экспортеры зерна.

Таблица 1

Расходы экспортеров на продвижение зерна от внутреннего элеватора до станции выхода на экспортный рынок, долл. США/т

Место экспортной отгрузки	Условия доставки	Расходы		Услуги порта	Всего расходов
		транспортные	прочие		
Направление отгрузки зерна странам-импортерам					
Аксарайская ж/д станция (Россия, Астраханская обл.)	DAF	25.9	10.8	-	36.7
порты Черного моря, Азербайджан и Грузия					
ж/д станция Тобол (Кустанайская обл., Северный Казахстан)	DAF	8.1	10.8	-	18.9
порты Черного и Балтийского морей, страны ЕС, страны Среднего и Ближнего Востока					
порт г. Актау (юг, Западный Казахстан)	FOB	45.6	10.8	14.0	70.4
Иран, Азербайджан и Грузия					
станция Сарыгаш (Южный Казахстан)	DAF	29.3	10.8	-	40.1
Узбекистан, Туркменистан, Иран, Афганистан и Таджикистан					
станция Луговая (Южный Казахстан)	DAF	23.6	10.8	-	34.4
Кыргызстан					
ж/д станция Достык (юг, Восточный Казахстан)	DAF	23.1	30.4	-	53.5
Китай и Юго-Восточная Азия					
Примечание: DAF – условия поставки груза в место назначения; FOB – условия поставки груза на борт судна, железнодорожного вагона, автотранспорт.					

Таблица 2

Транспортные расходы между внутренней станцией и внешним рынком (2011–2014 гг.)

Приграничный пункт	Условия поставки	Фрахтовая ставка через		Оплата за услуги порта	Всего
		Россию	Украину/ Латвию/Китай		
Страны импортеры					
Азов (Россия)	FOB	45,9	-	20,0	65,9
Турция, Иордания и страны ЕС					
Вентспилс (Латвия)	FOB	85,3	11,0	16,0	112,3
Северная Африка и страны ЕС					
Херсон (Украина)	FOB	63,0	21,0	20,0	104,0
Турция, Северная Африка и Средний Восток					
Новороссийск (Россия)	FOB	49,1	-	25,0	74,1
Турция, Северная Африка и Средний Восток					
Ляньюньган (Китай)	FOB	-	57,0	12,0	69,0
Япония, Южная Корея, Юго-Восточная Азия					
Сарахс (Туркменистан)	DAF	42,0	-	-	42,0
Иран					
Наушки (Монголия)	DAF	73,5	-	-	73,5
Монголия					
Примечание: FOB – условия поставки груза на борт судна, ж/д вагона, автотранспорт; DAF – условия поставки груза в место назначения.					
Источник: Аналитический центр экономической политики в АПК по данным МСХ РК					

Например, расходы экспортных поставок в Китай оценены в 30,4 дол. США/ т, или в три раза больше, чем по другим направлениям экспорта зерна, т. к. Китай применяет фитосанитарные ограничения на казахстанское зерно, провозимое по его территории, что негативно влияет на конкурентоспособность поставок казахстанского зерна на тихоокеанско-азиатские рынки (Япония, Корея, Китай, Малайзия и пр.). Китай использует также нетарифные барьеры, применяя требование транспортировки пшеницы в мешках, а не насыпью. Похожие требования к условиям поставки зерна применяют Афганистан, Пакистан. Данные условия связаны со спецификой реализации и переработки зерна на их внутренних рынках.

Международные зерновые трейдеры не признают паспортов (сертификатов) качества, выданных казахстанскими независимыми аккредитованными лабораториями, и предпочитают иметь сертификаты международных сюрвейерских компаний, которые выполняют анализы по международным стандартам в оснащенных современным оборудованием лабораториях. По этой причине казахстанское зерно с клейковиной 23% реализуется зерновыми трейдерами в третьи страны по международным сертификатам с клейковиной 26% и более. В результате зерновые трейдеры получают дополнительную прибыль от реализации высококачественной пшеницы, а казахстанские производители недополучают долю своей прибыли.

Заключительный этап экспортного пути поставки зерна – от внутренней станции выхода на экспорт из Казахстана до экспортного рынка. В табл. 2 представлены транспортные расходы на поставку зерна от основных казахстанских пунктов выхода на экспорт до основных зарубежных рынков сбыта зерна.

К сожалению, направления казахстанского экспорта постоянно меняются. Так, начиная с 2013 г. значительно сократились отгрузки через черноморские порты России и Украины из-за насыщения регионального рынка сбыта со стороны этих стран и жесткой межгосударственной конкуренции. Поэтому возникла острая необходимость диверсификации направлений сбыта зерна. В этой связи перспективность приобретают южное и западное направления логистики. АО «Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация» (АО «ПКК») ведет работу по нескольким перспективным направлениям сбыта продукции с целью создания эффективных логистических маршрутов для экспорта казахстанского зерна.

Все инвестиционные проекты в юго-западном направлении (Азербайджан, Иран) напрямую связаны с программой развития зернового терминала в порту Актау (Казахстан), который является базовой точкой инновационных проектов в области экспорта зерна. После ввода в эксплуатацию зернового терминала в г. Амирабад будет создана транспортно-логистическая цепочка для экспорта зерна на рынок Ирана и стран Ближнего Востока. В планах АО «ПКК» задействовать терминалы в портах Актау и Амирабада для выхода казахстанской пшеницы в рамках SWAP-операций на рынки третьих стран через южные порты Ирана в Персидском заливе.

Приоритетным направлением в стратегии продвижения экспорта зерновых ресурсов на южном и западном направлениях является строительство элеваторного комплекса с мельницей в Мангистауской области (станция Бейнеу). Проект реализуется в рамках государственно-частного партнерства компаниями – участниками Зернового союза Казахстана. Ввод в эксплуатацию элеваторного комплекса с мель-

ницей позволит обеспечивать перевозку зерна и муки автомобильным и железнодорожным транспортом в Узбекистан, Туркменистан и Афганистан. В результате реализуется завершающий этап создания транспортного коридора в акватории Каспийского моря, реализуется морской маршрут для поставок зерна в Иран, а также улучшаются условия для увеличения экспорта казахстанского зерна в направлении Туркменистана и Афганистана (через станцию Бейнеу).

Перевалка казахстанского зерна через Актауский порт в направлении порта в г. Баку является наиболее оптимальным маршрутом поставок зерна в Азербайджан. В настоящий момент одним из главных препятствий, мешающих развитию экспорта через Каспий, является применение экспортного тарифа на железнодорожные перевозки в направлении порта Актау, что повышает стоимость казахстанского зерна и делает его неконкурентоспособным по сравнению с российским и украинским зерном. При применении внутреннего тарифа транспортировки зерна, идущего на экспорт через порт Актау, будут созданы реальные экономические предпосылки для увеличения грузопотока в направлении Азербайджана и Грузии.

Транспортные расходы по-прежнему являются основными затратами при экспорте продукции, что препятствует их сбыту [15]. На фоне снижения цен на зерно происходит рост инфраструктурных издержек (транзакционных затрат) экспорта зерна (например, рост железнодорожного тарифа с прошлого года на 10–15%, увеличение себестоимости производства, затрат на хранение, перевалку).

Основные экспортные перевозки зерна и зернопродуктов осуществляются, главным образом, железнодорожным транспортом. Казахстанский парк вагонов-зерновозов составляет 5,2 тыс. шт. Однако такое количество вагонов-зерновозов не может обеспечить растущие потребности зерновых трейдеров в период массовых отгрузок зерна и при росте экспортного потенциала зерна к 2020 г. до 10 млн. т. Здесь необходимо учитывать время выбытия и оборота вагонов с территории Казахстана при отправке вагонов на территории сопредельных государств, а также несвоевременный возврат вагонов. Необходимо принять меры по обновлению вагонов-зерновозов, отработавших нормативные эксплуатационные сроки.

В первую очередь проблема касается транспортной логистики. До 2012 г. АО «Казахстан темир жолы» (КТЖ) передавало весь грузовой парк вагонов-зерновозов в свое дочернее предприятие АО «Казтемиртранс» (КТТ). С появлением нового казахстанско-российского железнодорожного зернового оператора АО «Астык Транс» сотрудничество России и Казахстана может стать более мобильным, способным наладить четкую работу логистики и исправить все старые недочеты. Во-первых, это положительная синергия усилий ранее конкурировавших между собой компаний «РусАгроТранс» и «КазТемирТранс». Во-вторых, значительное увеличение транспортных средств, обслуживающих казахстанский рынок. В-третьих, это внедрение новых логистических технологий, таких как маршрутизация зерноперевозок, позволяющих сократить как время на перевозку сыпучих грузов, так и транспортные затраты, ликвидировать дефицит подвижного состава, прежде всего в межгосударственном сообщении. Кроме того, установление единой ценовой политики в сфере перевозок зерна повысит стабильность тарифов на перевозку для грузовладельцев.

В дальнейшем необходимо добиться снижения транспортных издержек за счет предоставления

сквозных ставок с учетом портовых сборов, применения рациональных логистических схем товародвижения, попутной загрузки, изучения конъюнктуры рынка транспортных услуг. Обновление железнодорожного вагонного парка новыми современными типами зерновозов с повышенным объемом и другими улучшенными техническими характеристиками будет содействовать продвижению и расширению экспорта казахстанского зерна на новые рынки сбыта.

Основная инновационная бизнес-идея состоит в изменении существующей повагонной технологии на технологию построения логистической системы маршрутных поездов (зерновозов) и гарантированном обеспечении всех железнодорожных перевозок казахстанского зерна более эффективным путем. Согласно экспертной оценке, формирование маршрутных поездов позволит сократить оборот вагонов почти в два раза, повысить показатель статистической нагрузки, снизить расходы на ремонт вагонов, сократить удельные издержки. В результате организации перевозки меньшим количеством подвижного состава большего количества зерна снимет напряженность на наиболее перегруженных участках транспортно-логистической сети.

На практике альянс АО «Русагротранс» (РАТ) и АО «Казтемиртранс» (КТТ) не дает должного синергетического результата. КТТ искусственно создает различные преграды – от непредоставления вагонов-зерновозов до отправки их по длинным маршрутам. Нестыковки по предоставлению вагонов-зерновозов ведут к тому, что срываются экспортные поставки в морских портах отгрузки зерна. Помимо задержек с поставкой вагонов повысились тарифы на железнодорожные перевозки, рост их составил 7–8 долл. США/т. Парадоксальная ситуация заключается в том, что российская сторона транспортные ставки не поднимает, а КТТ внутри страны – увеличивает, в результате чего и наблюдается рост транспортных тарифов в рамках ТС и ЕЭП. Такая несогласованность требует унификации транспортных тарифов в рамках Единого Экономического Пространства.

Большой организационной проблемой в транспортной логистике является отсутствие «открытости» на сайте КТТ по маршрутам. Дополнительные 100 км дают КТТ значительную прибыль от перевозки зерна. По оценкам грузоотправителей, потери от данной политики составляют 1–2 долл. США/т.

Значительная протяженность доставки продукции до конечных потребителей – одна из основных логистических проблем [16]. Так, при поставке в страны Средней Азии (Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан, Афганистан) перевозка зерна осуществляется через станцию Сарыгаш (Южный Казахстан), в связи с этим образуется большая загрузка железнодорожного узла, обеспечивается низкая пропускная способность транспортных коридоров. Высокая концентрация грузов в одном месте не позволяет быстро перемещать зерно и зернопродукты за пределы страны, т. к. скапливаются грузы по внутренним поставкам, вследствие чего пропускная способность значительно падает.

При транспортировке в южном направлении (Грузия, Турция, Египет, Тунис, Марокко) проблемы транспортной логистики заключаются в высоких транспортных тарифах на перевозку зерна, искусственно создаваемых препятствиях с российской стороны на уровне хозяйствующих субъектов. Сложный механизм регулирования транспортных отношений не позволяет оперативно решать транзитные вопросы по перевозке грузов на территории РФ. Так, до послед-

него времени транспортная компания «Русагротранс» согласовывала план перевозок казахстанского зерна по территории России только если логистические услуги на территории Казахстана будут осуществлять российская компания, которая взимает комиссию за свои услуги в размере 20 долл. США/т. Налицо протекционизм и лоббирование узкогрупповых интересов российской стороны. В связи с этим значительно возрастают транспортные расходы при экспорте зерна через черноморские и балтийский порты.

В настоящее время в Каспийском море в части морских перевозок зерновых ресурсов из порта Актау (Казахстан) в направлении Азербайджана и Ирана используются морские сухогрузные судна, принадлежащие этим странам, которые имеют высокую степень физического и морального износа: до перевозок зерна они использовались для транспортировки черных металлов и других сыпучих грузов (стройматериалы, гравий, песок и пр.) и сейчас небезопасны с точки зрения фитосанитарной и радиационной безопасности. Кроме того, транспортировка зерна устаревшими сухогрузами приводит к удорожанию стоимости страхования перевозки и повышает страховые риски.

Развитие сети зерновых терминалов на перспективных направлениях казахстанского экспорта и их эффективное функционирование необходимо увязывать с развитием собственного морского судоходства, так как Казахстан теряет на морских перевозках. Предложение поставок зерна с доставкой до морских портов покупателя будет более привлекательным для импортеров зерна и окажет стимулирующее воздействие на экспорт зерна. В настоящее время назрела необходимость приобретения собственных морских судов для транспортировки зерна, для чего необходимо выделить из республиканского бюджета средства для закупа танкеров-сухогрузов.

Рационализация инфраструктуры экспорта зерна предполагает развитие транспортной логистики по всем направлениям сбыта. Так, в юго-восточном направлении одним из перспективных направлений экспорта казахстанского зерна является Китай. В настоящее время завершено строительство железнодорожного зернового терминала на приграничной территории Китая (Синьзянь, Уйгурский Автономный Район) на железнодорожном переходе ст. Достык – Алашанькоу (МЦПС «Хоргос»). Годовая пропускная способность терминала составляет 500 тыс. т, включая элеватор мощностью единовременного хранения 25 тыс. т зерна.

В юго-западном направлении изучается возможность строительства зернового терминала в порту Черного моря (РФ, п. Тамань). По сравнению с черноморскими портами Украины маршрут транспортировки казахстанского зерна до порта Тамань на 1000 км ближе. Здесь важное значение имеет то, что груз пересекает только одну границу (РК – РФ), маршрут проходит по территории страны с единым таможенным пространством (ТС, ЕЭП). В перспективе такой транспортный коридор имеет возможность стать основным маршрутом экспорта казахстанского зерна в страны ЕС, Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки.

Выводы. При сбыте казахстанского зерна (пшеницы) серьезные трудности вызывают инфраструктурные ограничения (недостаток информации, нехватка емкостей на элеваторах, транспортных средств и др.) и плохие дороги, которые увеличивают транзакционные издержки. Серьезным вопросом является резкое увеличение издержек производства, рост затрат на последующих стадиях товародвиже-

ния, повышение рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию, продовольственные и промышленные товары и сервисные услуги.

В технологической цепочке товародвижения негативное влияние оказывают терминальные элеваторы и ХПП при отгрузке зерна, издержки по продвижению зерновых ресурсов в общих транзакционных затратах составляют до 20%. На фоне снижения реализационных цен на зерно происходит рост инфраструктурных издержек (транзакционных затрат) по сбыту зерна (рост железнодорожного тарифа на 10–15%, увеличение себестоимости производства, затрат на хранение, перевалку).

Для развития экспорта зерна на приоритетных направлениях необходимо выстраивать рациональные транспортные маршруты и формировать экспортную транспортно-логистическую инфраструктуру с учетом волатильности мирового рынка зерна. Приоритетом в активизации экспорта является создание мощной производственной и логистической инфраструктуры на Каспийском и Черном морях, способной обеспечивать растущие потребности казахстанского экспорта зерна в этих и других направлениях сбыта продукции.

С целью снижения системных рисков зерновые терминалы необходимо увязать в единое технологическое целое – производственную и транспортно-логистическую инфраструктуру с мельничными перерабатывающими комплексами, что позволит выходить на потенциальные рынки указанных стран не только с зерновым сырьем, но и с готовой продукцией, имеющей постоянный стабильный платежеспособный спрос со стороны участников внешней торговли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013–2020 гг. (Агробизнес-2020). – Астана, 2012. – 20 с.
2. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» // Казахстанская правда – 2014. – № 11 (27632). – С. 1–3.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ., науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евненко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс. – М.: Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с.
5. Бродецкий Г.Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска / Г.Л. Бродецкий. – М.: Вершина, 2006. – 376 с.
6. Кристофер М., Пэк Х. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пэк. – М.: Технологии, 2005. – 200 с.
7. Курганов В.М. Логистические транспортные потоки: [учебно-практ. пособие] / В.М. Курганов. – М.: Данков и К, 2003. – 252 с.
8. Лайонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайонс, М. Джиллингем; 6-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2005.
9. Линдере М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами. Логистика / М.Р. Линдере, Х.Е. Фирон. – СПб.: Виктория плюс, 2002. – 768 с.
10. Лукинский В.С., Малевич Ю.В. Методический подход к снижению издержек в цепях поставок / В.С. Лукинский, Ю.В. Малевич // Вестник ИНЖЭКОНА. Сер. Экономика. Вып. 5 (32). – СПб.: СПбГИЭУ, 2009.
11. Харрисон А., Ремко В.Х. Управление логистикой: Разработка стратегии логистических операций / А. Харрисон, В.Х. Ремко; пер. с англ. под науч. ред. А.Е. Михейцева. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368 с.
12. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро; пер. с англ. под ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2006. – 720 с.
13. Шатт Дж.Г. Управление товарными потоками: рук. по оптимизации логистических цепочек / Дж.Г. Шатт; пер. с англ. С.В. Кривошеина; науч. ред. А.Н. Тарашкевич. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008. – 352 с.
14. Аграрный сектор Казахстана: экономическая и социальная модернизация / Под ред. Г.А. Калиева. – Алматы: КазНИИ экономики АПК и развития сельских территорий АО «КазАгро-Инновация», 2010. – 564 с.
15. Концепция создания Евразийской товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (проект). – М., 2007. – 58 с.
16. Голубев А. Методологические основы внутрипродуктового и межотраслевого обмена в сельском хозяйстве / А. Голубев // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 6. – С. 39–45.

УДК 336.225.6

Черниченко Т.В.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів
Мукачівського державного університету***Малець С.С.***аспірант кафедри фінансів
Мукачівського державного університету*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Статтю присвячено дослідженню механізму податкового регулювання інноваційних процесів в умовах ринкової економіки. Проаналізовано методи та підходи до податкового регулювання інноваційної сфери в економічно розвинених країнах. Обґрунтовано доцільність застосування податкових пільг як чинника прискорення інноваційних процесів в Україні, що дасть змогу посилити конкурентоздатність країни та зміцнить її позиції в соціальній, інноваційній, інвестиційній та економічній сферах.

Ключові слова: інноваційні процеси, податкове регулювання, податкові пільги, стимулювання інноваційної діяльності.

Черниченко Т.В., Малець С.С. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Статья посвящена исследованию механизма налогового регулирования инновационных процессов в условиях рыночной экономики. Проанализированы методы и подходы к налоговому регулированию инновационной сферы в экономически развитых странах. Обоснована целесообразность применения налоговых льгот как фактора ускорения инновационных процессов в Украине, что позволит усилить конкурентоспособность страны и укрепит ее позиции в социальной, инновационной, инвестиционной и экономической сферах.

Ключевые слова: инновационные процессы, налоговое регулирование, налоговые льготы, стимулирование инновационной деятельности.

Chernychko T.V., Malets S.S. FOREIGN EXPERIENCE OF TAX REGULATION OF INNOVATION PROCESSES

The article investigates the mechanism of tax regulation of innovation processes in the market economy. The methods and approaches of tax regulation of innovation sector in developed countries have been analyzed. Expediency of tax credits as a factor in the acceleration of innovation processes in Ukraine, which will strengthen the country's competitiveness and strengthen its position in the social, innovation, investment and economic spheres has been justified.

Keywords: innovation processes, tax regulation, tax credits, stimulating innovation.

Постановка проблеми. У світовій практиці існує багато інструментів, за допомогою яких держава спроможна стимулювати інвестиційні процеси, забезпечувати розвиток малих та середніх інноваційних підприємств, активізувати впровадження сучасних технологій у виробництво. Проте найбільш дієвими є інструменти, які у своїй сукупності формують механізм податкового регулювання.

Податкове регулювання є однією з найбільш універсальних форм державного стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку. Ефективне використання механізму податкового регулювання створює можливості для активного впливу держави на обсяги та якість суспільного відтворення, структуру виробництва та напрями розподілу національного продукту, забезпечує оптимізацію структури економіки країни шляхом прискореного накопичення капіталу в перспективних галузях та регіонах країни.

Аналіз та оцінка досвіду механізму податкового регулювання інноваційних процесів у зарубіжних країнах є однією з основних передумов побудови ефективної моделі економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційна модель економічного розвитку на сьогоднішній день залишається актуальною, свідченням чого виступає широке охоплення даної проблеми в наукових дослідженнях представників країн Західної Європи. Особливості інноваційних процесів та їх вплив на розвиток економіки висвітлюють у своїх працях такі науковці, як К. Альтомонте, Дж. Даннінг, Р. Мірдала, Г. Хансон, Д. Холланд та ін. Домінуюча теза їх досліджень: удосконалення державного регуляторного впливу на інноваційні процеси – це посилення ролі держави у формуванні інноваційної моделі розвитку країни для подолання

конкуренції на міжнародному ринку, зменшення технологічного відставання та забезпечення виробництва якісної продукції.

Проблемам розробки інноваційної моделі розвитку та оптимізації механізму податкового регулювання присвячені праці і вітчизняних науковців, таких як: О. Амоша [1], Ю. Бажал, О. Василик, А. Гальчинський, О. Жилінська, В. Кривоус [2], М. Крупка [3], О. Лапко, Н. Редіна, Н. Савіна, Д. Серебрянський, І. Сердюк, М. Туган-Барановський та ін.

Висвітлення напрямів та інструментів податкового стимулювання інноваційних процесів здійснено у працях таких вітчизняних та закордонних науковців, як І. Андел, В. Бодров, В. Геєць, Ю. Іванов, Б. Кваснюк, М. Крупка, М. Мескон, А. Никифоров, А. Соколовська, Ф. Хедоурі та ін.

Мета статті полягає у виявленні прогресивного досвіду податкового регулювання інноваційних процесів у розвинених країнах, обґрунтуванні впливу податкового регулювання інноваційних процесів на економічний розвиток країни та розробці рекомендацій щодо покращання податкового механізму регулювання інноваційних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою інноваційної моделі розвитку економіки країни є підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок широкомасштабного впровадження в економічну діяльність досягнень науки і технології та сучасних підходів до організації господарської діяльності.

На сьогоднішній день можна виділити сім країн – лідерів у запровадженні інноваційної моделі розвитку, це: США, Японія, Фінляндія, Швеція, Великобританія, Німеччина та Південна Корея. Ці країни контролюють практично 80% ринку наукомісткої

продукції і займають перші позиції в рейтингу конкурентоспроможності. Якщо в розвинених країнах світу 70–85% ВВП формується за рахунок підприємств, які відносяться до категорії високотехнологічних виробництв, то в Україні ця частка становить менше 6%. При виробництві 0,49% світового ВВП частка наукоємної продукції України на світовому ринку становить 0,05–0,1% (табл. 1).

Таблиця 1
Основні показники ринку високотехнологічної продукції по країнах, % [4]

Країна	Частка світового ринку високотехнологічної продукції	Частка ВВП країни у світовому виробництві
США	35,9	21,4
Японія	29,2	6,6
Німеччина	9,4	4,3
Великобританія	8,5	3,3
Франція	4,7	3,2
Китай	6,0	10,8
Росія	0,5	3,2
Україна	0,05-0,1	0,5

Важливою інформацією для аналізу розвитку інноваційних процесів в Україні є кількісні показники підприємств, які впроваджували інновації у своїй діяльності. У табл. 2 укавана питома вага підприємств, які займалися інноваціями, та загальна сума їх витрат на здійснення цього виду діяльності.

Таблиця 2
Показники інноваційної активності підприємств України [5]

Роки	Питома вага підприємств, які займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.
2000	18,0	1760,1
2001	16,5	1979,4
2002	18,0	3018,3
2003	15,1	3059,8
2004	13,7	4534,6
2005	11,9	5157,6
2006	11,2	6160,0
2007	14,2	10821,0
2008	13,0	11994,2
2009	12,8	7949,9
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6
2014	16,1	7695,9

Частка інноваційно активних підприємств протягом аналізованого періоду знаходиться в межах 11–18% і є нестабільною. За період 2010–2014 рр. найбільшою їх частка була в 2012 р. із подальшою тенденцією до зменшення. Основними причинами стало погіршення фінансового стану переважної більшості українських підприємств і, відповідно, зменшення обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на інноваційну діяльність.

Найбільший обсяг загальної суми інноваційних витрат протягом аналізованого періоду становив 14 333,9 млн. грн. (у 2011 р.), із подальшим зменшенням практично у два рази (7 695,9 млн. грн. у 2014 р.).

Стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності держава може забезпечувати шляхом застосування адміністративних (прямих) методів підтримки (пряме фінансування інноваційних процесів із бюджету; система державного замовлення; надання кредитів на пільгових умовах підприємствам і організаціям, які здійснюють наукові розробки; безоплатна передача або надання на пільгових умовах державного майна та земельних ділянок для організації інноваційних підприємств) або економічних (непрямих) методів (застосування системи податкових та кредитних стимулів, податкових пільг, податкових канікул; страхування інноваційних ризиків; створення науково-технічних зон зі спеціальним режимом інноваційно-інвестиційної діяльності; розвиток науки та системи вищої освіти).

В останні роки, зважаючи на обмеженість державних фінансових ресурсів, перевага надається економічним методам стимулювання інноваційних процесів, зокрема через розширення податкових стимулів в інноваційній сфері (табл. 3).

У структурі фінансування інноваційної діяльності в Україні частка державного бюджетного фінансування є незначною (1–4% від загального обсягу). Це відображає, з одного боку, недостатній обсяг державних фінансових ресурсів, з іншого – надання переваги іншим методам регуляторного впливу.

Заслугує на увагу аналіз частки фінансування інноваційної діяльності з боку іноземних інвесторів: протягом аналізованого періоду найбільшою частка цього джерела фінансування була у 2010 р. – 29,97%, а в окремі періоди (2008 р. та 2011 р.) вона є менше 1%. Динаміка фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів у значному ступені пов'язана з економічною та політичною ситуацією в країні.

Таблиця 3
Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні [5]

Роки	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів, %			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	79,64	0,44	7,57	12,35
2001	1971,4	83,90	2,83	2,97	10,30
2002	3013,8	71,06	1,51	8,76	18,67
2003	3059,8	70,21	3,04	4,25	22,50
2004	4534,6	77,22	1,40	2,50	18,90
2005	5751,6	84,60	3,70	2,66	9,04
2006	6160,0	84,63	1,86	2,86	10,65
2007	10821,0	73,65	1,34	2,97	22,04
2008	11994,2	60,56	2,81	0,96	35,67
2009	7949,9	65,02	1,60	19,03	14,35
2010	8045,5	59,36	1,08	29,97	9,59
2011	14333,9	52,92	1,04	0,40	45,64
2012	11480,6	63,90	1,95	8,67	25,48
2013	9562,6	72,92	2,60	13,11	11,71
2014	7695,9	84,98	4,48	1,80	8,74

До інструментів податкового стимулювання інноваційної діяльності зарубіжних країн відносять: зниження ставки податку; податкову знижку; звільнення від оподаткування прибутку, що реінвестується; податкові угоди з іншими країнами; надання дослідницьких та інвестиційних податкових кредитів; відстрочка сплати податку на прибуток; подат-

кові канікули протягом кількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проєктів; виведення з-під оподаткування окремих об'єктів; спеціальні податкові режими, що передбачають спрощене оподаткування. Також особлива увага приділяється зарахуванню частини прибутку інноваційної організації на спеціальні рахунки з наступним пільговим оподаткуванням у випадку використання на інноваційні цілі та прискорена амортизація при технічному переозброєнні та на обладнання, яке використовується під час наукових досліджень.

Окрім цього, важливими важелями в регулюванні інноваційної політики є звільнення від сплати імпортного ПДВ, пільги за єдиним соціальним внеском, звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм, податкове стимулювання діяльності нових інноваційних підприємств, малого та середнього бізнесу та зниження ставок податку для експортоорієнтованих підприємств тощо. Залежно від різних інституційних особливостей різними країнами використовується безліч комбінацій із можливих перелічених заходів податкового регулювання. Так, у Німеччині малим і середнім фірмам для придбання майна з метою досягнення економії витрат енергії державою надається субсидія до 7,5% вартості придбаного майна.

Однією з найпоширеніших форм стимулювання інноваційної діяльності в зарубіжних країнах є надання податкових пільг, державних субсидій і дотацій, що стимулюють підприємства до розвитку інноваційної діяльності. У країнах Західної Європи використовуються такі податкові пільги, як екстра-концесії та податковий кредит. За рахунок екстра-концесії фірми можуть фінансувати із своєї податкової бази понад 100% своїх інноваційних витрат. Податковий кредит дає змогу фінансувати лише певний відсоток своїх інновацій.

У практиці розвинених країн використовуються два види податкових пільг: податкові кредити, що знижують податок на прибуток, і податкові списання, що зменшують базу для обчислення податку.

Податкові пільги на капітальні вкладення найчастіше надаються у вигляді інвестиційного податкового кредиту. Як правило, ця пільга надається компаніям, що направляють інвестиції на впровадження нової техніки, устаткування, технологій тощо. Ця знижка віднімається із суми нарахованого податку на прибуток компанії (на відміну від звичайних знижок, що віднімаються із суми податків).

Інвестиційна податкова знижка надається лише після введення нової техніки в експлуатацію. Право на одержання податкової знижки настає для компанії автоматично: його не треба доводити й обґрунтовувати, тому що воно закріплено законодавством. Розміри знижки встановлюються у відсотках від вартості впровадженої техніки і становить: 5,3% – в Японії (для електронної техніки й устаткування), 50% – у Великобританії (для першого року експлуатації нової техніки, технології, матеріалів), 10–15% – у Канаді (залежно від освоєння території місця розташування компанії) і 100% – в Ірландії. Тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток або часткове його зниження («податкові канікули») діє у Франції й поширюється на новоутворені малі й середні фірми зі зниженням на перші п'ять років їх діяльності на 50% прибуткового податку, який ними сплачується [8, с. 69].

Величина податкових пільг, які надаються в промислово розвинутих країнах, є суттєвою для суб'єктів інноваційної діяльності, що за умови контролю з боку фіскальних органів над формуванням валових

витрат підприємств робить розвиток інноваційної діяльності економічно вигідним [9, с. 37].

Суттєвим важелем у податковому регулюванні інноваційного розвитку країн ЄС є податкове стимулювання у сфері дослідних робіт (ДР). Частіше пільги на дослідницькі роботи надаються у вигляді об'ємних або пріоритетних знижок із витраток компанії на ці цілі.

Максимальна знижка надається у Франції і становить 50%, але не перевищує 5 млн. франків на рік. Деякі країни запровадили обмеження на ці знижки. Наприклад, у США податкова знижка на пріоритет ДР застосовується лише для тих витраток, які спрямовані на створення нової продукції або розробку нових технологічних процесів. Ці знижки не поширюються на витратки, пов'язані зі зміною типу або виду продукції, розробкою модифікацій тощо. У США відсоток максимальної знижки становить лише 20%. Трохи краща ситуація в Канаді, де розмір пільг збільшується до 30% для важкодоступних і економічно нерозвинених районів. Канада є однією з перших країн, яка почала впроваджувати податкове стимулювання дослідницьких робіт ще в 80-х роках минулого століття за допомогою державної програми податкового стимулювання «Наукові дослідження та експериментальний розвиток» (The Scientific Research and Experimental Development). Дана програма має широке спрямування з чітким нахилом до малих та середніх підприємств. Адміністрування здійснює Канадська податкова агенція.

У Франції податкове стимулювання дослідницьких робіт здійснюється в межах програми «Дослідницький податковий кредит» (Creditt'import recherche). Дія цієї програми поширюється на всі підприємства незалежно від розміру та галузі, що займались ДР. За останніми дослідженнями визнано, що механізм податкового дослідницького кредиту Франції є найефективнішим в Європі податковим інструментом стимулювання ДР [10].

Висновки. В Україні необхідно вдосконалити механізм податкового регулювання інноваційними процесами. Податкові інструменти щодо регулювання інноваційної діяльності повинні носити комплексний характер і враховувати особливості науково-правової бази та інших інституцій податкової системи України. Необхідно чітко визначити пріоритетні напрями розвитку інновацій, а саме науково-дослідну роботу та стимулювати її. Потрібно перейняти зарубіжний досвід використання податкових пільг, які забезпечують розвиток конкуренції, та створити вдосконалену модель єдиного Державного реєстру для надання пільг із податку на прибуток і ПДВ. Це дасть змогу посилити конкурентоздатність країни та зміцнить її позиції в соціальній, інноваційній, інвестиційній та економічній сферах.

Перспективами подальших досліджень стане поглиблене дослідження впливу податкових пільг на обсяги та структуру інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Аналіз причин низької інноваційної активності високотехнологічних підприємств України / О.І. Амоша, Л.М. Саломатіна, С.Л. Передерій // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 165–179.
2. Кривоус В. Державна підтримка інновацій у постіндустріальних країнах / В. Кривоус // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – Вип. 2. – С. 170–177.
3. Крупка М.І. Аналіз формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / М.І. Крупка, Н.Б. Демчишак // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 26–37.

4. Ходжаян А.О. Позиціонування України в глобальній економіці / А.О. Ходжаян // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2009. – № 2 – С. 66–72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/handle/123456789/32352>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.
6. OECD Oslo Manual [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf>.
7. Зянько В.В. Податки як засіб активізації інноваційного підприємства / В.В. Зянько // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2008. – № 2 (41). – С.107–112.
8. Белов В.Н. Полезные примеры для инновационной политики / В.Н. Белов // Аналитический вестник. – 2001. – № 15 (146). – С. 67–79.
9. Нікіфоров А.Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А.Є. Нікіфоров // Фінанси України. – 2009. – № 5 (162). – С. 32–37.
10. Lenquete CIR 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr>.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 69:65

Старченко М.В.*аспірант кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ УКРАЇНИ

Стаття розглядає одне з актуальних на сьогоднішній день питань у будівельній галузі – формування потенціалу будівельної організації в умовах нестабільного попиту. На сьогоднішній день робота будівельних підприємств потребує суттєвих змін у підходах як до планування робіт так і до формування та використання виробничого потенціалу. Підходи, що розглядаються, дають змогу скоротити термін будівництва з одночасним збільшенням фінансових результатів та оптимізацією формування та використання виробничого потенціалу будівельних підприємств, що, своєю чергою підвищує конкурентні переваги на будівельному ринку.

Ключові слова: будівельна галузь, виробничий потенціал, трудовий потенціал, оптимізація, постійні витрати.

Старченко М.В. ФОРМИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ УКРАИНЫ

Статья рассматривает один из актуальных на сегодняшний день вопросов в строительной отрасли – формирование потенциала строительной организации в условиях нестабильного спроса. На сегодняшний день работа строительных предприятий требует существенных изменений в подходах как к планированию работ, так и к формируемому и использованию производственного потенциала. Рассматриваемые подходы дают возможность сократить срок строительства с одновременным увеличением финансовых результатов и оптимизацией формирования и использования производственного потенциала строительных предприятий, что, в свою очередь, повышает конкурентные преимущества на строительном рынке.

Ключевые слова: строительная отрасль, производственный потенциал, трудовой потенциал, оптимизация, постоянные расходы.

Starchenko M.V. CAPACITY BUILDING CONSTRUCTION COMPANIES IN THE MARKET OF UKRAINE

This article examines one of the urgent issues of today in the construction industry – building capacity-building organization in an unstable demand. Today the work of construction enterprises requires substantial changes in approaches to both work planning and the formulation and use of production capacity. Approaches in question can reduce construction time while increasing financial results and optimization of development and utilization of productive capacities of construction companies, which in turn increases the competitive advantage in the construction market.

Keywords: construction industry, production potential, employment potential, optimization, fixed costs.

Постановка проблеми. У сформованих соціально-економічних умовах будівельним підприємствам України необхідно постійно шукати нові шляхи для вдосконалення господарської діяльності, тому якісний рівень діяльності будівельного підприємства багато в чому визначається сформованим потенціалом і правильно обраною стратегією використання потенційних можливостей, а при нестабільних умовах господарювання на ринку України це стає головним завданням для досягнення поставлених цілей.

Основою такого плану діяльності підприємства є дві складові частини. Перша – це виробнича програма, яка визначає послідовність і терміни виконання окремих робіт, встановлює технологічний взаємозв'язок, характер і обсяг будівельно-монтажних робіт. Грамотне складання програми дає змогу будівельному підприємству мінімізувати термін будівництва й оптимізувати використання наявних ресурсів для мінімізації витрат і, як наслідок, отримати більший прибуток. Другою складовою частиною є фінансовий рік, який безпосередньо впливає на виробничу програму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблеми потенціалу підприємства давно стало одним із найважливіших досліджень економістів. Питанням, пов'язаним із фундаментальними концепціями управління потенціалом підприємства, присвячено велику кількість монографій, досліджень і розробок закордонних учених-економістів: І. Ансоффа,

Б. Карлоффа, Дж.Б. Куїна, А. Мескона, М. Хедурі, Ф. Альберта, А.А. Томпсона, А.Дж. Стрікланда, Д. Хасбі, А. Чандлера, А.І. Анчишкіна, М.І. Баканова, Т.Б. Бердникова, А.В. Винокурова, Е.П. Горбунова, Б.І. Майданчика, В.Д. Маркова, Б.М. Мочалова, А.І. Ноткіна, Р.С. Сайфуліна, Е.Б. Фігурнова, А.Д. Шеремета, а також та українських учених: А.В. Ареф'євої, В.М. Гавва, Л.Е. Довгань, Н.С. Краснокутського, В.Д. Немцова, А.С. Федоніна, І.М. Репіної, С.В. Оборського, С.Е. Шершньової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досягнуті результати, сьогодні в цій галузі все ще залишається низка маловивчених проблем. Зокрема, проблем, пов'язаних з оптимальним керуванням витратами будівельного виробництва в короткостроковому періоді в динамічних умовах ринку. На основі вивченого зарубіжного і вітчизняного досвіду як в теоретичному, так і в практичному плані можна виділити дві складові частини виробничого потенціалу, які найбільшою мірою впливають на формування кошторисної вартості робіт, – виробничий і трудовий потенціал. Тому під час розробки даної програми будівельному підприємству необхідно акцентувати увагу на раціональному використанні таких складових, як трудовий і виробничий потенціал (машини і механізми) [1].

Рішення поставленого завдання призводить до зниження постійних витрат будівельного виробництва і зменшення собівартості виробленої будівельної

продукції і, як наслідок, до збільшення прибутку. На сьогоднішній день робота будівельних підприємств в Україні вимагає істотних змін у підходах до використання виробничого потенціалу.

Мета статті полягає в удосконаленні та пошуку нових шляхів для оптимізації процесу виробництва, які б сприяли отриманню конкурентних переваг і, як наслідок, – додаткового прибутку за допомогою мінімізації постійних витрат. Дана мета передбачає комплексне вирішення таких завдань:

- удосконалення договірних відносин у системі «замовник – підрядник» із метою зменшення початкових термінів будівництва та отримання будівельною організацією частини прибутку від експлуатації об'єкта, викликане його скороченням;

- отримання додаткового прибутку за допомогою оптимізації виробничої програми;

- формування виробничого потенціалу на основі виробничої програми «консервація» машин і механізмів, що не використовуються, або їх «розконсервація», оренда;

- формування трудового потенціалу на основі виробничої програми «залучення резерву на необхідний термін» або його «звільнення» (трудова потенціал).

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах господарювання успіх у будівельній галузі може бути досягнутий за рахунок комплексного обліку й оцінки всієї сукупності ресурсів, якими володіє будівельне підприємство, тому максимальна ефективність виробництва досягається тільки за умови комплексного вдосконалення організації праці, виробництва й управління. Воно зводиться до забезпечення найбільш доцільної взаємодії кадрів і техніки у виробничих процесах [2]. У зв'язку з цим основним завданням на підприємстві є визначення збалансованості трудового і виробничого потенціалу.

Відомо, що будівельні підприємства мають у своєму розпорядженні певну кількість ресурсів, які, своєю чергою, ґрунтуються на фінансовій складовій річної виробничої програми «замовник – підрядник». Забудовник планує і здійснює свою діяльність лише в рамках плану-графіка будівництва. Все, що буде відбуватися за межами часових рамок будівельного проекту, як правило, не є для нього ні зоною відповідальності, ні предметом комерційного інтересу. Оскільки найбільша частка – виробничий потенціал, то шляхами мінімізації витрат можуть бути:

- підвищення ефективності завантаження будівельної техніки;

- оренда або суборенда виробничих потужностей;

- залучення підрядних і субпідрядних організацій;

- удосконалення системи планування та регулювання поставок ресурсів та ін. [3].

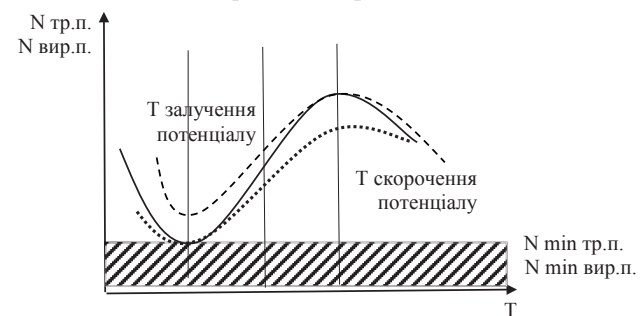
Своєчасно залучити або позбутися зайвих ресурсів можливо під час оцінки їх загальної сукупності, при цьому враховуються внутрішні виробничі можливості потенціалу підприємства, причому виробничі та трудові ресурси повинні бути сформовані таким чином, щоб витрати стали мінімальними, а продукція повинна мати таку якість, яка задовольняє вимоги замовника.

При цьому певна величина постійних витрат будівельного підприємства є виразом того, що наявний потенціал дає змогу виконати певний обсяг робіт. Якщо господарська діяльність здійснюється в рамках даного обсягу робіт, то постійні витрати в короткостроковому періоді будуть мінімальні. Збільшення потенціалу, наприклад у формі збільшення парку будівельної техніки, збільшення числа штат-

них співробітників спричинить зростання постійних витрат (на амортизацію, оклади й орендну плату). Це зростання відбувається дискретно, тому що основні виробничі фактори можуть купуватися лише в неподільних кількостях.

Розглянута нижче стратегія планування виробничої програми «Змінний обсяг виробництва при змінній чисельності трудового і виробничого потенціалу» яскраво ілюструє цей взаємозв'язок (рис. 1).

Дана стратегія передбачає як наймання, так і звільнення працівників, «консервацію» та «розконсервацію» або залучення додаткової техніки залежно від обсягів виробництва. Вона дає змогу залучати певний обсяг техніки і трудового потенціалу на певний вид роботи за умови, що на баланс підприємства є мінімальний кадровий і виробничий потенціал.



— Попит виробничого і трудового потенціалу;

..... Трудова потенціал;

--- Виробничий потенціал;

▨ Постійний трудовий і виробничий потенціал

при мінімальних обсягах виробництва, за 5 років.

Рис. 1. Стратегія планування «Змінний обсяг виробництва при змінній чисельності трудового і виробничого потенціалу»

Своєю чергою, це дає змогу мінімізувати постійні витрати і тим самим максимізувати прибуток підприємства.

У процесі здійснення виробничої діяльності керівництву будівельного підприємства доводиться приймати масу управлінських і господарських рішень, наприклад, скільки робочих найняти, яких і в якій кількості залучити машин і механізмів. Усі ці питання виникають на початковій стадії будівництва – формуванні виробничої програми підприємства.

Отже, можна говорити про формування обсягу виробництва в короткостроковому періоді і визначення трудового і виробничого потенціалу будівельного підприємства під його виконання. Таким чином, основне завдання оптимального управління будівельного виробництва в короткостроковому періоді зводиться до збалансованого використання трудових і виробничих ресурсів для виконання заданих обсягів, за яких доходи будівельного підприємства максимізуються [3].

Як уже зазначалось, постійні витрати можна скоротити шляхом підвищення ефективності використання будівельної техніки та обладнання, а також за рахунок залучення необхідного кадрового потенціалу для виконання заданих обсягів робіт:

$$V_{м.м} = f(V_{вр.п});$$

$$V_{тр.п} = f(V_{вр.п}),$$

де $V_{м.м}$ – обсяг машин і механізмів;

$V_{тр.п}$ – трудовий потенціал;

Ввр.р – обсяг виробничих робіт.

Дану концепцію можна відобразити таким чином (рис. 2).

Іншими словами, мінімізувати постійні витрати можна за допомогою трудового і виробничого потенціалу (машин і механізмів), які, своєю чергою впливають на виробничу програму господарської діяльності підприємства. Сама виробнича програма повинна бути побудована таким чином, щоб підприємство мало змогу при мінімальних витратах на виконання необхідних обсягів робіт максимізувати прибуток.

Будівельне підприємство з урахуванням наявних у нього потенційних можливостей досягає оптимальних обсягів виробництва при фіксованому значенні сумарних витрат. Подальше зростання обсягу виробництва без пропорційного зростання всіх складових виробничого потенціалу є економічно недоцільним, тому що в іншому випадку швидкість зміни обсягів виробництва починає падати, а швидкість росту величини витрат виробництва – збільшуватися.

Таким чином, основне завдання оптимального управління зниженням витрат будівельного виробництва в короткостроковому періоді зводиться до збалансованого введення у виробництво всіх факторів для досягнення таких його обсягів, за яких сумарні витрати є мінімальними.

У загальному випадку отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як вирішуються на будівельному підприємстві питання зниження собівартості продукції. Це забезпечується насамперед за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці скорочуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати у структурі собівартості [4].

Важливим елементом управління зниженням собівартості будівельної продукції є її планування на основі використання методів прогресивного нормування. Основною метою планування собівартості є виявлення і використання наявних резервів зниження витрат виробництва і збільшення внутрішньогосподарських нагромаджень.

Раціональне використання даних шляхів мінімізації витрат може сприяти отриманню підприємствам додаткового прибутку. Можливість отримання додаткового прибутку переважно пов'язана з постійними витратами (амортизацією, окладами і орендною платою), їх можна скоротити шляхом підвищення ефективності використання будівельної техніки та обладнання [5]. Отже, для зниження постійних витрат необхідно підвищити завантаження будівельної тех-

ніки, оптимізувавши процеси її переміщення по споруджуваних об'єктах.

Висновки. Необхідні нові підходи до формування і використання виробничого потенціалу в період економічної нестабільності.

Головний мотив діяльності будь-якого будівельного підприємства в ринкових умовах полягає в отриманні максимального прибутку. Реальні можливості досягнення цієї стратегічної мети в усіх випадках обмежені витратами виробництва і попитом на продукцію, що випускається.

Кожне будівельне підприємство перш ніж почати виробництво продукції, визначає орієнтований прибуток, який воно зможе отримати. Прибуток підприємства залежить від двох показників: вартості виробленої продукції і витрат на її виробництво. Вартість продукції на ринку є наслідком взаємодії попиту і пропозиції. Під впливом законів ринкового ціноутворення в умовах вільної конкуренції ціна продукції не може бути вище або нижче за бажанням виробника або споживача, вона вирівнюється автоматично. Інша справа – витрати виробничих факторів, використовуваних для виробничої діяльності, які називаються «витрати виробництва». Вони можуть зростати або знижуватися залежно від обсягу споживаних трудових чи матеріальних ресурсів, рівня техніки, організації виробництва та інших чинників. Отже, виробник має безліч важелів зниження витрат, які він може привести в дію при вмілому управлінні виробничим процесом.

Для підвищення ефективності будівельного виробництва необхідно протягом усієї виробничої діяльності проводити організаційні заходи, які дають змогу знизити витрати і тим самим підвищити одержуваний підприємством прибуток. До числа основних таких заходів можна віднести:

- проведення ефективної цінової політики, яка, з одного боку, дає змогу отримати максимальний прибуток, а з іншого – підтримати конкурентоспроможність продукції, що випускається будівельним підприємством;
- використання у виробництві ресурсозберігаючих технологій;
- введення у виробництво оптимально збалансованих трудових і матеріальних ресурсів та ін.

Однією з найбільш важливих проблем управління трудовими і матеріальними ресурсами є їх оптимальний перерозподіл між об'єктами в умовах дефіциту фінансових коштів на їх закупівлю. Для вирішення даного завдання необхідно сформулювати критерій оптимальності і розподілити наявні ресурси між об'єктами таким чином, щоб вибраній критерій оптимальності брав максимальне або мінімальне

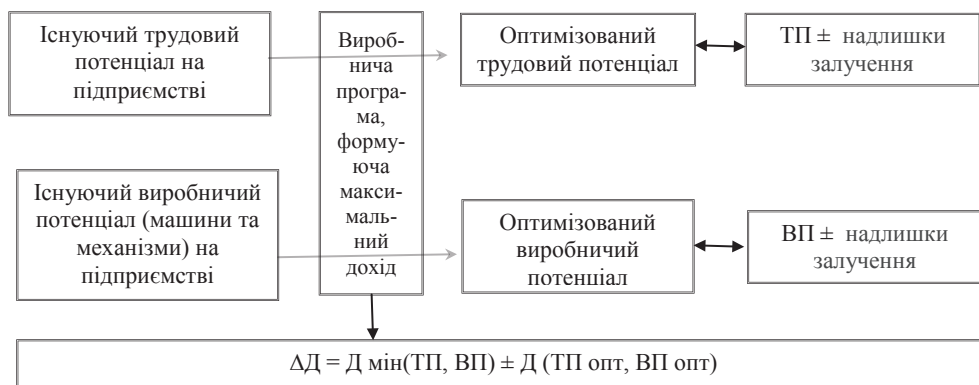


Рис. 2. Максимізація доходу в основі формування виробничої програми

значення відповідно до його економічного змісту. Як критерій зручно використовувати мінімізацію строків будівництва, що, своєю чергою, допомагає підприємству отримати додатковий прибуток, оскільки комплексне вирішення поставлених завдань на підставі проведених розрахунків і схем дає змогу збільшити дохід будівельного підприємства до 27%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асаул В.В. Аналіз конкурентного ринку будівельних робіт та послуг / В.В. Асаул // Економіка будівництва. – 2005. – № 7. – С. 19–24.
2. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю.Ю. Донец. – К.: Знання, 2002 – С. 8.
3. Реутова И.В. Производственный потенциал промышленного предприятия как экономическая категория / И.В. Реутова // Успехи современного естествознания. – 2004. – № 8. – С. 138–139.
4. Сіміон Р. Аналіз конкурентних переваг будівельного підприємства в ринковому середовищі / Р. Сіміон // Проблеми теорії та практики управління. – 2006. – № 12. – С. 82–91.
5. Эсетова А.М. Обоснование стратегии развития строительного предприятия / А.М. Эсетова // Экономические стратегии. – 2008. – № 3. – С. 118–123 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.inesnet.ru/magazine/mag_archive/free/2008_03/esetova.htm.

УДК 330.342.24

Топільницька Я.О.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри обліку і аудиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОБОТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню основних тенденцій розвитку фармацевтичної галузі України та обґрунтуванню концепції роботи організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного підприємства. Виокремлено деякі елементи концепції: принципи, методи, фактори.

Ключові слова: фармацевтична галузь, інтелектуальний капітал, концепція, організаційно-економічний механізм управління.

Топольницкая Я.О. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию основных тенденций развития фармацевтической отрасли Украины и обоснованию концепции работы организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом фармацевтического предприятия. Выделены некоторые элементы концепции: принципы, методы, факторы.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, интеллектуальный капитал, концепция, организационно-экономический механизм управления.

Topilnytska Y.O. CONCEPTUAL FRAMEWORK WORK ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT OF PHARMACEUTICAL COMPANIES

The article studies the main trends of the pharmaceutical industry of Ukraine and substantiation of the concept of organizational and economic mechanism of intellectual capital pharmaceutical company. Thesis there is determined some elements of the concept, principles, methods, factors.

Keywords: pharmaceutical industry, intellectual capital, concept, organizational and economic mechanism of governance.

Постановка проблеми. Сучасний світовий ринок фармацевтичної продукції являє собою середовище, яке має стабільно високі темпи зростання виробництва та продажу продукції. Фармацевтична промисловість є лідером серед високотехнологічних галузей у світі за показником витрат на науково-дослідні роботи та найбільш динамічним сектором світової економіки. У 2014 р. обсяг світового ринку лікарських засобів досяг рівня 1,039 млрд. дол. США, що на 7% більше, ніж у 2013 р., при цьому прибуток 15 найбільших фармацевтичних компаній становив 121,7 млрд. дол. США [15].

Таке зростання було зумовлене, по-перше, зростанням чисельності населення та, відповідно, потреби в ліках, по-друге, несприятливою епідеміологічною ситуацією в більшості країн світу. Незважаючи на фінансові проблеми, попит на ліки є відносно стабільним і реагує на економічну кризу меншою мірою. Фармацевтична галузь залишається лідером інновацій у світі. Так, за даними Асоціації фармацевтичних досліджень та виробників Америки (PhRMA),

у 2014 р. на науково-дослідні роботи було витрачено 51,2 млрд. дол. США [1].

Незважаючи на загалом позитивну динаміку, фармацевтичний ринок має певні специфічні проблеми, які негативно впливають на його розвиток. Однією з таких проблем є значна вартість та тривалий час створення нових фармацевтичних продуктів, зокрема повний цикл розробки нового фармацевтичного продукту може тривати кілька років і вимагає значних капіталовкладень, проте в результаті може не пройти клінічних випробувань, що може призвести до банкрутства. За даними Центра Тафтса, компанії-виробники в середньому витрачають 1,4 млрд. дол. США на один новий препарат. При цьому інвесторам вдається повернути близько 1,2 млрд. дол. США. Це пов'язано з тим, що лише 2% препаратів, що дійшли до стадії клінічних досліджень, отримують схвалення регуляторів [3]. Яскравим прикладом ризикованості вкладень в інновації фармацевтичної галузі є різке падіння акцій американської фармацевтичної компанії Tetrphase Pharmaceuticals з \$44,78 до \$9,49 за

акцію після того, як її флагманська розробка – антибіотик ераваціклін – не пройшла заключну стадію клінічних випробувань [12].

Незважаючи на проблеми, у глобальній світовій економіці об'єктивно відбувається прискорення темпів розвитку інтелектуального капіталу та зростання числа різноманітних науково-промислових, торгових, транспортних та фармацевтичних компаній, операції яких виходять за межі національних кордонів.

Сучасний стан фармацевтичної галузі України корелюється із загальною економічною ситуацією в державі, яка є не в найкращому стані. Так, у другій половині 2015 р. економіка стабілізувалась та дещо зросла, інфляція сповільнилась, а обмінний курс

залишився під контролем. У цілому очікується, що реальний ВВП у 2015 р. знизиться на 11,2%. Така економічна ситуація сильно впливає на фармацевтичний ринок, який за підсумками дев'яти місяців 2015 р. у грошовому виразі виріс на 23,7%. У той же час у натуральному вираженні фармринок продемонстрував спад на рівні 14,5%. У доларовому вираженні загальний обсяг продаж зменшився на 36,2% [10].

Стан вітчизняного ринку фармацевтичної продукції характеризується двома основними рисами: переважанням серед продукції, що поставляється, застарілих лікарських засобів, а також гранично високою і постійно зростаючою часткою імпорту. Україна – країна не інноваційної продукції, а генериків, 85,8% ринку у 2015 р. – це генеричні та традиційні препарати. Від-

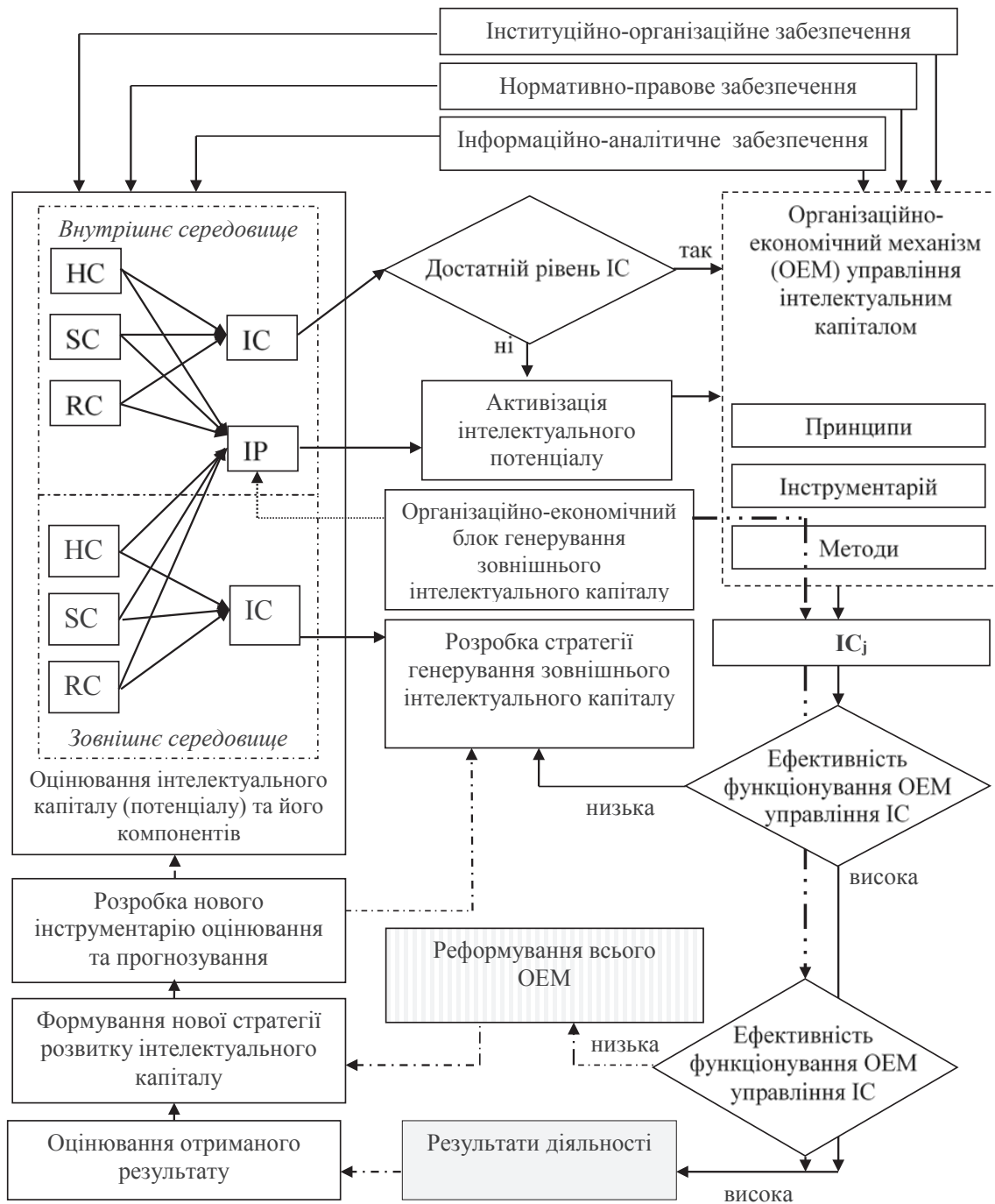


Рис. 1. Концепція роботи організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного підприємства

повідно, з точки зору інновацій фармацевтична галузь України значно відстає від розвинених країн.

Таким чином, вивчення проблем управління інтелектуальним капіталом дало змогу виявити два рівня даної проблем. Перший рівень – державний (макрорівень), проблеми цього рівня загострюються через відсутність однозначної правової регламентації заходів державного регулювання інноваційної діяльності фармацевтичних підприємств. Їх вирішення полягає насамперед у розв'язанні суперечностей, які існують у чинному законодавстві. Другий рівень – підприємства (мікрорівень). До основної проблеми даного рівня відносяться відсутність чіткої концепції роботи організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядаючи інтелектуальний капітал фармацевтичного підприємства, необхідно врахувати, що він є різновидом інтелектуального капіталу підприємства, дослідженню якого присвячені праці таких зарубіжних і українських науковців, як: Базилевич В.Д. [2], Брукінг Е. [4], Бутнік-Сіверський О.В. [5], Геєць В.М. [6], Іноземцев В.Л. [7], Кендюхов О.В. [8], Стюарт Т. [14] та ін. Щодо специфіки інтелектуального капіталу фармацевтичних підприємств, то таку проблему досліджували Клунок Н.С. [9], Литвинова О.В. [11], Посилкіна О.В. [13] та ін. У проаналізованих наукових працях досліджуються різні аспекти управління інтелектуальним капіталом, проте дискусійним залишається питання обґрунтування єдиного концептуального підходу до ідентифікації складових частин концепції управління інтелектуальним капіталом фармацевтичних підприємств, що зумовило вибір теми та її актуальність.

Мета статті полягає у розробці концепції роботи організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Склад і структура організаційно-економічного механізму залежать від типу підприємства, сфери і результатів його діяльності, впливу на довкілля та інших факторів. Окрім того, необхідно врахувати, що організаційно-економічний механізм насамперед є комплексною системою, яка побудована та функціонує відповідно до певних принципів та має у своєму розпорядженні певні методи та інструментарій для ефективного реалізації процесу управління. Будь-який організаційно-економічний механізм суб'єкта господарювання є складовою частиною іншого, але вищого за рангом організаційно-економічного механізму. У нашому випадку організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом фармацевтичних підприємств тісно пов'язаний із державним організаційно-економічним механізмом, тобто з певними правовими, командно-адміністративними та економічними інструментами, за допомогою яких держава проводить політику у фармацевтичній галузі як важливої складової частини сфери охорони здоров'я.

На основі проведених досліджень організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного підприємства пропонуємо визначати як саморегульовану систему певних різновидів інтелектуального капіталу та компонентів управління (мети, цілей, функцій, об'єктів та суб'єктів, мотиваційного механізму інтелектуальної праці, методів та критеріїв), яка дасть змогу якісно покращити показники фармацевтичного підприємства шляхом створення нових наукоємних продуктів або вдосконалення існуючих.

Загальна схема функціонування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного підприємства повинна забезпечувати виконання таких завдань: 1) формування достатнього обсягу ресурсів (складових) інтелектуального капіталу; 2) забезпечення стратегічного та тактичного планування інтенсивності та екстенсивності використання інтелектуального капіталу; 3) забезпечення вчасного реагування на динаміку фармацевтичного ринку; 4) аналіз рівня використання інтелектуального капіталу.

Концепція роботи організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного підприємства зображена на рис. 1.

Метою роботи організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного підприємства є концентрація інноваційних ресурсів, управління ними та оцінювання рівня ефективності використання.

Реалізація мети і завдань організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного підприємства є можливою за умови використання цілісної системи принципів:

- комплексності – комплексне врахування інтересів усіх зацікавлених осіб та оптимальне використання інструментів управління інтелектуальним капіталом;
- збалансованості – забезпечення безконфліктної та гармонійної роботи всіх елементів механізму;
- адаптивності – швидке реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів із метою найбільш оптимального використання інтелектуального капіталу;
- ефективності – забезпечення максимальної ефективності використання інтелектуального капіталу;
- контролю – забезпечення постійного контролю виконання управлінських рішень та їх адаптацію до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Результатом дотримання зазначених принципів буде правильна організація роботи організаційно-економічного механізму, а отже, поліпшитись ефективність використання інтелектуального капіталу.

Щодо методів, то слід виокремити такі методи управління в організаційно-економічному механізмі управління інтелектуальним капіталом: правові, економічні, організаційні, соціально-психологічні. Вибираючи методи управління у сфері інтелектуального капіталу, слід зважати на специфіку фармацевтичної галузі і тип інтелектуального капіталу.

На основі дослідження наукових праць до функцій організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом ми пропонуємо віднести: формування системи управління інтелектуальним капіталом і відповідності її специфіки діяльності фармацевтичного виробництва; забезпечення ефективного використання інтелектуального капіталу; забезпечення сталого та безперебійного відтворення інтелектуального капіталу; використання інтелектуального капіталу для обґрунтування оптимальних рішень менеджменту.

Крім чіткої ідентифікації всіх елементів концепції, при розробці концепції механізму управління інтелектуальним капіталом варто врахувати вплив груп факторів (сфер) забезпечення його функціонування, зокрема йдеться про нормативно-правове, інституційно-організаційне та інформаційно-аналітичне забезпечення. Саме ці групи факторів створюють простір функціонування механізму управління інтелектуальним капіталом.

Нормативно-правове забезпечення функціонування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного

підприємства – це один із напрямів реалізації державної політики, який полягає у прийнятті, виданні нормативно-правових актів, які регулюють діяльність держави у сфері інтелектуальної власності для забезпечення економічного зростання держави. Сучасні кризові процеси охорони здоров'я підсилюються ще й хаотичністю у формуванні національного законодавства, що впливає на фармацевтичну галузь. Накопичення неякісних нормативно-правових актів також негативно впливає на розвиток системи охорони здоров'я та, відповідно, на розвиток фармацевтичної галузі.

Наступною складовою частиною забезпечення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом фармацевтичного підприємства є інформаційно-аналітичне забезпечення. Саме рівень функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення відіграє важливу роль, оскільки своєчасна, повна та об'єктивна інформація дасть змогу управлінцеві своєчасно приймати правильні управлінські рішення щодо агрегування інтелектуального капіталу.

Остання група факторів – це організаційно-інституційне забезпечення, яке визначається як система органів влади, що забезпечують формування та реалізацію державної регуляторної політики на фармацевтичному ринку. У нашому випадку таке забезпечення виконує роль надання об'ємності та змістової форми організаційно-економічному механізму управління інтелектуальним капіталом.

Висновки. Таким чином, розроблено концепцію роботи організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємств фармацевтичної промисловості завдяки використанню цілісної системи, яка охоплює комплекс показників, методів, важелів та інструментів управління залежно від вимог та впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою досягнення максимальних конкурентних переваг відповідно до обраної стратегії управління. Очевидно, що побудова повноцінної та інтегрованої системи управління та оцінки інтелектуального капіталу призведе до максимізації показників будь-якого фармацевтичного підприємства. При цьому необхідний комплексний підхід до вивчення низки проблем, пов'язаних з інтелектуальним капіталом, як на мікро-, так і на макрорівні. Крім того, інтелектуальний капітал як об'єкт управління слід розглядати у взаємодії з іншими видами капіталу, що є перспективою майбутніх досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The annual 2015 Pharmaceutical Industry Profile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.phrma.org/sites/default/files/pdf/2015_phrma_profile.pdf.
2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креатини метафізичного пошуку: монографія / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К.: Знання, 2008. – 687 с.
3. Белоножко И. Мировая фарма: эра сверхприбылей подходит к концу? / И. Белоножко [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://pharma.net.ua/publications/articles/14070-mirovaja-farma-era-sverhpribylej-podhodit-k-koncu>.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2001. – 287 с.
5. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.
6. Геєць В. Економіка знань та перспективи її розвитку для України / В. Геєць; НАН України. Ін-т екон. прогноз. – К., 2005. – 425 с.
7. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев – М.: Academia, 1998. – 640 с.
8. Кендюхов О.В. Эффективное управление интеллектуальным капиталом: [монография] / О.В. Кендюхов. – Донецьк: НАН України. Ін-т економіки пром-ті; ДонУЕП. – 2008. – 363 с.
9. Клунко Н.С. Роль інноваційного чинника в економічному зростанні фармацевтичних підприємств / Н.С. Клунко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 72–75.
10. Костецький К.В., Мілюковська О.А. Фармацевтичний ринок України: аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку / К.В. Костецький О.А. Мілюковська // Фармацевт Практик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.com.ua/articles/farmatsevtichnij-rinok-ukrayini-analiz-suchasnogo-stanu-ta-tendentsiy-rozvitku/>.
11. Литвинова О.В. Управление й економіка фармації управління інтелектуальним капіталом в умовах інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва / О.В. Литвинова, О.В. Посилкіна // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2012. – № 6. – С. 30–37.
12. Ломская Т. Фармацевтическое безумие / Т. Ломская // Financial One [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://pharma.net.ua/publications/articles/13631-farmatsevticheskoe-bezumie>.
13. Посилкіна О.В. Особливості оцінки та управління інтелектуальним капіталом на вітчизняних фармацевтичних підприємствах / О.В. Посилкіна, О.В. Козирева // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2009. – № 3. – С. 35–41.
14. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт; пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поклонение, 2007. – 368 с.
15. Штёр У. Мировой фармацевтический рынок в 2014 году: гонка продолжается / У. Штёр // Фармацевт Практик. – 2015. – № 65 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fp.com.ua/articles/mirovoy-farmatsevticheskij-rynok-v-2014-godu-gonka-prodolzhaetsya/>.

УДК 338.246.87+005.334:665.6

Хома І.Б.*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»***Косовська Ю.А.***студентка
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»*

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку нафтопереробної сфери. Проведено діагностику кризових ситуацій на нафтопереробних підприємствах, визначено стимулятори їх виникнення та основні фактори, які перешкоджають ефективній та повноцінній діяльності у нафтопереробній галузі на сучасному етапі функціонування. На основі отриманих даних розроблено шляхи вирішення проблемних аспектів та запропоновано низку заходів, спрямованих як на попередження кризових явищ, так і на усунення їх негативних наслідків.

Ключові слова: антикризове управління підприємством, санація, нафтопереробні підприємства, антикризові заходи, кризові явища.

Хома И.Б., Косовская Ю.А. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье проанализировано современное состояние и перспективы развития нефтеперерабатывающей сферы. Проведена диагностика кризисных ситуаций на нефтеперерабатывающих предприятиях, определены стимуляторы их возникновения и основные факторы, которые препятствуют эффективной и полноценной деятельности в нефтеперерабатывающей отрасли на современном этапе функционирования. На основе полученных данных разработаны пути решения проблемных аспектов и предложен ряд мер, направленных как на предупреждение кризисных явлений, так и на устранение их негативных последствий.

Ключевые слова: антикризисное управление предприятием, санация, нефтеперерабатывающие предприятия, антикризисные меры, кризисные явления.

Khoma I.B., Kosovska Y.A. ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF REFINING INDUSTRY COMPANIES OF UKRAINE

The current state and development prospects were analyzed, particularly the diagnosis of crisis situations at refineries was conducted, also the stimulants of their appearance and main factors, which prevent an effective and full activity in petrochemical industry at present stage of functioning were identified. According to findings the solutions of problematic aspects were operated and the range of measures aimed to prevent crisis situations and abolish their negative effects were offered.

Keywords: crisis management, sanitation, refineries, anti-crisis measures, crisis.

Постановка проблеми. В умовах сучасних трансформаційних процесів економіки нафтопереробна галузь займає одне з провідних місць за рахунок забезпечення потреб різних сфер економічного життя як окремих регіонів, так і країни загалом. Однак кризові явища посилюють поступовий прояв негативних факторів та призводять до занепаду цілісного комплексу нафтопереробної галузі. На сьогодні особливо гостро постає питання, яке стосується соціальних сторін розвитку даної проблеми, а саме різке підвищення цін на нафтопродукти, що викликає значне невдоволення серед населення, тому дослідження кризових явищ у нафтопереробній галузі сьогодні є особливо актуальними, оскільки проблема набула глобального характеру і з окремих проблематичних аспектів у мікросередовищі регіонів перетворилась на запоруку зростання економіки в цілому, що знаходить своє відображення в макроекономічних проявах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання антикризового управління набуло особливої актуальності за рахунок посилення передумов фінансово-економічної кризи і на сьогодні знаходить своє відображення у працях таких учених, як В.В. Коваленко [7], Є.О. Діденко [8], О.О. Терещенко, В.М. Багацький, Л.О. Лігоненко та ін. Що ж стосується характеристик та загальних основ функціонування нафтопереробної галузі, то це питання знаходиться в центрі уваги наукових праць М.В. Римара [1], В.Г. Бураки [3], Г.Л. Рябцева [6], В.Л. Саприкін та ін., які приділяють увагу дослідженню основних тенденцій розвитку нафтопереробних підприємств у контексті

сучасних економічних процесів. Ураховуючи те, що нафтопереробна галузь із кожним роком занепадає, дуже важливим є акцент на конкретних діях, які сприятимуть поступовому виходу нафтопереробних підприємств із кризи, тобто розробка цілісної системи ефективних антикризових заходів.

Мета статті полягає в аналізі основних тенденцій та проблемних аспектів, які спостерігаються у нафтопереробній галузі на сучасному етапі функціонування, пропозиції шляхів виходу з кризи, яка склалася на внутрішньому ринку нафтопродуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі функціонування промислових підприємств найбільш болючим місцем є нафтова промисловість, яка характеризується не просто кризовим становищем, а перебуває у стані занепаду. Зменшення власного видобутку нафти, неспроможність нафтопереробних підприємств забезпечувати достатній обсяг виробництва та реалізації нафтопродуктів зумовлюють залучення зовнішніх партнерів, що призводить до додаткових витрат та змушує проводити діяльність на невигідних для країни умовах. У зв'язку з цим постає необхідність у встановленні причинно-наслідкових зв'язків між значним нафтовим потенціалом регіонів, їх широкою ресурсною базою і занепадом нафтопереробних підприємств [1, с. 233–234].

На сьогодні функціональне призначення існуючих в Україні нафтопереробних підприємств використовується недостатньо інтенсивно, весь ринок контролює практично одна нафтова компанія – «Нафтогаз України». Виникає питання: чому склалася така ситуація,

якщо потужність сукупної нафтової системи України, зокрема шести нафтопереробних заводів, є вищою, ніж у багатьох високорозвинених європейських держав, які не лише створили сприятливі передумови для розвитку нафтового комплексу, але й досягли високих показників у цій сфері промисловості?

Рушійним фактором, який гальмує розвиток нафтопереробної галузі є технологічна відсталість нафтопереробних заводів, оскільки такі підприємства були засновані ще за часів Радянського Союзу і на сьогоднішній день уже не можуть відповідати тим характеристикам, які притаманні для аналогічних підприємств сусідніх держав, які є об'єктом значних капіталовкладень, що сприяє їх постійному оновленню та модернізації. Такі недоліки з кожним роком все більше стимулюють виникнення проблематичних аспектів, адже на сьогодні спостерігаємо ситуацію, коли способи видобування нафти мають досить високу собівартість, що робить готову продукцію більш дорожчою порівняно з країнами-експортерами. Крім того, Україна програє в якості нафти, яка не відповідає характеристикам європейських країн, також через низьку якість продукції виникає неможливість продажу на ринки з більш високою ставкою прибутковості [2, с. 301–302].

Для визначення низки тенденцій у розвитку нафтопереробної галузі України доцільно провести аналіз статистичних даних (табл. 1) з урахуванням таких показників, як постачання та імпорт нафти, а також виробництво нафтопродуктів у динаміці.

За період 2010–2015 рр. спостерігаємо тенденції до різкого скорочення обсягів постачання та імпорту нафти, виробництва нафтопродуктів. Такі процеси зумовлюють припинення функціонування більшої частини нафтопереробних заводів України та переорієнтацію з видобутку нафти із власних родовищ на переробку нафти, яка постачається імпортерами. Значною мірою такі процеси пояснюються надмірною залежністю від коливань валютного курсу та світових цін на нафту.

Кризова ситуація, яка охопила нафтовий сектор держави, насамперед пояснюється дестабілізуючими макроекономічними факторами, і, як наслідок, бачимо низькі показники та збитки на нафтових підприємствах, які самостійно не можуть сприяти докорінним змінам без втручання зовнішніх джерел, тому без державної підтримки і структурної перебудови існуючої системи нафтового комплексу України будь-які антикризові заходи на нафтопереробних підприємствах будуть неефективними. Ось чому слід почати вирішення проблемних сторін цього питання з наголосу на державному сприянні та комплексному плануванні, а також урегулюванні питань щодо світових цін на нафту. Особливу увагу слід приділити створенню передумов для інвестиційних вкладень, оскільки необхідність у модернізації та технічному переоснащенні є першочерговою, а самі підприємства як суб'єкти господарювання не мають фінансових можливостей для розвитку, враховуючи той факт, що більша половина є збитковою, а частина функціонує

з незначними мінімальними прибутками. Зменшення податкового навантаження могло б не лише значно покращити фінансове становище нафтопереробних заводів, а й сприяти збільшенню оборотних активів з їх подальшим використанням на розширення власних виробничих потужностей [3, с. 135].

Важливим є комплексне поетапне вирішення таких ключових питань, які являють собою цілісну систему цілеспрямованих заходів та пропозицій для виходу галузі з кризового становища.

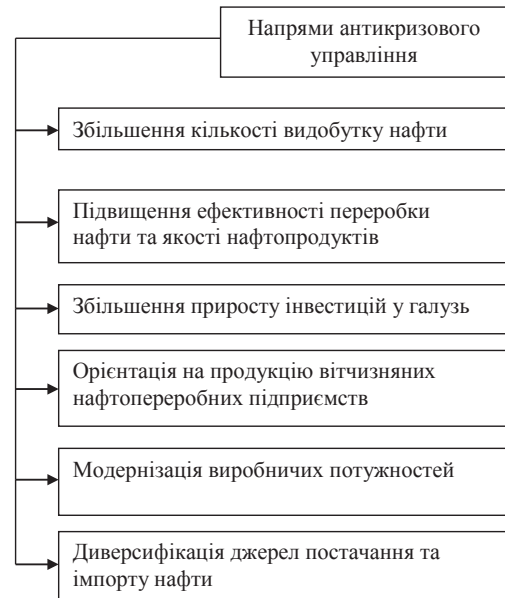


Рис. 1. Напрями антикризового управління на нафтопереробних підприємствах України

Вирішення цих питань не може відбуватися на рівні одного суб'єкта господарювання, їх реалізація повинна здійснюватися поступово, з чітким координуванням та контролем держави. Отже, для забезпечення збільшення кількості видобутку нафти, підвищення ефективності видобутку та її транспортування Україні необхідно:

- залучити міжнародні організації для реалізації інвестиційних проектів, пов'язаних із покращанням і оновленням нафтотранспортної системи;
- легалізувати тіньовий видобуток нафти і здійснювати контроль над усіма нафтовидобувними компаніями;
- розробити і запровадити програму енергозбереження на підприємствах нафтової промисловості;
- збільшити фінансування розвідувальних робіт для пошуку нових родовищ нафти;
- створити нову законодавчу базу для оптимізації процесів видачі ліцензій та дозволів на розробку родовищ і видобутку нафти.

Вирішення питань, пов'язаних із підвищенням ефективності переробки нафти, збільшенням якості нафтопродуктів, а також покращанням екологічного

Таблиця 1

Показники роботи нафтопереробної галузі України в 2010–2015 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Постачання нафти на НПЗ України, тис. т	9947,0	8453,0	4 013,4	3 270,6	2 173,5	416,2
Імпорт нафти, тис. т	8130,0	5516,0	1 504,7	659,1	305,2	0,0
Виробництво нафтопродуктів, тис. т:						
Бензину	3084,0	2837,0	1 629,6	963,6	586,8	177,3
Дизельного пального	3354,0	2636,0	1 364,4	950,6	566,1	108,7
Мазуту	2297,0	2030,0	715,3	600,1	380,2	55,2

стану галузі, передбачає впровадження таких заходів, як:

- здійснення реконструкції і модернізації нафтопереробних заводів, використавши досвід західних нафтових компаній;
 - законодавче скасування мита і ПДВ на імпортоване устаткування, впровадження якого зможе збільшити обсяг і глибину переробки нафти;
 - запровадження вторинної переробки нафти на нафтопереробних заводах України;
 - розробка оптимальної схеми постачання та споживання моторного палива (бензин, дизельне паливо, біопаливо) на основі аналізу попиту і пропозиції на ринку;
 - впровадження постійного моніторингу і прогнозу ситуації цін на ринку нафтопродуктів [4, с. 25].
- Застосування вищенаведених заходів дає можливість створення передумов для поступового виходу підприємств із кризового стану, доведення до рентабельної діяльності, покращання фінансових показників та забезпечення необхідного рівня платоспроможності. Лише з їх ефективним упровадженням виникає можливість збільшення приросту інвестицій у галузь, а також покращання економічної ситуації на ринку нафти і нафтопродуктів:
- зміна законодавчої бази, що стосується оподаткування видобутку і торгівлі нафтою і нафтопродуктами, зокрема оптимізація митних ставок;
 - створення для інвесторів сприятливого правового і політичного середовища для виконання нових інвестиційних проектів у галузі;
 - створення певного стратегічного нафтового резерву для попередження кризи на ринку нафти і на основі цього створення державної структури, яка буде мати уніфіковане право використовувати ці ресурси;
 - здійснення приватизації магістральних трубопроводів, зокрема для їх реконструкції і покращання транспортування нафти, оскільки сьогодні значна їх частина перебуває в аварійній ситуації [5, с. 149–150].

Негативні процеси та явища, які спостерігаємо в нафтопереробному комплексі сьогодні, переважно

мають макроекономічні прояви, й окремі суб'єкти господарювання не в змозі забезпечити вирішення своїх фінансових питань. Це свого роду безвихідне становище, посприяти якому може лише втручання зовнішніх сторін у вигляді державних та регіональних структур, тому державна політика у нафтопереробній сфері повинна базуватись на вирішенні тих проблемних аспектів, які не в змозі вирішити підприємства самостійно [6, с. 371].

У процесі розгляду фінансової звітності діючих нині нафтопереробних підприємств можна спостерігати незадовільне значення більшості фінансово-економічних показників, які є найбільш пріоритетними під час здійснення оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання. Значні збитки, незадовільна структура активів, великі обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості свідчать про те, що на підприємствах мають місце кризові явища, тому слід розглянути першопричини їх виникнення та способи подолання через комплексну систему антикризових заходів, які мають практичне застосування на великих промислових підприємствах.

Цілісна система антикризових заходів включає в себе передбачення кризових явищ, їх попередження і, як наслідок, подолання та повна їх нейтралізація. Враховуючи те, що кризу не вдалось попередити і вона вже має явні ознаки не тільки на окремих підприємствах, а й у цілій нафтопереробній галузі, то важко спрогнозувати ефективність тих чи інших антикризових заходів, тому в процесі управління основну увагу слід сконцентрувати на фінансовому складнику, а саме сукупності дій щодо фінансової стабілізації на підприємствах нафтопереробного комплексу [7, с. 28]. Важливим завданням є поетапне планування поступового механізму впровадження заходів антикризового управління, які відображено в табл. 2.

Слід зазначити, що лише правильно побудована стратегія застосування антикризових заходів на нафтопереробних підприємствах сприятиме поступовому досягненню сприятливих показників фінансово-економічної діяльності.

Таблиця 2

Основні заходи в системі антикризового управління нафтопереробними підприємствами

Суть заходу	Пропозиції щодо здійснення
1. Діагностика поточного фінансового стану нафтопереробного підприємства	Проведення аналізу фінансових сторін діяльності на основі критеріїв та показників, а саме: – рентабельність виробництва; – показники платоспроможності та ліквідності; – рівень фінансової стійкості; – наявність власних джерел фінансування; – частки дебіторської та кредиторської заборгованості та ін. За рахунок збитковості нафтопереробних підприємств усі вищезазначені показники не відповідають нормативним значенням. Особливо слід звернути увагу на розміри дебіторської заборгованості нафтопереробних підприємств та зробити акцент на формах її рефінансування.
2. Прогнозування наслідків кризового стану	Залучення групи експертів для отримання якомога точної інформації щодо майбутніх наслідків наявної кризи на основі аналізування, моделювання тощо. З урахуванням поточного стану підприємств нафтопереробної промисловості здійснити прогноз впливу кризових процесів на зміну фінансових показників та прогноз ймовірності банкрутства.
3. Розробка способів нейтралізації фінансової кризи	На нафтопереробних підприємствах упровадження антикризових заходів повинно здійснюватись на основі врахування стадії життєвого циклу підприємства, оскільки в Україні п'ять нафтопереробних заводів фактично не функціонують, а саме Одеський НПЗ, Лисичанський НПЗ, Херсонський НПЗ, «НПК-Галичина» та «Нафтохімік Прикарпаття» (щодо них приймається рішення про продаж, реструктуризацію чи реорганізацію), а Кременчуцький НПЗ, який на сьогодні є фактично єдиним функціонуючим нафтопереробним підприємством, потребує технологічного переоснащення (за рахунок продажу частини застарілих основних фондів, готової продукції, запасів), оновлення технологічних процесів тощо.
4. Поетапне впровадження антикризових заходів	Антикризові заходи на даних підприємствах повинні реалізовуватись на основі чітко складеної програми з поділом на окремі етапи, які поступово повинні наближати підприємство до фінансового оздоровлення починаючи з отримання мінімальних прибутків і закінчуючи досягненням запланованих значень фінансових показників.
5. Постійний нагляд та моніторинг	Створюється система моніторингу результативного функціонування нафтопереробних підприємств. Нагляд є необхідним із точки зору ефективності та дієвості тих чи інших впроваджених на підприємстві антикризових заходів, оскільки в разі відсутності позитивних змін необхідна переорієнтація на інші інструменти антикризового управління.

Підсумувавши вищенаведені теоретичні аспекти антикризової політики для нафтопереробних підприємств, можна представити структуру антикризового управління, яка передбачає наявність чотирьох позицій:

– для створення передумов ефективного і стабільного функціонування та формування високого потенціалу розвитку в майбутньому провести фінансову стабілізацію і локалізувати інші кризові явища, щоб не допустити виникнення ситуації банкрутства і запобігти повторенню кризи, адже з точки зору суб'єкта господарювання у випадку проявів фінансової кризи важливим етапом є своєчасне її виявлення та докладання максимальних зусиль для оперативної нейтралізації;

– процес антикризового управління даними суб'єктами господарювання повинен складатися з діагностики кризового стану, оцінки відповідності ресурсного стану та часових обмежень цілям та завданням антикризового управління, розробки антикризової програми на основі проведеної діагностики та її поступове впровадження;

– впровадження інформаційних технологій антикризового управління: сукупності засобів і методів збору, обробки і передачі даних, що дасть змогу оптимізувати в часі та просторі процес антикризового управління, створення системи моніторингу для нагляду за результативністю впроваджених антикризових заходів;

– обов'язкове використання інструментів антикризового управління чи певних санаційних заходів упродовж усього періоду застосування дій щодо виходу підприємства з кризового стану – від їх впровадження до завершальних етапів оздоровлення підприємства [8, с. 56].

Заходи з подолання кризових явищ у нафтопереробній галузі слід застосовувати комплексно, з урахуванням поточного стану кожного з шести нафтопереробних підприємств та поступовим упровадженням механізму фінансової санації, оскільки саме на основі санаційних заходів можливим є вирішення ключових питань, пов'язаних із приведенням в норму фінансово-економічних показників: скорочення заборгованості, послідовне відновлення ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості і, як результат, досягнення прибутковості.

Висновки. У статті проаналізовано основні тенденції, притаманні вітчизняній нафтопереробній

галузі, виявлено проблемні сторони діяльності та фактори, які стримують її розвиток та ефективне функціонування, систематизовано та вдосконалено механізм антикризових заходів, які повинні сприяти нейтралізації кризових явищ та виходу галузі на новий рівень. Виявлено, що основними причинами низької рентабельності та інвестиційної привабливості є незначна частка національної нафтопереробної галузі у задоволенні попиту на нафтопродукти, застарілість обладнання та технологій, дешевизна імпортованих нафтопродуктів за рахунок поширення нелегального імпорту та способів ухилення від оподаткування. Натомість пропонується система комплексних антикризових заходів, які передбачають переорієнтацію на продукцію вітчизняних нафтопереробних підприємств, модернізацію виробничих потужностей шляхом створення сприятливих умов для інвестиційних вкладень, що можливо лише за умови сприяння державних органів влади, надання митних та податкових пільг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Римар М.В. Нафтопереробна галузь у системі паливно-енергетичного комплексу України / М.В. Римар, Н.В. Ликун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – № 25 (5). – С. 231–237.
2. Червінська О.С. Стан та перспективи розвитку підприємств нафтогазового комплексу України / О.С. Червінська, А.Я. Грицик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24 (6). – С. 300–307.
3. Бурлака В.Г. Нафтопереробна промисловість України в умовах цінової нестабільності на світовому ринку нафти / В.Г. Бурлака // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 10. – С. 134–140.
4. Ликун Н.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємств нафтопереробної галузі / Н.В. Ликун // Молодий вчений. – 2015. – № 6. – С. 24–26.
5. Харук В.А. Ринок нафтопродуктів України як об'єкт інвестування / В.А. Харук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4 (1). – С. 148–150.
6. Рябцев Г.Л. Державна політика розвитку ринку нафтопродуктів в Україні: формування та реалізація: [монографія] / Г.Л. Рябцев. – К.: НАДУ, 2011. – 416 с.
7. Коваленко В.В. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання: [монографія] / В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи. – Одеса, 2013. – 381 с.
8. Діденко Є.О. Модель антикризового управління підприємством / Є.О. Діденко // Вісник КНУТД. – 2015. – № 3 (87). – С. 53–58.

УДК 657.633.5:669

Чайковський Є.О.*аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***КОНТРОЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Статтю присвячено визначенню мети, завдань, суб'єктів, об'єктів контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств, вимог до контрольної інформації. Розроблено методику використання ризик-орієнтованого підходу до визначення точок контролю. Надано характеристику внутрішнім регламентам контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємств.

Ключові слова: внутрішній контроль, внутрішній аудит, етапи контролю, контрольна інформація, точки контролю, ризик-орієнтований підхід.

Чайковский Э.А. КОНТРОЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена определению цели, задач, субъектов, объектов контроля реализации инновационной стратегии развития металлургических предприятий, требований к контрольной информации. Разработана методика использования риско-ориентированного подхода к определению точек контроля. Охарактеризованы внутренние регламенты контроля реализации инновационной стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: внутренний контроль, внутренний аудит, этапы контроля, контрольная информация, точки контроля, риско-ориентированный подход.

Chaikovsky E.A. CONTROL IMPLEMENTATION OF INNOVATION STRATEGY DEVELOPMENT FOR METALLURGICAL ENTERPRISES

The article defines the purpose, tasks, subjects, objects of control implementation of innovation strategy development for metallurgical enterprises, requirements to control information. Developed a method of determining the control points on the basis of focused on the risks. Characterized by internal control regulations implementation of innovation strategy development.

Keywords: internal control, internal audit, control stages, control information, control points, control focused on the risks.

Постановка проблеми. Процес реалізації інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств є безперервним, і це обумовлено принаймні двома причинами. Перша група причин пов'язана зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства. Так, зміни в системі оподаткування інновацій можуть досить суттєво вплинути на економічну ефективність або навіть доцільність реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства. Також у процесі реалізації стратегії може змінитися спроможність самого підприємства. Наприклад, несвоєчасність розрахунків покупців за реалізовану продукцію може призвести до проблем із фінансовим забезпеченням реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства. Друга група причин пов'язана з досягненням підприємством поставлених цілей. Це також призводить до необхідності розробки іншої стратегії. І в першому і в другому випадках на підприємстві необхідна система, яка б давала змогу встановлювати кінцеві та проміжні результати реалізації стратегії розвитку, виявляти відхилення, їх причини, оцінювати вплив відхилень на можливість досягнення кінцевої мети. Іншими словами, процес реалізації інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств повинен обов'язково включати відповідну систему контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням контролю присвячено наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, І.М. Дмитренка, Є.В. Калюги, Л.М. Крамаровського, М.В. Кужельного, А.М. Кузьмінського, А.К. Макальської, В.Ф. Максимової, Л.В. Нападівської, В.П. Пантелєва, В.С. Рудницького, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, Л.В. Сотникової, Б.Ф. Усача, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчука. Але треба зазначити, що особливості

контролю процесу реалізації інноваційних стратегій розвитку підприємств дотепер залишаються не до кінця дослідженими.

Мета статті полягає у розкритті особливостей контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств, формулюванні його мети, завдань, визначення суб'єктів, об'єктів контролю, характеристик контрольної інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контроль займає особливе місце в реалізації інноваційної стратегії, оскільки забезпечує зворотний зв'язок, є невід'ємною частиною процесу прийняття і реалізації управлінських рішень щодо реалізації стратегії, дає змогу координувати діяльність функціональних підрозділів у досягненні стратегічних та оперативних цілей діяльності підприємства. Виявляючи позитивні і негативні моменти управлінських рішень щодо реалізації інноваційної стратегії розвитку, організації її впровадження, контроль повинен не тільки надавати адекватну та достатню інформацію для аналізу досягнення поставленої мети, оцінки засобів та методів реалізації, але й є обов'язковою умовою виникнення нового циклу управління даним процесом. Таким чином, контроль є формою зворотного зв'язку, джерелом інформації, необхідної для подовження циклу управління процесом реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства.

Вивчення робіт вітчизняних учених [1; 2; 4; 5], присвячених питанням внутрішнього контролю, показало відсутність єдиної точки зору щодо кількості та суті його етапів.

Пропонуємо власний підхід до структури та змістовності етапів контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства:

- формулювання мети і завдань контролю;
- визначення суб'єктів контролю;

– визначення об'єктів контролю (встановлення параметрів контрольної інформації, контрольних точок на підставі реалізації положень ризик-орієнтованого підходу);

– розробка внутрішніх регламентів (положень, посадових інструкцій суб'єктів контролю, внутрішньо-фірмових стандартів).

Основну мету контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства можна визначити як сприяння забезпеченню керуваності об'єкта, тобто сприяння реалізації інноваційної стратегії розвитку в заданому режимі, обраними засобами та методами, без відхилень, або своєчасне виявлення та упередження відхилень на стадії прийняття управлінських рішень.

У сформульованій меті об'єкт контролю визначено в загальному розумінні, на практиці процес реалізації інноваційної стратегії розвитку являє собою цілеспрямовану діяльність суб'єктів підприємства по впровадженню розробленої стратегії обраними засобами та методами з використанням наявних матеріальних, фінансових та технічних ресурсів. Тобто декомпозиція такого складного об'єкту, як процес реалізації інноваційної стратегії розвитку, дає змогу виокремити: трудові ресурси, зокрема дії працівників підприємства щодо реалізації стратегії, регламенти їх діяльності (положення, інструкції, внутрішньофірмові стандарти), фінансові, матеріальні й технічні ресурси та результати реалізації стратегії (рис. 1).

Використовуючи сформульовану мету і результати декомпозиції об'єкту, завдання контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства можуть бути визначені таким чином:

– запобігання здійсненню економічно недоцільних дій щодо реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства на стадії прийняття управлінських рішень (превентивний контроль);

– усунення відхилень на стадії здійснення дій із реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства (поточний контроль);

– встановлення результатів реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства, виявлення відхилень від поставленої мети та їх причин (послідуючий контроль);

– оцінка ефективності реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства (послідуючий контроль).

Розглядаючи контроль реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства, не можна залишити поза увагою питання суб'єктів. Суб'єкти контролю відіграють одну з найсуттєвіших ролей у даному процесі, оскільки визначають процедури, об'єкти (контрольні точки), періодичність контролю, здійснюють його, отримують та обробляють результати.

Розмаїтість суб'єктів контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства обумовлена складністю його організаційної структури, розгалуженістю і неоднорідністю відокремлених підрозділів, масштабами та видами діяльності, ступенем централізації контрольних робіт. На великих підприємствах контроль реалізації інноваційної стратегії розвитку здійснюється відповідальними особами чи підрозділами на різних рівнях управління, що вимагає чіткої координації контрольних процедур. На малих підприємствах ситуація кардинально відрізняється – контроль реалізації інноваційної стратегії може взагалі здійснювати декілька або навіть одна особа. Враховуючи, що більшість металургійних підприємств є, як правило, публічними акціонерними товариствами, в їх організаційній структурі присутня служба внутрішнього аудиту. Світовий досвід і надбання вітчизняних підприємств показують, що контроль стратегічного розвитку, у тому числі розвитку, заснованого на інноваціях, входить до компетенції саме служби внутрішнього аудиту [4; 5]. В інших випадках, коли в організаційній структурі металургійного підприємства відсутня служба внутрішнього аудиту або інший спеціалізований відділ, функції внутрішнього контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку можуть розподілятися між існуючими функціональними підрозділами: рівень достатності фінансових ресурсів контролює фінансова служба підприємства, питання кадрового забезпечення – відділ кадрів, якість матеріально-технічного забезпечення – відділ постачання і т. д.

Як уже зазначалось, контроль забезпечує процес управління на підприємстві необхідною інформацією. Визначимось, які вимоги повинні висуватися до інформації, отриманої в процесі контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку.

Найчастіше як основні характеристики контрольної інформації називають своєчасність, адекватність і достатність.

Швидкість надання контрольної інформації багато в чому залежить від довжини вертикалі контролю: чим коротший ланцюжок проходження контрольної інформації, тим швидше вона надходить до центру прийняття управлінських рішень. Окрім того, скорочення ланцюжку передачі контрольної інформації знижує вірогідність її спотворення.

Ще однією характеристикою контрольної інформації є адекватність, тобто її відповідність об'єктивній реальності і неупередженість суб'єкту контролю при оцінці такої інформації. Дана характеристика багато в чому визначається соціопсихологічними особливостями учасників контрольної процесу. Однією з причин неадекватності контрольної інформації може стати негативне сприйняття контролю персоналом підприємства. З одного боку, це пояснюється тим, що при виявленні помилок і порушень у процесі контролю до осіб, дії яких призвели до них, може бути застосовано покарання (наприклад, невіплата преміальних). З іншого боку, контроль іманентно властивий кожній людині: ми постійно порівнюємо бажане з фактично досягнутим, аналізуємо й далі здійснюємо нові кроки для досягнення мети або відмовляємося від неї.

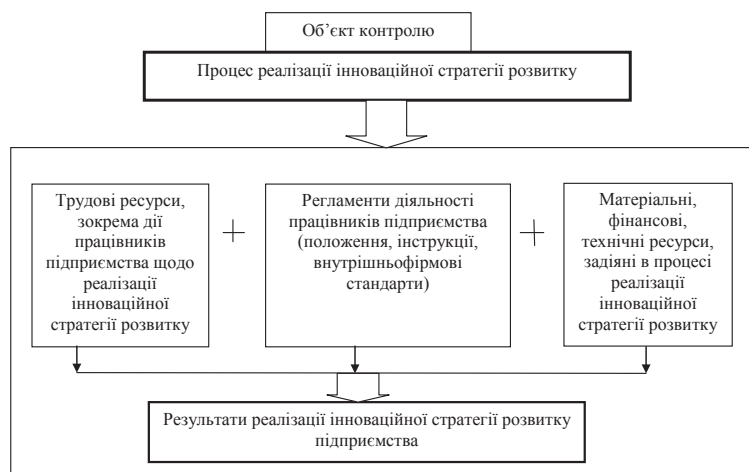


Рис. 1. Структура процесу реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства як об'єкту контролю

Таблиця 1

Вплив ризиків на процес реалізації інноваційної стратегії розвитку

Бали	Характеристика впливу		
	фінансовий	операційний	Кадровий
Низький (1)	У підприємства виникають короткострокові затримки з фінансуванням реалізації інноваційної стратегії розвитку.	Обмеження в роботі одного з підрозділів підприємства, задіяного в процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку. Робота швидко поновлюється.	Незапланована втрата одного або декількох працівників, що може призвести до порушень у роботі одного підрозділу, задіяного в процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку
Середній (2)	У підприємства виникають затримки з фінансуванням реалізації інноваційної стратегії розвитку, які потребують часу на поновлення фінансування.	Обмеження в роботі декількох підрозділів підприємства, задіяних у процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку. Робота швидко поновлюється.	Незапланована втрата одного або декількох працівників, що може призвести до значних порушень у роботі одного підрозділу, задіяного в процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку
Високий (3)	У підприємства виникають проблеми з фінансуванням реалізації інноваційної стратегії розвитку.	Обмеження в роботі декількох підрозділів підприємства, задіяних у процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку. Робота поновлюється повільно.	Незапланована втрата одного або декількох працівників на ключових посадах, що може призвести до значних порушень у роботі декількох підрозділів, задіяних у процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку
Значно високий (4)	У підприємства недостатньо коштів для фінансування реалізації інноваційної стратегії розвитку.	Неможливо поновити процес реалізації інноваційної стратегії розвитку в найближчій перспективі.	Незапланована втрата одного або декількох працівників на ключових посадах, що може призвести до суттєвого збою або навіть призупинення реалізації інноваційної стратегії розвитку.

Для зниження негативного сприйняття контролю, що обмежують його ефективність, необхідно усунути причини негативного сприйняття контролю за допомогою правильної цільової орієнтації контрольних заходів, підбору психологічно оптимальних та етично прийнятних способів контролю, застосуванням матеріальних і моральних відзначень та заохочування позитивних результатів контролю. Крім того, такі риси сучасного бізнесу, як корпоративний дух, корпоративна культура, також зменшують ступінь негативного сприйняття контролю, оскільки орієнтують кожного конкретного працівника на досягнення кінцевої мети інноваційної стратегії розвитку.

Наступною характеристикою контрольної інформації, яку нами було виокремлено, є достатність. Ступінь достатності інформації, необхідної для прийняття рішення в процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку, визначається «глибиною» контролю або рівнем деталізації, яку з самого початку процесу визначає замовник даної інформації. Менеджер, який є користувачем контрольної інформації, повинен чітко визначити, що саме його цікавить (умовно кажучи, які характеристики, показники) відносно об'єкта контролю.

Однією з проблем контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємств залишається проблема дублювання дій, що приводить до надмірної затратності й недоцільності контролю, оскільки ліквідувати наслідки наявного відхилення від заданої мети набагато дорожче, ніж попередити його настання. Особливо це актуально для великих металургійних підприємств зі складною адміністративною і виробничою структурою. Саме тому в процесі контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку пропонується використовувати ризик-орієнтований підхід.

Особливістю ризик-орієнтованого підходу є те, що суб'єкт контролю перевіряє ті сфери, які становлять найбільший ризик у процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку.

Розглянемо більш детально, що являє собою ризик у процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства та які фактори призводять до його виникнення.

Події, які відбуваються всередині або за межами підприємства, можуть впливати на процес реалізації стратегії підприємства. Ці події можуть мати як

негативний, так і позитивний вплив, або обидва види впливу одночасно. Події з негативним впливом представляють собою ризики для реалізації стратегії, події з позитивним впливом – додаткові можливості.

Тобто під ризиком у процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства ми будемо розуміти можливість настання будь-якої події, яка може негативно вплинути на процес реалізації інноваційної стратегії розвитку. Своєю чергою, фактори ризику – це окремі елементи внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства, які потребують більш пильної уваги з точки зору суттєвості їх впливу на процес реалізації інноваційної стратегії розвитку.

Залежно від взаємозв'язку ризику з контрольними діями прийнято виокремлювати невід'ємний та остаточний ризики. Невід'ємний ризик – це рівень ризику до того, як були здійснені дії (у тому числі контрольні) щодо його зниження. Остаточний ризик – ризик, який залишається після вжиття керівництвом дій щодо зменшення впливу та ймовірності настання негативних подій, у тому числі після здійснення контрольних процедур.

Виявлені ризики можна оцінити та класифікувати за допомогою балів. Пропонуємо оцінювати вплив ризиків на процес реалізації інноваційної стратегії розвитку за такими напрямками: фінансовий, операційний, кадровий (табл. 1).

Для оцінки вірогідності настання подій можуть бути використані такі критерії та бали (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії та бали оцінки ймовірності настання події, яка може негативно вплинути на процес реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства

Ймовірність настання події	Критерії	Бали
Рідко/ Майже неймовірно	Ймовірність настання події дуже низька	1
Малоймовірно	Ймовірність настання події віддалена	2
Середня ймовірність	Подія може наступити в майбутньому	3
Висока ймовірність	Подія дуже ймовірно може наступити в майбутньому	4
Очікувана подія	Подія вже наступила або наступить дуже скоро	5

Таблиця 3

**Матриця ймовірності настання подій та вплив ризику
на процес реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства**

			Ймовірність настання події				
			Рідко	Малоймовірно	Середня ймовірність	Висока ймовірність	Очікувана подія
			1	2	3	4	5
Вплив ризику	Низький	1	Низька/ Низький	Низька/ Низький	Низька/ Низький	Низька/ Низький	Низька/ Низький
	Середній	2	Низька/ Середній	Низька/ Середній	Середня/ Середній	Середня/ Середній	Середня/ Середній
	Високий	3	Низька/ Низький	Середня/ Високий	Середня/ Високий	Висока/ Високий	Дуже висока/ Високий
	Дуже високий	4	Середня/ Дуже високий	Висока/ Дуже високий	Висока/ Дуже високий	Дуже висока/ Дуже високий	Дуже висока/ Дуже високий

Поєднаємо бали впливу ризиків із балами ймовірності настання події, побудувавши матрицю (табл. 3).

Таким чином, найбільшої уваги в процесі контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства потребують події, які є очікуваними і мають найбільший вплив, тобто осередки матриці з показниками «дуже висока/дуже високий», «дуже висока/високий», «висока/дуже високий». Саме по цим подіям необхідно визначити точки контролю, на яких потрібно зосередити увагу суб'єктів контролю.

Не менш важливим моментом у процесі контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку є забезпечення суб'єктів необхідними внутрішніми регламентами, серед яких слід відзначити внутрішньофірмові стандарти контролю, положення, посадові інструкції.

Найістотнішим регламентом, що визначає якість діяльності внутрішніх контролерів, у розвинених країнах є стандарти професійної практики внутрішніх аудиторів. Стандарти внутрішнього аудиту компаній визначають загальний підхід до проведення аудиту, масштаб аудиторської перевірки, методи і прийоми внутрішнього аудиту, аналітичні процедури встановлення надійності окремих елементів системи управління, перелік і форми робочої документації аудиторів, форми підсумкових документів внутрішнього аудиту, а також порядок документообігу у відділі внутрішнього аудиту і вимоги до якості і надійності перевірок [3–5].

Не менш важливим внутрішнім регламентом підприємства, що стосується процесу контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства, є Положення про функціональний відділ, в обов'язки якого входять зазначені питання. Раніше нами відзначалось, що це може бути служба внутрішнього аудиту, і тоді мова повинна йти про Положення про службу внутрішнього аудиту, або обов'язки розподіляються в межах існуючих функціональних відділів, і тоді потрібно казати про виокремлення питань контролю в Положеннях про фінансову службу, про кадрову службу, службу матеріально-технічного забезпечення, комерційну службу і т. п.

Структура і зміст положення про будь-яку службу повинні визначати місію, мету і завдання діяльності цього підрозділу; організаційний статус, обов'язки, права і відповідальність керівника і персоналу; ква-

ліфікаційні вимоги й етичні норми професійної поведінки; комунікаційні зв'язки з іншими підрозділами компанії. На відміну від інших підрозділів Положення про службу внутрішнього аудиту затверджується рішенням Наглядової ради, оскільки вона конкретизує ті пункти, які є в її компетенції, а також доводиться до уваги виконавчої дирекції корпорації.

Ще одним внутрішнім регламентом є посадові інструкції. Вони дають можливість: встановлювати для кожного працівника перелік належних до виконання операцій; визначати і закріплювати обов'язки кожної особи, а також її права і персональну відповідальність; контролювати виконання роботи кожного виконавця, здійснювати оцінку результатів. Розробка і впровадження посадових інструкцій сприяє раціональному розподілу обов'язків між категоріями працівників, забезпечує єдність під час розподілу їх посадових обов'язків і кваліфікаційних вимог, які до них висуваються.

Висновки. У статті представлено науково-методичні положення щодо контролю реалізації інноваційної стратегії розвитку, визначено мету, завдання, суб'єктів контролю. Уточнено поняття «ризиків реалізації інноваційної стратегії розвитку». Використання ризик-орієнтованого підходу дало змогу запропонувати методику визначення точок контролю.

Перспективами подальших досліджень є розробка методики оцінки ефективності реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: [монографія] / В.Ф. Максимова. – К.: АВРІО, 2005. – 264 с.
2. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: [монографія] / Л.В. Нападовська. – Д.: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
3. Нетикша О. Стандарти внутрішнього аудиту підприємства / О. Нетикша // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 8. – С. 43–50.
4. Пантелєєв В.П. Внутрішній аудит: [навч. посіб.] / В.П. Пантелєєв, М.Д. Корінько; за ред. В.О. Шевчука; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К.: [б. в.], 2006. – 247 с.
5. Рудницький В.С. Внутрішній аудит: методологія, організація / В.С. Рудницький. – Т.: Екон. думка, 2000. – 104 с.

УДК 338.5.01

Чукурна О.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу**Одеського національного політехнічного університету***ТЕХНОЛОГІЯ ЦІНОВОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ БРЕНДІВ**

Статтю присвячено технології цінового позиціонування брендів. Розглянуто шляхи формування капіталу бренду та складові елементи цінності бренду, де основним є ціна. Запропоновано стратегії цінового позиціонування брендів у поєднанні з функціональними, емоційними вигодами та вигодами самовираження. Вдосконалено матрицю цінових стратегій брендів.

Ключові слова: цінове позиціонування, бренд, цінова стратегія, ціна, брендинг.

Чукурна Е.П. ТЕХНОЛОГИЯ ЦЕНОВОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ БРЕНДОВ

Статья посвящена технологии ценового позиционирования брендов. Рассмотрены пути формирования капитала бренда и составляющие элементы ценности бренда, основным из которых является цена. Предложены стратегии ценового позиционирования брендов в сочетании с функциональными, эмоциональными выгодами и удобствами самовыражения. Усовершенствована матрица ценовых стратегий брендов.

Ключевые слова: ценовое позиционирование, бренд, ценовая стратегия, цена, брендинг.

Chukurna E.P. TECHNOLOGY OF PRICE BRAND POSITIONING

The article is devoted to price positioning technology brands. Examined ways building brand equity and brand value components, where the main element is the price. Proposed strategy price positioning brands in conjunction with the functional benefits and emotional expression amenities. Improved matrix pricing strategies of brands.

Keywords: price positioning, brand, pricing strategy, price, branding.

Постановка проблеми. В умовах трансформації економічного базису, який характеризується стрімким розвитком галузей послуг, нових технологій, програмних продуктів та інших нематеріальних виробництв, актуальною є проблема визначення специфіки брендингу як технології цінового позиціонування. Від цінового позиціонування залежать капіталізація бренду та прибуток компанії. Цінове позиціонування пов'язано, як правило, зі сприйняттям рівня якості бренду споживачами, що формує лояльність споживачів до торговельної марки. Своєю чергою, капітал бренду формується не тільки залежно від сприйняття споживачами рівня якості товару, але й від інших складових елементів, до яких відносять: систему лояльності до бренду, асоціації з брендом, інформованість про бренд та ін. Таким чином, капіталізація бренду залежить від багатьох складових елементів, у тому числі й від цінового позиціонування, що ускладнює оцінку вартості бренду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами методології створення та оцінки брендів, формування й управління вартістю брендів займається низка закордонних та вітчизняних учених, зокрема: Д.А. Аакер [1], К.Л. Келлер [5], Ф. Лепла, Д. Джозеф [6], К. Уолш [10], Т.І. Бурцева [3], І. Гвоздецька [4], М.А. Окландер [7] та ін. Проте проблематика створення наукового підходу до визначення ролі, впливу та взаємозв'язку брендингу як технології цінового позиціонування є недостатньо обґрунтованою.

Мета статті полягає у формуванні технології цінового позиціонування брендів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теорії маркетингу під брендом розуміється відома торгова марка, яка має постійно високу лояльність покупців і приносить компанії додану вартість. Якщо вартість торгової марки зводиться до витрат щодо її реєстрації та юридичного захисту, то вартість брендів формується не тільки з витрат з реєстрації та просування торгової марки, але й з додаткового доходу, який він приносить. Цей додатковий дохід, який приносять бренди, називають капіталом бренду, під яким розуміють сукупність активів під-

приємства, які пов'язані з марочною назвою та символом, який збільшує цінність товару та послуги. Прийнято вважати, що до основних активів капіталу бренду відносять: інформованість про бренд, лояльність до бренду, сприйняття якості, асоціації з брендом та ін. (рис. 1).

Згідно з підходом, який запропонував Д. Аакер, капітал бренду розглядається з чотирьох позицій. По-перше, капітал бренду є сукупністю активів, тому управління капіталом бренду пов'язано з капіталовкладеннями, які мають бути спрямовані на підтримку його активів. На рис. 1 показано, як капітал бренду створює його цінність. По-друге, кожен актив капіталу бренду створює цінність різними способами, що видно з рис. 1. Саме тому з метою ефективного управління капіталом бренду й прийняття обґрунтованих рішень у зв'язку зі створенням бренду важливо ретельно відноситися до способів створення цінності. По-третє, капітал бренду створює цінність для клієнта аналогічно тому, як це робить компанія. По-четверте, активи або пасиви, які складають капітал бренду, повинні бути пов'язані з назвою та символом бренду.

У маркетинговому ціноутворенні цінність виступає основою формування ціни. Цей аспект ціноутворення широко застосовується в технологіях цінового позиціонування. Водночас за допомогою цінового позиціонування здійснюється технологія брендингу. Цінність бренду споживач завжди сприймає як співвідношення ціни та якості товару. Співвідношення «ціна/якість» визиває у споживача стійкі асоціації з торговельною маркою. Водночас якість є тільки однією складовою з набору вигід, які отримує споживач від бренду. У цьому контексті слід розглянути взаємозв'язок між ціною брендового товару та вигодами, які він надає. Ціна, яка сприймається більш високою порівняно з вигодами, які очікуються, буде знижувати цінність товару або послуги, оскільки бренди оцінюються не ізольовано від ціни. Бренд, ціна якого сприймається споживачами більш завищеною, не буде оцінений гідно, навіть якщо він надає відчутні переваги.

Однак ціна є складним інструментом брендінгу. Водночас як занадто висока ціна може знизити цінність бренду, вона здатна одночасно сигналізувати про його більш високу якість. Як частина ідентичності бренду ціна може визначати конкурентний напрям. Наприклад, належність товару до будь-якого цінового сегменту: верхнього, середнього, низького. Всередині зонтичних брендів висока ціна інформує про високу якість або ексклюзивну позицію, а низька ціна – про низьку якість або економічну позицію. Основне питання полягає в тому, що є двигуном цінності бренду: його ціна або вигоди. Мета створення та вимір ідентичності полягають у тому, щоб сфокусуватися більш на вигодах, чим на ціні. Однак якщо ціна є суттєвою частиною ідентичності, то необхідно впевнитися, що крім ціни, вигоди закріплюються іншими елементами ідентичності. Один із підходів складається у з'ясуванні та оцінці цінової категорії бренду. У цьому контексті, ціни на бренди визначаються на основі цін конкурентів. Пропозиція цінності бренду здійснюється на основі функціональних та емоційних вигід, вигід самовираження та відносної ціни (рис. 2).

З рис. 2 видно, що ціна є однією зі складових елементів цінності бренду. Саме тому технологія цінового позиціонування брендів може бути заснована на виборі одного з цих чотирьох напрямів або їх поєднанні. Проте ціна є тим складовим елементом, який повинен бути обов'язковим під час використання стратегії позиціонування, що засноване на двох або трьох вигодах. Позиціонування за ціною може бути вдало поєднано з функціональними, емоційними вигодами та вигодами самовираження. Таким чином, можна сформулювати такі напрями стратегій цінового позиціонування:

- позиціонування за співвідношенням «ціна/функціональні вигоди»;
- позиціонування за співвідношенням «ціна/емоційні вигоди»;
- позиціонування за співвідношенням «ціна/вигоди самовираження».

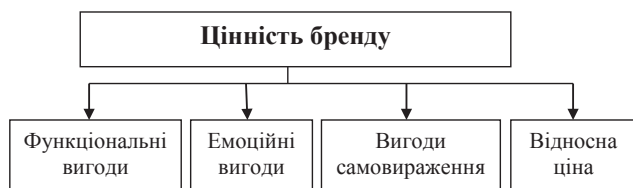


Рис. 2. Складові елементи цінності бренду [1, с. 131]

Стратегія позиціонування за співвідношенням «ціна/функціональні вигоди» базується на вигодах від функціональності та якості бренду у співвідношенні з його ціною. Цей підхід може бути реалізований в напрямі цінових стратегій співвідношення «ціна/якість».

Стратегія позиціонування за співвідношенням «ціна/емоційні вигоди» заснована на створенні стійких асоціацій, які пов'язані з брендом, за рахунок емоційного впливу на свідомість споживача. У цьому контексті може використовуватися стратегія високих цін, оскільки емоційна складова може бути базовою при здійсненні споживачем вибору.

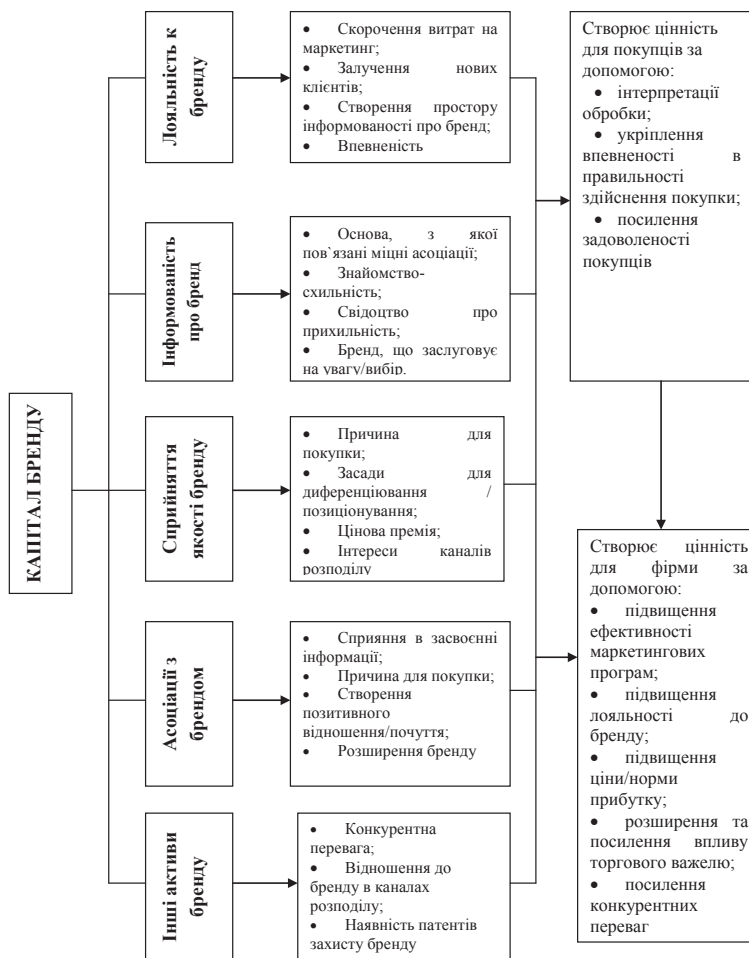


Рис. 1. Схема створення цінності бренду за рахунок складових його капіталу [1, с. 25]

Стратегія позиціонування за співвідношенням «ціна/вигоди самовираження» заснована на використанні потреб споживачів брендів у самовираженні та самореалізації. Згідно, з пірамідою А. Маслоу, ці потреби є потребами більш високого підпорядкування, тому ціна на товари, які їх задовольняють, має бути високою протягом усього життєвого циклу.

Таким чином, останні дві стратегії цінового позиціонування орієнтовані на реалізацію високих цін та направлені на встановлення високої цінової премії для бренду.

Сьогодні технологія цінового позиціонування брендів передбачає формування стратегій позиціонування залежно від двох критеріїв: ступеня преміям-категорії та відносної частки ринку. Ступінь преміям-категорії передбачає встановлення диференційованої цінової премії для різних брендів, а розмір відносної частки ринку регламентує частку, яку повинен охопити бренд. Із цією метою використовується матриця позиціонування бренду (рис. 3).

У матриці передбачені чотири варіанти позиціонування бренду: вибірковий бренд, престижний бренд, доступний бренд і тупиковий бренд. Кожна з представлених ситуацій по-різному впливає на прибутковість і привабливість бренду і вимагає розробки різних цінових стратегій.

Відносна частка ринку, яку займає бренд, по-різному впливає на прибутковість продукту і залежить від того, в якій категорії він знаходиться: у преміум-сегменті або в масовому сегменті. Чим

вище ступінь престижності товару, тим вище рівень прибутковості.



Рис. 3. Матриця позиціонування бренду [8, с. 158]

Кожен варіант позиціонування бренду вимагає розробки різних цінових стратегій за допомогою матриці стратегій розвитку бренду (рис. 4).

Вибірковий бренд. Якщо бренд орієнтований на високу якість і незначну частку ринку, він потрапляє в 1-й квадрант – «вибірковий бренд». Для такого бренду прагнення збільшити ринкову частку за рахунок зниження ціни є небезпечним. Кращою ціновою стратегією для такого бренду є проходження за ціновим лідером і підтримка високої ціни. Можливими стратегіями для такого бренду може бути постійне впровадження інновацій у поєднанні з цільовим маркетингом, який реалізується, як правило, в ринкових нішах.

Ступінь преміум-категорії висока ↓ нижня	Стратегії вибіркового бренду: • високих цін; • цільового маркетингу; • інновацій; • позиціонування за співвідношенням «емоційні вигоди/ціна».	Стратегії престижного бренду: • інновацій; • високих бар'єрів входу на ринок; • позиціонування за співвідношенням «ціна/якість»; • позиціонування за співвідношенням «вигоди самовираження/ціна»; • позиціонування за співвідношенням «емоційні вигоди/ціна».
	Стратегії тупикового бренду: • «збору врожаю» і виходу з ринку; • низьких цін; • перепозиціонування бренду.	Стратегії доступного бренду: • низьких цін; • збиткового лідера. • позиціонування за співвідношенням «ціна/функціональні вигоди».
	Низька	Висока
	Відносна частка ринку	

Рис. 4. Матриця цінових стратегій брендів

Успішні «нішеві» бренди, як правило, залучають невелику кількість споживачів і працюють на підтримку високого ступеню їх лояльності або стають лідерами в широкій товарній категорії. Важливим для таких брендів є їх позиціонування як інноваційних продуктів, за що споживачі будуть готові платити високу ціну. Вибір стратегії для такого бренду необхідно почати з пошуку відповідної ринкової ніші та можливості застосування цільового маркетингу. Високий ступінь преміум-категорії продукту дає компанії змогу заробляти не на обсягах продажів, а на високому рівні рентабельності одиної продукту завдяки значній цінності бренду для цільового сегмента.

Вибіркові бренди можуть підтримувати потрібний рівень прибутковості протягом тривалого періоду часу, однак їх позиції можуть бути порушені, якщо лідер у цьому сегменті прийме рішення знизити ціну. У цьому випадку прибуток такого бренду зменшиться та він перейде з категорії «преміум» у

«масовий» бренд. Тому необхідно приділяти увагу визначенню можливих ризиків для зміни цінової стратегії позиціонування бренду і постійно відстежувати стабільність збереження цінового розриву між брендами різних цінових категорій.

Престижний бренд. Другий квадрант матриці характеризує ситуацію, коли бренд орієнтований на високу якість і на завоювання великої ринкової частки. Для престижного бренду ключовим моментом успіху також є інновації. Споживачі престижних брендів характеризуються високим ступенем лояльності та готовністю платити високі ціни за умови, що інновації спрямовані на атрибути товару, які є основним джерелом цінності для них. Упровадження нових оригінальних товарів може сприяти підтримці лояльності існуючих споживачів і залучати нових. Часто інновації стають головним елементом, який допомагає бренду утримувати свої позиції в конкурентній боротьбі. Другим важливим елементом для підтримки конкурентних переваг престижного бренду є обґрунтована ціна. Для престижних брендів цінове позиціонування може здійснюватися за «емоційними вигодами», які отримує споживач від використання цього товару та позиціонуванням на основі вигід від самовираження. Цей підхід сприяє встановленню більш високої цінової премії на брендові товари.

Підвищення вхідного бар'єру на ринок є третім ключовим моментом успішної стратегії престижного бренду. Одним зі шляхів є розширення асортименту продукції, іншим – ефективно управління каналами розподілу продукції завдяки прямій її доставці в роздрібну мережу і реалізації комунікативних заходів із просування брендівих товарів.

Одним із важливих моментів є ціновий інтервал між категоріями престижного і доступного брендів. Якщо ціновий розрив між брендами є досить істотним, то висока ймовірність появи на цьому ринку ще одного конкурента із середньою ціною. У такій ситуації споживачі будуть більш лояльні до дорогого бренду, якщо його ціна не надто перевищує ціну доступного бренду.

Престижний бренд може втратити лояльність споживачів, якщо ціна на товар буде підніматися без пропозиції нової цінності для покупця або процес інновації занадто сповільниться. До того ж ситуація на ринку може змінитися і товар преміум-сегменту, який має старі характеристики, не буде відповідати очікуванням споживачів на сьогоднішній день. У такій ситуації рівень прибутковості дорогих брендів, як правило, знижується.

Доступний бренд. Доступний бренд орієнтований на привабливу ціну і збільшення частки ринку. Він формує прибуток компанії завдяки нарощуванню обсягів продажів. Стратегіями для такого бренду можуть бути: стратегія низьких цін та стратегія збиткового лідера та стратегія цінового позиціонування за співвідношенням «ціна/функціональні вигоди».

Стратегія низьких цін і стратегія збиткового лідера спрямована на пошук резервів для зниження ціни за рахунок аналізу структури витрат і виключення з них найбільш витратних статей. Основною метою стратегії позиціонування доступного бренду є звуження асортиментного ряду і просування продукції, яка користується найбільшим попиту.

Головним завданням стратегії доступного бренду є концентрація на цінових перевагах, за рахунок функціональних вигід, які мають призвести до збільшення лояльності масового споживача до цього бренду. Сформувавши стійке уявлення споживачів про бренд як про доступний, але функціональний товар, маючи

високий рівень впізнаності бренду і лояльності споживачів, компанія може спробувати перепозиціонувати цей бренд у більш високий ціновий сегмент.

Тупиковий бренд. Якщо бренд орієнтований на низьку ціну і невелику ринкову частку, то він називається тупиковим брендом. Подальше існування на ринку тупикового бренду неможливо без додаткових інвестицій або пере позиціонування, тому стратегіями для тупикового бренду є такі: стратегія «збору врожаю» і виходу з ринку; стратегія низьких цін; стратегія перепозиціонування бренду.

Найскладніше – це перепозиціонування бренду, що неможливо зробити без кардинальних змін у товарі та значних інвестицій. Зниження ціни можливе за умови, що це мультибренд, і така ситуація дає змогу перенаправити витрати на всі інші бренди, зменшуючи таким чином собівартість продукту. Наприклад, пропозиція поширення портфеля продуктів із різними брендами через одних і тих же дистриб'юторів. Інша можливість – економія на масштабах, коли в замовлення одночасно включають всі бренди з невеликою часткою ринку.

Формування технології цінового позиціонування може здійснюватися в формі спільного брендингу, під яким розуміють спільний проект, створений для просування інтересів обох сторін у рамках стратегічного плану. Розрізняють чотири рівня спільного брендингу: спільний брендинг для досягнення обізнаності, спільний брендинг для просування цінності; спільний компонентний брендинг; доповнююча компетенція.

Реалізація другого рівня спільного брендингу повинна передбачати створення технології цінового позиціонування бренду. На нашу думку, технологія цінового позиціонування повинна розглядатися на першому рівні, оскільки першим етапом брендингу повинно стати створення цінності бренду, а потім інформування про нього споживачів та створення певного рівня обізнаності про бренд.

Висновки. У результаті проведеного аналізу визначено елементи створення капіталу бренду

та проаналізовані складові елементи формування цінності бренду. Головне місце серед основних елементів створення цінності належить ціновій складовій. У контексті цього підходу було запропоновано цінові стратегії позиціонування брендів у поєднанні з функціональними, емоційними вигодами та вигодами самовираження. Вдосконалено матрицю цінових стратегій брендів та визначено місце створення цінності бренду на першому рівні його формування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / А. Аакер. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
2. Астапова Г.В., Чукурна О.П. Класифікація методів оцінки вартості бренду / Г.В. Астапова, О.П. Чукурна // Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці». – Київ: НАУ, 2011. – Вип. 39. – С. 165–174.
3. Методологические основы оценки стоимости бренда / Т. Бурцева, Л. Кузнецова, Н. Миронова // Маркетинг. – 2009. – № 3 (106). – С. 15–21.
4. Гвоздецкая И. Методы оценки стоимости брендов / И. Гвоздецкая // Маркетинг. – 2009. – № 3 (106). – С. 12–17.
5. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К.Л. Келлер. – М.: Вильямс, 2005.
6. Лепла Ф., Джозеф Д. Стратегии развития бренда. Оригинальный практический инструментарий для лидерства вашего бренда / Ф. Лепла, В. Сьюзен, М. Лили [и др.]; пер. с англ. под ред. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 384 с.
7. Технологія брендингу страхової компанії / М.А. Окландер, Л.В. Новошинська, О.П. Чукурна // Економіст. – 2012. – № 11 – С. 39–43.
8. Окландер М.А., Чукурна Е.П. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / М.А. Окландер, О.П. Чукурна. – Київ: ЦУЛ, 2012. – 222 с.
9. Пашутин С.Б. Нечеткая логика оценки стоимости бренда / С.Б. Пашутин // Маркетинг. – 2009. – № 3 (106).
10. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать, контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолш; пер. с англ. – М.: Дело, 2000.

УДК 334

Ювженко В.О.*студентка**Одеського національного політехнічного університету***Журан О.А.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій**Одеського національного політехнічного університету*

ВПЛИВ УПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті розкрито сутність ERP-систем, які використовуються по всьому світу на багатьох підприємствах. Подібні системи сприяють значному підвищенню ефективності роботи компанії, а також забезпечують постійний контроль усіх операцій у реальному часі. Розглянуто необхідні умови для впровадження даної системи, а також труднощі, які можуть з'явитися при його спробі.

Ключові слова: ERP-система, ефективність, підприємство, управління, планування.

Ювженко В.А., Журан Е.А. ВЛИЯНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

В статье раскрыта сущность ERP-систем, которые используются по всему миру на многих предприятиях. Подобные системы способствуют значительному повышению эффективности работы компании, а также обеспечивают постоянный контроль всех операций в реальном времени. Рассмотрены необходимые условия для внедрения данной системы, а также трудности, которые могут возникнуть при его попытке.

Ключевые слова: ERP-система, эффективность, предприятие, управление, планирование.

Yuvzhenko V.O., Zhuran O.A. INFLUENCE OF THE ERP SYSTEMS IMPLEMENTATION ON THE EFFECTIVE MANAGEMENT AT UKRAINIAN ENTERPRISES

This article reveals the essence of ERP-systems, which are used worldwide at many enterprises. Such systems greatly increase the efficiency of the company and provide constant monitoring of all operations in real time. The necessary conditions and difficulties of the system's implementation were considered.

Keywords: ERP-system, efficiency, enterprise, management, planning.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання, адміністративно-командна система та ідеологія господарювання прийшли в протиріччя з вимогами розвитку виробничих сил. Ці протиріччя вдалося подолати тільки тим підприємствам, які дуже швидко переорієнтувались на нові методи управління. У реальному управлінні дуже важливою стає постать керівника, який поєднує талант і наукові знання, досягаючи бажаних результатів на практиці.

Наразі економіка України знаходиться у кризовому стані. Це зумовлено затягнутим перехідним періодом до ринкових умов господарювання, політичними подіями. Як наслідок, можна спостерігати значний спад об'ємів виробництва, нестабільність національної валюти, зростання кількості безробітних та зниження рівня життя українців.

Оскільки економіка розвивається циклічно, то за спадом обов'язково буде зростання. Дуже важливо, якими зусиллями буде досягнуте це зростання, тому ефективність управління має таке ж значення сьогодні, як і багато років тому, коли технічний рівень виробництва був низьким, а рівень знань про невдалий менеджмент тільки формувався.

Одна з особливостей сучасного менеджменту, як не парадоксально, пов'язана з поверненням до більш простого – розуміння значення матеріально-технічної бази виробництва на основі автоматизації та комп'ютеризації. Сьогодні без комп'ютерних знань неможливо здійснювати ефективне управління. Неможливо недооцінювати важливість новітнього програмного забезпечення. Саме тому однією з важливих проблем є переконання керівників щодо необхідності впровадження сучасних ERP-технологій, які підвищують ефективність управління та допомагають оптимізувати діяльність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впровадження ERP-систем активно досліджують науковці за кордоном, адже рівень технічного оснащення в багатьох країнах сягнув небувалих висот. Створені дослідні інститути та видання, які займаються вивченням та аналізом статистичних даних, що стосуються систем планування ресурсів. Серед вітчизняних та зарубіжних учених ERP-системам присвятили свої наукові праці А.П. Борсуков, Є.М. Зуєва, І.В. Кальницька, Д.В. Карпова, Д. Любовіна, П. Михайлов, М. Попова, Ж.А. Пророчук, В.Я. Цветков, О.В. Кириченко, В.А. Савенков, Ф. Джозеф, Лі Данг, Е.Дж. Умбл, Р. Рональд, Д. О'Лірі, Дж. Х'юнтон, Р. Постон та ін.

Мета статті полягає у дослідженні значення та впливу ERP-систем на ефективність управління підприємством, виявленні основного позитивного ефекту від їх застосування, а також переконанні сучасного керівника в необхідності впровадження системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні важко знайти підприємство, на якому б не застосовувалися інформаційні системи для управління господарською діяльністю. Проте, як правило, комп'ютеризація охоплює лише окремі сфери управління.

Наразі спостерігається тенденція активного впровадження ERP-систем у діяльність різноманітних компаній. ERP (Enterprise Resource Planning) – це комплексні програмні продукти, які мають за мету ефективне управління підприємством. Вони допомагають планувати ресурси та процеси, які відбуваються в компанії. Система має бути спроектована таким чином, щоб обслуговувати потреби всіх підрозділів компанії та отримувати необхідну інформацію у найбільш короткий строк.

Якщо підприємство складається з кількох підрозділів, краще, щоб кожен із них мав власну систему, яка створена для вирішення саме його завдань. Своєю чергою, ERP-система веде єдину базу даних. Як наслідок, інформація стає більш доступною, а підрозділи мають можливість швидко та легко обмінюватися нею.

Комплексна інформаційна система управління підприємством (ERP) – це найважливіший і незамінний інструмент ефективного управління його ресурсами. Зараз практично всі сучасні системи управління виробництвом базуються на концепції комплексної інформаційної системи управління компанією ERP. Концепція ERP знайшла широке застосування, оскільки планування ресурсів дає змогу скоротити час випуску продукції, знизити рівень товарно-матеріальних запасів, поліпшити зворотний зв'язок зі споживачем, скоротити адміністративний апарат. Стандарт ERP дав змогу об'єднати всі ресурси підприємства і підвищити ефективність управління ними [1].

Найбільш поширеними в Україні системами класу ERP є SAP R/3, Oracle Applications, Baan, «Галактика», «Парус», «1С: Підприємство 8».

Єдина система для управління ресурсами компанії може надати підприємству переваги в організації ефективного управління компанією, сприяти підвищенню швидкості реакції на зміни навколишнього середовища та якості обслуговування клієнтів.

За даними незалежних інформаційних агентств, при правильному, ретельно спланованому впровадженні компанії можуть домогтися дійсно значущих результатів [2]:

- зниження операційних і управлінських витрат на 15%;
- економії оборотних коштів на 2%;
- зменшення циклу реалізації на 25%;
- зниження комерційних витрат на 35%;
- зниження страхового рівня складських запасів на 20%;
- зменшення дебіторської заборгованості на 12%;
- збільшення оборотності коштів у розрахунках на 25%;
- збільшення оборотності матеріальних запасів на 30%;
- поліпшення утилізації основних фондів 30%.

Процес упровадження системи складається з таких етапів [3]:

- аналіз і дослідження підприємства, визначення проблем і потреб;
- формалізація бізнес-процесів для системи управління;
- постановка завдання;
- визначення кількості необхідного ТЗ і ПЗ;
- формування системи, внесення даних;
- підготовка до експлуатації і навчання користувачів;
- запуск і тестова експлуатація (1–3 міс.) у реальних умовах роботи.

У майбутньому існуючу ERP-систему можна буде удосконалювати, додаючи нові необхідні модулі для збільшення функціональних можливостей.

Однак, є важливе питання: що може завадити впровадженню ERP-системи? Причин може бути багато, але їх можна умовно об'єднати у чотири групи [4]:

- управління проектом (відсутність чітких очікувань і цілей, відсутність спільного бачення справи, нереалістичний бюджет, неадекватне використання ресурсів, нереалістичні терміни);

- організаційні причини («людський фактор» – нестача людських ресурсів, опір змінам, звиклість до «старих» процесів, невиконання зобов'язань топ-менеджерами, нереалістичні очікування вигоди, невідповідне навчання персоналу, неправильно підібране ПЗ);

- неадекватне визначення вимог проекту;
- поганий вибір платформи для ERP.

Під час упровадження ERP-системи завжди очікується і планується, що система принесе бізнесу низку переваг порівняно з колишнім станом, будь то збільшення прибутковості, зниження витрат або щось інше. Однак очевидним залишається той факт, що впровадження ERP-систем вагомо впливає на ефективність діяльності підприємства. За дослідженнями компанії Panorama, керівники підприємств відмітили, що їм довелося спостерігати такі вигоди (рис. 1) [5]:

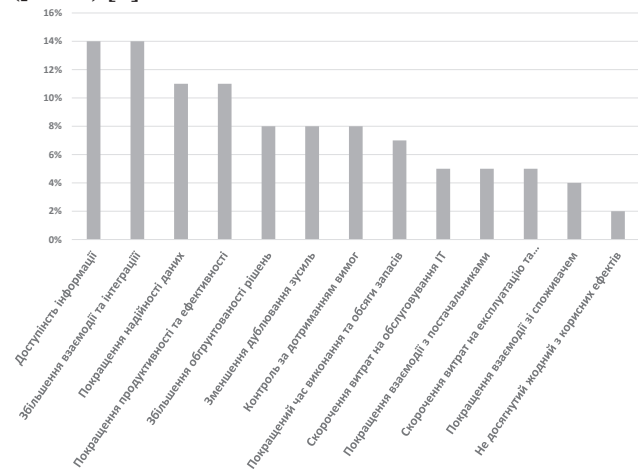


Рис. 1. Досягнутий корисний ефект після впровадження ERP за критеріями, % опитаних керівників підприємств

На рис. 1 можна спостерігати, що найчастіше зазначені корисні ефекти після впровадження ERP – це доступність інформації та збільшення взаємодії та інтеграції між підрозділами фірми. Лише 2% респондентів вважають, що система не сприяла жодному покращанню стану підприємства.

Кількісно вимірні економічні вигоди, які отримує підприємство в результаті впровадження ERP-системи, полягають, головним чином, в такому:

1. Пряме збільшення обсягу реалізації товарів і послуг. Причиною є підвищення якості обслуговування клієнтів. Основні функції, що зумовлюють дане поліпшення, – автоматизований прийом замовлень, скорочення термінів доставки.

2. Збільшення оборотності коштів в розрахунках. Не секрет, що оборотність капіталу у великих компаніях значно знижується через несвоєчасне погашення заборгованості клієнтами, і часто в цій несвоєчасності винні тільки менеджери компанії, що забувають вчасно виставити рахунок або нагадати, що підійшли строки платежу. Тому впровадження ERP-систем, які в переважній більшості випадків включають підсистему обліку взаєморозрахунків з клієнтами, дають змогу різко знизити кількість таких випадків. За рахунок того, що ERP-система дає змогу прогнозувати рух грошових коштів, стає можливим відстежувати дефіцит готівкових коштів в онлайн-режимі регулярно. До того ж можна завчасно відстежити виникнення надлишкових фінансових ресурсів та інвестувати їх у різні напрями діяльності підприємства.

3. Зниження трудовитрат на створення документів і, як наслідок, збільшення продуктивності праці керуючого персоналу. Як правило, ERP-система дає змогу швидко і чітко підготувати акт на основі договору, рахунок на основі акту, платіжне доручення на основі виставленого рахунку і т.д. У результаті з'являється відчутний ефект від зниження трудовитрат на рутинні операції. Крім того, скорочується чисельність персоналу, зайнятого підготовкою звітів. ERP-система контролю забезпечує аналітиків і управлінців інструментами для самостійного створення звітів і запитів на основі потреб, що виникають на підприємстві.

4. Зниження рівня запасів на складах.

Це відбувається завдяки застосуванню системи управління запасами та використанню оптимізаційного алгоритму. Рівень запасів можна оперативного відстежити в режимі та зорієнтуватися в управлінні замовленнями та поставками.

5. Зменшення виробничого браку. Під час впровадження підсистеми управління технічним процесом основного виробництва зазвичай обов'язково проводиться контроль якості. Завдяки цьому відбувається помітне поліпшення системи контролю якості на підприємстві, у результаті знижується відсоток бракованої продукції.

6. Скорочення виробничих і транспортно-заготівельних витрат. Відбувається завдяки впровадженню методів управлінського аналізу і планування витрат, що використовують алгоритми оптимізації запасів, планування логістичних ланцюжків (у тому числі внутрішніх), контролю витрат за центрами відповідальності.

Підвищуючи культуру управління, ERP-система допомагає підприємству будувати вигідні відношення з потенційними партнерами, інвесторами і аудиторами. Власники кредитних ресурсів зацікавлені в тому, щоб певна частка інвестицій витрачалася на технології. Наявність ERP-системи світового класу може значно підвищити рейтинг компанії в очах потенційних інвесторів, сприяє її позиціонуванню як відкритого господарюючого суб'єкта.

Безперечно, ERP-системи мають низку переваг. Вони сприяють прискоренню виконання певних видів робіт (таких, як обробка замовлень, розрахунок фінансових показників, створення звітів, зведення балансу). Після впровадження системи керівник може оперативного приймати управлінські рішення завдяки наявності повної, достовірної інформації, що зберігається у єдиній базі даних. Спостерігається скорочення часу на виконання

рутинних робіт, що, своєю чергою, сприяє збільшенню часу для проведення аналітичної роботи. Також з'являється можливість скоротити кількість працівників низької кваліфікації.

Фінансовий ефект полягає у підвищенні якості управління закупками сировини і відвантаженням готової продукції, а також у зменшенні виробничих запасів відповідно до реальних потреб підприємства.

Висновки. Впровадження ERP-системи на підприємстві автоматизує та спрощує процес управління складськими запасами, а також оптимізує обробку архівних даних та внутрішніх бізнес-процесів. Це дає змогу звільнити менеджерів від рутинної роботи. Як наслідок, можна очікувати підвищення ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності.

Великим та середнім промисловим підприємствам варто звернути увагу на ERP-системи та впровадити сучасні західні стандарти, використовуючи досвід, який роками накопичували розробники. Для українських підприємств оптимальним шляхом буде перебудувати свої господарські процеси відповідно до алгоритмів, запропонованих в ERP-системах. Вони є досить гнучкими та можуть бути вдало впроваджені на підприємствах, які вже давно працюють на ринку, але потребують проведення реструктуризації існуючих бізнес-процесів.

Однак відкритим залишається питання щодо вираження ефекту від впровадження ERP-систем у цифрах. Наразі цей ефект може бути оцінений лише експертним шляхом, тому необхідно розробити низку показників, які дадуть змогу управлінцям оцінити всі переваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гушко С.В. Информационные системы управления предприятием / С.В. Гушко // Культура народов Причерноморья – 2005. – № 65. – С. 34–36.
2. Харченко Ю.А. Аналіз сучасних систем управління ресурсами підприємства / Ю.А. Харченко // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. – № 83. – С. 103–110.
3. Что мешает внедрить ERP-систему и как с этим бороться? / Про бизнес. – 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://probusiness.by/management/1001-chto-meshaet-vnedrit-erp-sistemu-i-kak-s-etim-borotsya.html>.
4. A Panorama Consulting Solutions Research Report, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://go.panoramaconsulting.com/rs/panoramaconsulting/images/2015%20ERP%20Report.pdf>.
5. Эффективность внедрения ERP-системы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://citforum.ru/consulting/ERP/atktco.shtml>.

УДК 631.15:65

Ярмак М.Р.

здобувач

Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню особливостей управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств, визначено напрями підвищення його ефективності. Побудовано механізм підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства, розкрито зміст його елементів.

Ключові слова: управління конкурентоспроможністю, ефективність, сільськогосподарське підприємство, життєвий цикл, механізм.

Ярмак М.Р. МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей управления конкурентоспособностью сельскохозяйственных предприятий, определены направления повышения его эффективности. Построен механизм повышения эффективности управления конкурентоспособностью сельскохозяйственного предприятия, раскрыто содержание его элементов.

Ключевые слова: управление конкурентоспособностью, эффективность, сельскохозяйственное предприятие, жизненный цикл, механизм.

Yarmak M.R. AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVE ABILITY MANAGEMENT EFFICIENCY IMPROVEMENT MECHANISM

The article describes the issue of management of agricultural enterprises competitive ability, the areas of improvement of enterprisecompetitive abilitymanagement efficiency. The agricultural enterprise competitive ability management efficiency improvement mechanism was formed and revealed the content of itelements.

Keywords: competitive ability management, efficiency, agricultural enterprise, life cycle, mechanism.

Постановка проблеми. В аналітичній доповіді до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році» [1, с. 288–291] серед основних системних перешкод, які не вдалося подолати протягом тривалого періоду реформування сільськогосподарської галузі, поряд із незавершеністю земельної реформи, галузевою незбалансованістю сільськогосподарства, неефективним використанням ресурсного потенціалу аграрного сектору, дефіцитом фінансових ресурсів, відставанням розвитку системи аграрної логістики від потреб ринку, недостатнім рівнем розвитку соціальної інфраструктури на селі та низькою якістю життя сільського населення визначено невідповідність української сільськогосподарської та харчової продукції європейським стандартам. Це є стримуючим фактором постачання продукції на ринки ЄС та свідчить про те, що вітчизняні аграрії є менш конкурентоспроможними, ніж іноземні товаровиробники сертифікованої сільськогосподарської продукції, створеної із використанням технічних регламентів. До того ж тенденція зменшення експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції (на 2 365 898,4 млн. дол., або на 14% [2]), яка спостерігається протягом 2013–2015 рр., зумовлена дестабілізуючим впливом розгорнутих політичних конфліктів та коливанням курсів валют, вимагає нарощення експортного потенціалу за рахунок підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств і забезпечення відповідної стандарт якості вітчизняної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств присвячено наукові праці таких вітчизняних науковців, як: Н.О. Ботвіна [3], І.В. Гуторова [4], Т.П. Добрунік [5], Л.А. Євчук [6], І.Ф. Ємельянова [7], О.А. Нужна [8], В.В. Олійник [9], Л.В. Прокопець [10], А.О. Шепіцен [11],

О.О. Школьнік [12] та ін. Дослідники у своїх напрацюваннях роблять наголос на особливостях формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [4], удосконаленні методичних підходів та організаційно-економічних механізмів її забезпечення та підвищення рівня [3; 5; 7–10; 12], розробленні стратегій конкурентоспроможності [6; 11]. Не зменшуючи теоретико-практичної значимості існуючих ґрунтовних доробків, викладених в [3–12], сьогодні бракує комплексних досліджень щодо підвищення ефективності управлінських рішень для забезпечення бажаного рівня конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Мета статті полягає у розробленні механізму підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автори [13, с. 52; 14] зазначають, що управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає створення конкурентних переваг у всіх сферах діяльності підприємства. При цьому О.Д. Вайсман [14] зауважує, що формування конкурентних переваг у поточному періоді та довгостроковій перспективі відбувається за рахунок ефективного використання ресурсів та взаємодії з основними контрагентами за умови збереження фінансової стійкості та зростання вартості бізнесу підприємства.

Деяко обмеженою з точки зору охоплення управлінських функцій є авторська позиція [15], згідно з якою зміст управління конкурентоспроможністю підприємства розкривається в контексті його зв'язку зі стратегічним плануванням. Дослідники [16] роблять висновок, що проблему управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно розглядати з позиції системного підходу; на їх думку, врахування ресурсозабезпеченості і результатів ресурсокористування дає змогу визначити послідовність дій щодо забезпечення внутрішніх процесів управління конкурентоспромож-

ністю підприємства та зовнішніх факторів впливу на їх реалізацію. У [17, с. 228] зроблено наголос на тому, що під час управління конкурентоспроможністю підприємства необхідним є здійснення постійного та цілеспрямованого впливу на фактори та умови, що впливають саме на створення якісної продукції.

Аналізуючи розглянуті позиції дослідників [14–17] щодо розкриття змісту та особливостей управління конкурентоспроможністю підприємства, слід звернути увагу на такі ключові аспекти його реалізації: управління конкурентоспроможністю підприємства спрямоване на розвиток конкурентних переваг; пов'язане із формуванням та ефективністю використання ресурсного забезпечення; охоплює велику кількість внутрішніх процесів, зокрема управління конкурентоспроможністю продукції, та зовнішніх факторів, що на них впливають.

Ефективність управління конкурентоспроможністю підприємства зумовлена великою кількістю факторів, у тому числі раціональністю формування механізму її забезпечення. Питання розроблення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств, у тому числі сільськогосподарських, було розвинуто у таких наукових працях [12; 14; 18–25]. Так, наприклад, у [18] зазначено, що механізм управління конкурентоспроможністю підприємства АПК має забезпечити комплексну підтримку розвитку його конкурентоспроможності, бути адекватним сучасним вимогам, враховувати динаміку кон'юнктури ринку, створювати можливості для гнучкого і швидкого ухвалення управлінських рішень. Автором [19, с. 66] зроблено наголос на тому, що механізм управління конкурентоспроможністю підприємства повинен поєднувати технічні, економічні, соціальні, психологічні, правові, комерційні та організаційні аспекти його діяльності.

У наукових джерелах механізм управління конкурентоспроможністю підприємства визначено як: сукупність структурних підрозділів підприємства, взаємодія яких за відповідного управлінського впливу забезпечує досягнення мети або необхідного результату цього впливу [14];

систему організаційних, технологічних, економічних важелів та методів управління, які в процесі взаємодії і взаємозв'язку забезпечують стійкість підприємства та його розвиток у довгостроковій перспективі [18];

систему досягнення цілей управління конкурентоспроможністю, що забезпечують необхідний кінцевий результат [20, с. 104];

сукупність організаційних, правових і економічних методів і важелів, які у взаємодії забезпечують реалізацію комплексних цільових програм і планів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства [21; 22, с. 97];

сукупність засобів та методів створення системи цілісного управління розвитком підприємства та результатами його діяльності, спрямованого на довгострокове забезпечення його конкурентних позицій на ринку [23];

сукупність ресурсів, методів, засобів, інструментів і важелів впливу на ринкові процеси, які застосовуються керівними органами всіх ієрархічних рівнів для досягнення цілей економічного розвитку елемента економічної системи [24].

Слід звернути увагу, що найчастіше зміст механізму управління конкурентоспроможністю підприємства розкривається в контексті його елементів та являє собою сукупність інструментів та засобів впливу на складові забезпечення конкурентоспро-

можності підприємства та підвищення її рівня. Саме цей факт зумовлює дублювання окремих елементів та їх змістовного наповнення, запропонованих дослідниками [3; 6–8; 12; 14; 18; 20–29], механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства [12; 14; 18; 20–25], її забезпечення [6; 8; 26], підвищення рівня [3; 7; 27], а також механізму формування конкурентних переваг [28] та конкурентної стратегії [29] підприємства.

До головних елементів механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, згідно з науковими джерелами [3; 6–8; 12; 14; 18; 20–29] слід відносити: суб'єкт та об'єкт управління, організаційну структуру, функції, методи та засоби (економічні, організаційні, технологічні та правові важелі, інструментарій) управління, цілі, концепцію, загальну стратегію, принципи, забезпечення (нормативно-правове, методичне, наукове), управлінські рішення, ресурси, фактори впливу на конкурентоспроможність.

Деяко інші підходи до формування механізмів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства та підвищення її рівня подано, наприклад, у роботі Л.А. Євчук [6, с. 4]. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств базується на застосуванні сучасних прогресивних інноваційних технологій діяльності в таких функціональних сферах: матеріально-технічне постачання, виробництво, маркетинг, фінанси та управління персоналом. Н.О. Ботвіна [3, с. 11] зазначає, що організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств повинен включати заходи державної підтримки вітчизняних товаровиробників на рівні нормативно-законодавчого забезпечення; бюджетної підтримки; цінову політику на продовольчі товари; фінансово-кредитне забезпечення та податкове регулювання основної діяльності й аграрної інфраструктури; стандартизацію якості сировини та готової продукції; моніторинг аграрного ринку та маркетингові стратегії підвищення конкурентоспроможності. До економічних механізмів забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств О.А. Нужною [8, с. 12] віднесено механізми оподаткування, кредитування, ціноутворення, маркетингового забезпечення сільського господарства.

У цілому проведений аналіз підходів до формування та складу розглянутих механізмів дав змогу визначити такі елементи механізму підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства: суб'єкт та об'єкт, цілі, функції та принципи управління, напрямки, забезпечення, управлінські рішення, фактори впливу на конкурентоспроможність. Оскільки інструменти виражають дію методів управління конкурентоспроможністю підприємства, а важелі регулювання його реалізації визначаються факторами впливу на конкурентоспроможність, для уникнення дублювання інформації у механізмі пропонується скоротити перелік його елементів. При цьому слід зауважити, що використання управлінських інструментів та їх розподіл для стратегічного і тактичного рівнів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства доцільно визначити як напрям підвищення ефективності даного процесу. Обґрунтованість такого висновку визначається проведеним аналізом наукових досліджень [3; 4; 14; 20; 31–48], в яких висвітлено рекомендації щодо підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства. Крім використання нових інструментів управління [27; 31;

35; 38; 45], як узагальнюючі напрями підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства у [3; 4; 14; 20; 31–48] також визначено: розвиток інноваційної діяльності, залучення інвестицій, підвищення рівня кваліфікації персоналу, розвиток компетенцій та інтелектуалізація праці персоналу, розроблення мотиваційних механізмів стимулювання працівників, безперервне вдосконалення виробництва та продукції, у тому числі за рахунок технічної й технологічної модернізації, розвиток маркетингової діяльності та каналів збуту, застосування методів стратегічного управління, контролю та самоорганізації, формування системи якості продукції на підприємстві, орієнтованість на потреби споживачів, ефективне використання резервів підприємства, використання консалтингу, поглиблення інтеграційних зв'язків, структурну перебудову підприємства та ін.

Оскільки маркетингова діяльність сільськогосподарського підприємства орієнтована на дослідження аграрного ринку, а для її реалізації використовуються різні управлінські інструменти, доцільно дані напрями підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства об'єднати в один. До того ж здійснення безперервного вдосконалення виробництва як одного із напрямів підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства потребує значних обсягів фінансових ресурсів, внутрішні джерела поповнення яких не забезпечують можливості акумулювання необхідного їх обсягу. За таких умов для фінансування модернізації виробництва виникає необхідність залучення додаткових ресурсів через механізми інвестування.

Серед розглянутих напрямів підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства найбільш розповсюдженим є впровадження інновацій. Це зумовлено тим, що розвиток інноваційної діяльності розкриває нові можливості перед підприємством. Зокрема, як зазначає російський дослідник О.Ю. Пекшев [49, с. 8], організаційно-економічне та технологічне оновлення процесу виробництва продукції, що відбувається в результаті використання інновацій, забезпечує інтенсифікацію та підвищення ефективності виробництва сільськогосподарського підприємства. До позитивних змін від впровадження інновацій у діяльність сільськогосподарських підприємств також можна віднести: підвищення врожайності культур; підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; економію виробничих ресурсів; підвищення рентабельності діяльності підприємства; впровадження енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій [50, с. 131].

А.Ю. Пекшев [49, с. 8] зауважує, що для аграрного сектору характерна специфічна інноваційна інфраструктура, а інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств має низку принципів відмінностей від інших галузей народного господарства (зональні умови виробництва, біологічна основа галузі, сезонний характер виробництва). М.А. Мартинюк та Т.М. Ратошник [51, с. 95] до основних особливостей інноваційних процесів у сільському господарстві відносять: тривалий процес розробки; переважно покращувальний характер; дослідження живих організмів; провідне місце в їх реалізації належить науково-дослідним установам; залежність від природно-кліматичних умов.

Г.Р. Руденко [50, с. 129], М.А. Мартинюк та Т.М. Ратошник [51, с. 95], А.Ю. Юрченко, Т.В. Устик [52, с. 277] зазначають, що метою іннова-

ційної діяльності у сільському господарстві є забезпечення постійного використання сучасних моделей інформаційних технологій, більш досконалих технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, виведення нових сортів культур рослин і порід тварин. Виходячи з цього, Г.Р. Руденко [50, с. 129] розглядає такі напрями інноваційної діяльності: інновації у сфері людського фактора, інновації у сфері біологічного фактора та інновації у сфері техногенного фактора.

Результативність використання інновацій та освоєння прогресивних технологій ведення агробізнесу визначається ступенем обізнаності керівництва сільськогосподарського підприємства та ефективністю реалізованого комплексу заходів, спрямованих на розвиток компетенцій персоналу. Це зумовлено тим, що впровадження нововведень на підприємстві підвищує вимоги до працівників, зокрема покращання їх професійних характеристик, та потребує трансформації компетенцій. У [52, с. 274] зазначено, що сучасну інноваційну політику здатні забезпечити тільки кваліфіковані кадри, які повинні володіти знаннями в галузі правової охорони і використання інтелектуальної власності, вміти прогнозувати інноваційний потенціал та бути в курсі всього процесу просування інноваційних технологій на ринку.

Розвиток компетенцій персоналу в [53] запропоновано здійснювати через врахування факторів впливу, які об'єднано у такі групи: функціональні фактори (характеристика робочих місць, задоволеність роботою, усвідомлення своєї ролі, конфлікти і перевантаження на роботі), організаційні (робоча атмосфера, мотивація праці, поведінка керівника, ступінь централізації, ставлення до співробітників) і незалежні (якість роботи, перевага). Автори [54, с. 56] розвиток компетенцій персоналу пропонують здійснювати на основі навчання, а в [55, с. 36] – за рахунок підвищення його відповідальності та кваліфікації.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що для розвитку компетенцій як сукупності знань, умінь та навичок, якими повинен володіти персонал підприємства, насамперед необхідним є: залучення працівників до процесу розроблення нових підходів для вдосконалення виробництва та реалізації продукції та управління підприємством у цілому; здійснення безперервного підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників; трансфер знань між працівниками різних підрозділів підприємства; впровадження мотиваційних механізмів та покращання умов праці для персоналу.

Крім розглянутих напрямів підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства, використання яких, на думку автора, має забезпечити його позитивний розвиток, пропонується використовувати положення теорії життєвих циклів та виробляти підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства залежно від стадії його життєвого циклу. Таке твердження обґрунтовується наявністю внутрішніх перетворень, що відбуваються на різних стадіях життєвого циклу підприємства практично в усіх сферах його діяльності, та відповідною зміною за їх результатами основних показників розвитку підприємства (рівня фінансової стійкості та ліквідності, ділової активності на ринку, інтенсивності виробництва та конкурентоспроможності продукції, інвестиційної привабливості, ефективності менеджменту та маркетингу, продуктивності праці персоналу, раціональності формування організаційної структури та ін.), які визначають або впливають на його конкурентоспроможність.

Також слід звернути увагу, що між запропонованими узагальненими напрямками підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства (впровадження інновацій, використання інструментів стратегічного й тактичного управління конкурентоспроможністю, залучення інвестицій для модернізації виробництва сільськогосподарської продукції, розвиток компетенцій персоналу та управління конкурентоспромож-

ністю підприємства залежно від стадії його життєвого циклу) існують певні зв'язки. Так, підвищення компетентності персоналу впливає на ефективність впровадження інновацій та використання інструментарію управління конкурентоспроможністю на стратегічному і тактичному рівнях, вибір якого, своєю чергою, зумовлюється стадією життєвого циклу, на якій знаходиться підприємство. Додатково залучені інвестиційні ресурси є джерелом нових можливостей



Рис. 1. Схема механізму підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства

щодо впровадження нововведень у виробничу діяльність підприємства.

Обґрунтування складу елементів з урахуванням взаємозв'язків між ними дало змогу побудувати механізм підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства (рис. 1), функціонування якого здійснюється на основі нормативно-правового, інформаційного та ресурсного забезпечення. При цьому необхідно звернути увагу, що саме ефективне використання наявних у підприємства ресурсів (природних, фінансових, матеріальних, кадрових та ін.) уможливило підтримання існуючих та здобуття нових конкурентних переваг і дає змогу забезпечувати економічний, соціальний та екологічний розвиток підприємства. До того ж використання сільськогосподарськими підприємствами у своїй діяльності природних ресурсів, зокрема земельних, є специфічною характеристикою підприємств даної галузі народного господарства.

Виходячи з логіки побудованого механізму (рис. 1), для забезпечення досягнення мети управління конкурентоспроможністю підприємства його керівництвом та працівниками маркетингового відділу повинні бути ухвалені правильні управлінські рішення щодо підвищення ефективності даного процесу, що пропонується здійснювати за окремими напрямками. До того ж якісне виконання визначених функцій (оцінки, планування, організації, контролю та регулювання) та дотримання принципів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства, що реалізуються в процесі розроблення та впровадження управлінських рішень, сприяє підвищенню його ефективності. Якщо функції управління конкурентоспроможністю підприємства більшою мірою є стандартними, кількість та склад принципів у сучасних наукових дослідженнях є різними.

На нашу думку, управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства з урахуванням необхідності підвищення його ефективності необхідно реалізувати на основі таких принципів:

системності (розгляд конкурентоспроможності підприємства як системи та як частини систем вищого рівня (конкурентоспроможності регіону, країни));

комплексності (розроблення комплексних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства (у тому числі й до її оцінки) з урахуванням факторів впливу на реалізацію даного процесу);

зворотного зв'язку та гнучкості (коригування управлінських рішень відповідно до зовнішніх збурень та внутрішніх змін у діяльності підприємства);

ринкової орієнтації (орієнтованість на результати аналізу ринкової ситуації, порівняння власної діяльності з діяльністю конкурентів);

безперервності (управління конкурентоспроможністю підприємства відбувається на постійній основі);

альтернативності (вироблення варіативних управлінських рішень та вибір найбільш раціональних із них);

підпорядкованості або ієрархічності (забезпечення узгодженості цілей управління конкурентоспроможністю підприємства та заходів їх досягнення із загальнокорпоративними);

цілеспрямованості (управління конкурентоспроможністю підприємства здійснюється за системою обґрунтованих та взаємопов'язаних стратегічних і тактичних цілей);

інноваційності (використання інноваційних розробок для забезпечення конкурентоспроможності підприємства);

збалансованості (збалансування інтересів найбільш впливових зацікавлених сторін під час форму-

лювання цілей управління конкурентоспроможністю підприємства);

попередження (завчасна нейтралізація негативного впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на ефективність управління конкурентоспроможністю підприємства);

достовірності інформації (використання достовірної та перевіреної інформації);

циклічності (врахування стадії життєвого циклу підприємства під час розроблення підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства).

Досить важливим завданням під час управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства, якому також має бути приділено значну увагу, є визначення та врахування впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства зовнішніх та внутрішніх факторів. При цьому слід зважати на те, що фактори зовнішнього походження є некерованими, і тому кліматичні умови, державне регулювання аграрного сектора, політичні, соціальні, економічні фактори впливу повинні бути враховані під час розроблення та реалізації конкурентної стратегії.

Висновки. Побудований механізм має такі характеристики та відмінні риси: основними його елементами визначено суб'єкт та об'єкт, мету, функції та принципи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства, забезпечення (інформаційне, нормативно-правове та ресурсне), фактори впливу на конкурентоспроможність, управлінські рішення, напрями підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства; на відміну від існуючих, у розробленому механізмі зроблено наголос на управлінському впливі керуючої підсистеми на підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства (через реалізацію функцій та принципів управління конкурентоспроможністю) за такими напрямками: впровадження інновацій (використання досконалих технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, виведення нових сортів культур рослин і порід тварин), використання інструментів стратегічного і тактичного управління конкурентоспроможності, залучення інвестицій для модернізації виробництва сільськогосподарської продукції, розвиток компетенцій персоналу та управління конкурентоспроможністю підприємства залежно від стадії його життєвого циклу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015. – 684 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Ботвіна Н.О. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Н.О. Ботвіна. – Сімферополь, 2008. – 19 с.
4. Гуторова І.В. Формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / І.В. Гуторова. – Х., 2010. – 20 с.
5. Добрунік Т.П. Підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств регіонального АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Т.П. Добрунік. – Миколаїв, 2008. – 16 с.
6. Євчук Л.А. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04 / Л.А. Євчук. – Миколаїв, 2010. – 36 с.
7. Ємельянова І.Ф. Удосконалення організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності аграрних під-

- приємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / І.Ф. Ємельянова. – Луганськ, 2010. – 20 с
8. Нужна О.А. Економічні механізми забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.02 / О.А. Нужна. – Луцьк, 2005. – 20 с.
 9. Олійник В.В. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на ринку зерна: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / В.В. Олійник. – Х., 2011. – 20 с.
 10. Прокопець Л.В. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Л. В. Прокопець. – Тернопіль, 2015. – 20 с.
 11. Шепіцен А.О. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектора економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / О.А. Шепіцен. – К., 2004. – 20 с.
 12. Школьнік О.О. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: [монографія] / О.О. Школьнік. – Умань: УДАУ, 2007. – 308 с.
 13. Тимошенко А.В. Разработка модели управления конкурентоспособностью промышленного предприятия / А.В. Тимошенко // Вестник Российской академии естественных наук. – 2013. – № 2. – С. 51–53.
 14. Вайсман Е.Д. Повышение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе инновационной модели развития: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.05 / Е.Д. Вайсман. – Челябинск, 2011. – 45 с.
 15. Андреева Т.А. Стратегическое планирование конкурентоспособности предприятий / Т.А. Андреева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.nbu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/52114/16Andreeva.pdf?sequence=1>.
 16. Шевчук Н.С. Анализ материальных ресурсов в управлении конкурентоспособностью предприятия / Н.С. Шевчук, О.Н. Гайдаенко // Экономика: теория и практика. – 2014. – № 2. – С. 70–75.
 17. Никитина Е.А. Управление конкурентоспособностью предприятия / Е.А. Никитина // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2007. – № 4. – Т. 7. – С. 226–230.
 18. Мельник С.І. Проблеми формування конкурентних переваг підприємств агропромислового комплексу в ринкових умовах: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 / С.І. Мельник. – Луганськ, 2011. – 32 с.
 19. Кириченко Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Кириченко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 62–66.
 20. Лысова Е.А. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы охранных услуг: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / Е.А. Лысова. – Киров, 2015. – 178 с.
 21. Гаджибек В.П. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью предприятий хлебопекарной промышленности / В.П. Гаджибек // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mecconomy.ru/art.php?nArtId=1587>.
 22. Коротина Н.Ю. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью розничных торговых предприятий / Н.Ю. Коротина, Т.В. Ташкикова // Социум и власть. – 2012. – № 1 (33). – С. 92–97.
 23. Варава Л.М. Організаційно-економічне забезпечення управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / Л.М. Варава, Г.В. Кравченко // Вісник Криворізького технічного університету. – 2011 – № 29. – С. 311–314.
 24. Дзина М.А. Теоретические основы формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия / М.А. Дзина // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 95. – С. 118–126.
 25. Безрукова Т.Л. Управление конкурентоспособностью предприятия в условиях современного кризиса / Т.Л. Безрукова // Деревообработка: технологии, оборудование, менеджмент XXI века: труды IV международного евразийского симпозиума; под научной ред. В.Г. Новоселова. – Екатеринбург, 2009. – С. 8–11.
 26. Мельник Л. Організаційно-економічний механізм управління забезпеченням конкурентоспроможності підприємства меблевого виробництва / Л. Мельник, А. Грод // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 200–208.
 27. Гришков В.Ф. Формирование механизма повышения конкурентоспособности предприятий сферы услуг: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / В.Ф. Гришков. – Санкт-Петербург, 2016. – 158 с.
 28. Мельник С.І. Проблеми формування конкурентних переваг підприємств агропромислового комплексу в ринкових умовах: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 / С.І. Мельник. – Луганськ, 2011. – 32 с.
 29. Лелейко Т.І. Механізм формування конкурентної стратегії підприємства / Т.І. Лелейко, Д.В. Кіпа // Академічний огляд. – 2014. – № 2. – С. 64–69.
 30. Острик В.Ю. Ресурсоекономні шляхи підвищення ефективності управлінських рішень в підприємствах АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / В.Ю. Острик. – Сімферополь, 2010. – 19 с.
 31. Плешкова Н.А. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: подходы, проблемы, задачи / Н.А. Плешкова, Г.А. Подзорова, Е.Г. Першина // Управление экономическими системами. – 2014. – № 70 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs70-702014/item/3094-2014-10-22-06-38-32>.
 32. Демирова Г.М. Организационно-экономические основы управления конкурентоспособностью предприятий розничной торговли: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / Г.М. Демирова. – Махачкала, 2010. – 22 с.
 33. Заярная И.А. Управление повышением конкурентоспособности предприятия / И.А. Заярная // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 172–174.
 34. Соломенникова Е.А. Проблемы исследования конкурентоспособности предприятия / Е.А. Соломенникова // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Вып. 4. – Т. 10. – С. 116–123.
 35. Перегуда Є.Ф. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Є.Ф. Перегуда. – Житомир, 2015. – 215 с.
 36. Егорова Л.С. Управление конкурентоспособностью предприятия / Л.С.Егорова, А.А.Макарычев // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2011. – № 6. – С. 316–322.
 37. Кузьмин А. Е. Управление международной конкурентоспособностью предприятия / А. Е.Кузьмин, Н.И.Горбаль. – Львов: Компакт-лв, 2005. – 304 с.
 38. Васяйчева В.А. Онтологические аспекты формирования стратегии управления конкурентоспособностью предприятий / В.А. Васяйчева // Вестник Самарского государственного университета. – 2013. – № 4 (105). – С. 121–125.
 39. Криворотов В.В. Принципы и факторы построения системы показателей конкурентоспособности предприятия / В.В. Криворотов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1. – С. 102–104.
 40. Криворотов В.В. Построение мотивационного механизма приращения конкурентоспособности предприятия / В.В. Криворотов, А.В. Калина, А.В. Пахтусов // Вестник ОГУ. – 2011. – № 13 (132). – С. 250–256.
 41. Кирова И.В. Консалтинг как фактор повышения конкурентоспособности предприятий агропромышленного и лесопромышленного комплексов / И.В. Кирова // НАУКОВЕДЕНІЕ. – 2013. – Вып. 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/03EFTA613.pdf>.
 42. Габибова М.Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / М.Ш. Габибова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (Москва, июнь 2015 г.). – М.: Буки-Веди, 2015. – С. 85–87.
 43. Давыдова М.Д. Пути повышения конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации / М.Д. Давыдова // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2009. – № 851. – С. 74–79.
 44. Измайлов А.М. Системный подход к повышению конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности / А.М. Измайлов, А.В. Стрельцов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Экономика. – 2012. – № 7. – С. 27–29.
 45. Шарко М.В. Шляхи та напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості / М.В. Шарко, К.Г. Васильченко // Економіка харчової промисловості. – 2015. – № 1. – С. 38–41.

46. Салівончик О.М. Конкурентоспроможність підприємства: основні шляхи підвищення / О.М. Салівончик // Молодий вчений. – 2014. – № 10 (13). – С. 6–8.
47. Ободьянский В.А. Управление повышением конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности АПК: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / В.А. Ободьянский. – М., 2012. – 24 с.
48. Ламажапова Д.А. Формирование рыночного механизма управления конкурентоспособностью предприятий кондитерской промышленности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Д.А. Ламажапова. – Улан-Удэ, 2004. – 22 с.
49. Пекшев А.Ю. Развитие инновационной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / А.Ю. Пекшев. – Воронеж, 2009. – 24 с.
50. Руденко Г.Р. Особливості впровадження інновацій у діяльність сільськогосподарських підприємств / Г.Р. Руденко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 5. – С. 128–132.
51. Мартинюк М.А. Інновації в сільському господарстві / М.А. Мартинюк, Т.М. Ратошнюк // Наука й економіка. – 2014. – № 2 (34). – С. 94–98.
52. Юрченко А.Ю. Инновационный путь развития АПК Украины в условиях глобализации: современное состояние, проблемы и перспективы / А.Ю. Юрченко, Т.В. Устик // Наукові праці Полтавської державної аграрної. – 2012. – Вип. 1 (4). – С. 272–278.
53. Эль-Аттар Доаа Махмуд Мохамед. Развитие компетенций в системе стратегического управления персоналом: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Эль-Аттар Доаа Махмуд Мохамед. – Краснодар, 2007. – 174 с.
54. Шаталова Т.С. Аспект финансовой безопасности в управлении интеллектуальным капиталом / Т.С. Шаталова, В.Н. Тимохин, В.В. Сербина // Економічна кібернетика. – 2014. – № 1–3 (85–87). – С. 50–60.
55. Лабунский Л.В. О формировании и развитии компетенций персонала в области управления ресурсами горнодобывающего предприятия / Л.В. Лабунский // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2004. – № 2. – С. 35–36.

УДК 519.8:658.7:658.8

Яшкін Д.С.
аспірант

Одеського національного політехнічного університету

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ЛОГІСТИЧНИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано стан наукової думки щодо визначення понять логістика та логістичних ризик. Поняття систематизовано за окремими ознаками. Виділено певні недоліки деяких визначень. Запропоновано визначення логістичного ризику, яке пов'язує категорію логістики, її функціональні сфери та категорію ризику.

Ключові слова: логістика, логістичний ризик, функціональні сфери логістики.

Яшкин Д.С. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализировано состояние научной мысли по определению понятий логистика и логистических риск. Понятия систематизированы по отдельным признакам. Выделены определенные недостатки некоторых определений. Предложено определение логистического риска, которое связывает категорию логистики, ее функциональные сферы и категорию риска.

Ключевые слова: логистика, логистический риск, функциональные сферы логистики.

Yashkin D.S. THE NATURE AND SUBJECT OF LOGISTICS RISKS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The state of scientific thought on the definition of the concepts of logistics and logistics risks is analyzed in the article. The concepts are organized by individual characteristics. Certain shortcomings of some definitions are highlighted. A definition of the logistics risk is provided, which connects the category of logistics, its functional scope and risk category.

Keywords: logistics, logistics risk functional areas of logistics.

Постановка проблеми. У сучасних умовах постіндустріалізації та глобалізації промисловому підприємству легше виробити продукцію, ніж її реалізувати. Відповіддю на проблеми зі збутом промислових підприємств сто років тому став розвиток науково-практичних підходів здійснення маркетингової діяльності. Застосування маркетингового інструменту надає можливість підприємству виробити продукцію, яка відповідає потребам цільового сегменту, тобто зменшити ризики зі збуту й отримати прибуток. Другим підходом, який дає змогу зменшити втрати від зберігання та переміщення матеріалів, сировини та готової продукції, є логістика. Оптимізація логістичної системи підприємства – це також механізм збільшення прибутку.

Сучасна економіко-політична ситуація в країні робить вкрай актуальною проблему визначення, аналізу та управління ризиками на підприємстві. Як будь-яка інша діяльність, логістична діяльність також характеризується певними ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню визначення ризиків у логістиці, мето-

дам їх оцінки та управління присвячено достатньо багато наукових та практичних робіт вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як Р. Баллу, В. Вітлінський, Дж. Вогінз, С. Крикавський, М. Ровенських, М. Мамчин, М. Окландер, Н. Плетнева, В. Скіцько, Г. Фухс та інші [1–10]. Різномасштабність та різновекторність визначень логістичних ризиків в сучасних наукових публікаціях сприяє виникненню великого кола питань, як до сутності логістики, так і до видів логістичних ризиків.

Метою статті є аналіз сучасних визначень логістики, визначити логістичні ризики у зв'язку категорій логістика, сформувати функції логістики та ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення та класифікації логістичних ризиків необхідно оглянути сучасні визначення логістики як наукової дисципліни та як виду діяльності виокремити її функції та відмінності від інших видів виробництва та надання послуг.

У сучасних наукових та науково-практичних публікаціях наводиться досить широке коло визначень логістики (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Визначення логістики
сучасними науковцями та організаціями**

Визначення	Автор
Логістика – це концепція, інтегрована функція (існує тільки у формі логістичної системи), наукова дисципліна про управління потоками в мікроекономічних системах. Логістична система підприємства – організаційно-управлінський механізм координації дій фахівців різних служб, що управляють матеріальним потоком. Логістика – це управління матеріальним потоком	М. Окландер [1, с. 8, 20, 66]
Логістика – це планування, організація і контроль усіх видів діяльності по переміщенню і складуванню, які забезпечують проходження матеріального потоку від пункту закупки сировини до пункту кінцевого споживання і відповідного інформаційного потоку	R. Ballou [2]
Логістика – це завдання управління двома основними потоками: матеріальним й інформаційним	А. Харрісон [3, с. 6]
Логістика – це процес планування, управління і контролю ефективного (з точки зору зниження витрат) потоку запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, послуг і відповідної інформації від місця виникнення цього потоку до місця його споживання (включаючи імпорт, експорт, внутрішні та зовнішні переміщення) з метою повного задоволення попиту споживачів	Американська рада з управління логістикою [4]
Логістика – це мистецтво управління матеріалопотоком і потоком продукції від джерела до споживача, тобто комбінацію видів діяльності різноманітних служб, пов'язаних із розподілом, матеріальним забезпеченням, плануванням виробництва і управлінням ним	Ю. Неруш [5]
Логістика – це наука про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками	Є. Крикавський [6]
Логістика – це теорія планування, управління і контролю процесів руху матеріальних, трудових, енергетичних та інформаційних потоків в людино-машинних системах	В. Николайчук [7]
Логістика – наука про організацію спільної діяльності менеджерів різних підрозділів підприємства, групи підприємств з метою ефективного просування продукції за ланцюгом «закупівля сировини – виробництво продукції – розподіл», а також цілеспрямованих транспортно-людських потоків на основі інтеграції і координації операцій, процедур і функцій, що виконуються у рамках даного процесу з метою мінімізації загальних витрат ресурсів	Л. Миротин [8]
Логістика – це наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними й нематеріальними операціями, які здійснюються у процесі доведення сировини й матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньо-заводської переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів; доведення готової продукції до споживача відповідно до інтересів і вимог останнього, а також передачу, зберігання й обробку відповідної інформації	А. Родников [9]

Сучасні підходи науковців до визначення логістики можна розділити на три групи:

1. Логістика – це управління матеріальними потоками. Таке визначення зустрічається у більшості науковців (Р. Баллу, А. Гаджинський, Є. Гордон, Л. Миротин, Ю. Неруш, М. Окландер, О. Семеновко, Дж. Хескет).

2. Логістика – це управління матеріальними та інформаційними потоками (Американська рада з управління логістикою, Дж. Бушер, Т. Вань, А. Родников, Г. Павеллек, А. Харрісон, Ж. Шевальє);

3. Логістика – це управління матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками тощо (Є. Крикавський, В. Николайчук).

Відмітимо, що, з одного боку, процес управління будь-яким бізнесом є поєднанням трьох функцій: фінансової, виробничої, яка стосується переміщення матеріальних потоків, та інформаційної. Тому з цього ракурсу найбільш повним є визначення науковців третьої групи. А іншого – здійснювати управління матеріальними потоками неможливо без інформаційних та фінансових потоків. Тому можна вважати їх похідними від матеріального потоку.

Управління інформаційними потоками здійснюється в усіх сферах людської діяльності як в матеріальному так і в нематеріальному виробництві. Інформаційні потоки сьогодні є також і окремими об'єктами спостереження та аналізу, наприклад, в маркетингових дослідженнях. Теж стосується і фінансових потоків – вони є притаманними будь-якій людській діяльності, а також є окремим суб'єктом економічних відносин. Тому будемо вважати, що найбільш агрегованим є визначення науковців першої групи: «логістика – це управління матеріальними потоками», а інформаційні та фінансові потоки є похідними від логістичної діяльності.

Для визначення ризиків у логістиці розглянемо її функції. «Матеріальний потік є інтеграцією трьох логістичних функцій (функціональних сфер): постачання, підтримки виробництва, фізичного розподілу» [1, с. 68].

Постачання, підтримка виробництва та фізичний розподіл пов'язані з рухом матеріальної продукції між ланками «постачальник-підприємство» на етапі постачання, між стадіями виробництва на етапі «виробництво» та між ланками «підприємство-споживач» на стадії фізичного розподілу (див. рис. 1).

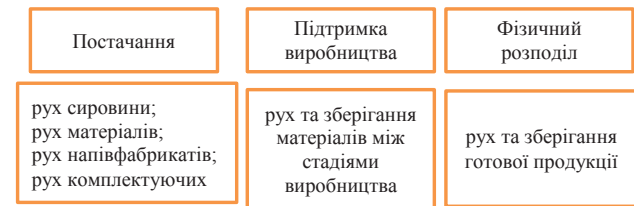


Рис. 1. Функціональні сфери логістики: постачання, підтримка виробництва та фізичний розподіл

Прийнято поділяти матеріальний потік на дві частини: зовнішню – постачання та фізичний розподіл та внутрішню – підтримка виробництва.

Поняття ризик у сучасних наукових дослідженнях пов'язують з невизначеністю та випадковістю результатів діяльності, з конфліктом та протидією, з багатоваріантністю рішень.

З точки зору економічної теорії, невизначеність – це неможливість отримання повної інформації про об'єктивні та суб'єктивні чинники функціонування системи. Зокрема, розрізняють три види невизначеності [10]:

– невизначеність 1-го виду – це невизначеність, за якої відомі всі можливі результати та ймовірності цих результатів, одержані статистичними методами або експертним шляхом;

– невизначеність 2-го виду – це невизначеність, за якої відомі всі можливі результати, але неможливо оцінити ймовірність їх настання;

– невизначеність 3-го виду – це невизначеність, за якої неможливо точно оцінити можливі результати та ймовірності їх настання.

Випадковість – це непередбачені обставини, які виникають в зовнішньому середовищі. Під конфліктом розуміють розбіжність інтересів гравців. Протидія – це навмисний опір учасникам процесу або явищам.

В сучасній науковій літературі зустрічаються різні визначення логістичних ризиків (див. табл. 2).

Таблиця 2

Визначення логістичних ризиків науковою спільнотою

Логістичний ризик це –	Автор
небезпека виникнення затримки в роботі ланцюга постачання, порушення термінів постачання, порушення в роботі однієї або декількох ланок ланцюга. До найпоширеніших належать ризики, пов'язані з виконанням відповідних логістичних функцій під час виробництва, зберігання, маркування й пакування, консолідації і подібнення, транспортування різними видами транспорту, документування, розрахунків, розподілення тощо.	М. Мамчин [11]
ситуація в логістичній системі підприємства, яка пов'язана з можливістю виникнення збоїв у русі потоків різних ресурсів внаслідок збурення впливів чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, наслідки яких, з погляду суб'єкта управління, є невизначеними і проявляються у вигляді можливого відхилення параметрів потоків від заданих, що дозволяє розглядати ризик як керований параметр, на який можна впливати для забезпечення прийнятної рівня.	М. Ровенских [12]
ризик виконання логістичних операцій транспортування, складування, переробки вантажів та управління запасами і ризик логістичного менеджменту усіх рівнів, зокрема, ризик управлінського характеру, які виникають під час виконання логістичних функцій та операцій.	Н. Плетнева [13]
економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття менеджментом підприємства об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, відсутності повної (вичерпної) інформації на момент прийняття рішень, які притаманні процесам прогнозування, планування, управління, координації та контролю матеріальних, сервісних, інформаційних, фінансових потоків та потоку інтелектуально-трудових ресурсів.	В. Вітлінський, В. Скіцько [14]
неочікувана, небажана подія або причина цієї події, що зумовлює відсутність потрібного товару чи сировини в необхідний момент часу, потрібної якості, в потрібному місці, за запропонованою ціною. Причини можуть бути фізичного або нефізичного характеру, що виникли внаслідок помилок або порушень у матеріальному, або у відповідному інформаційному потоці	Г. Фухс, Дж. Вогінз [15; 16]

На наш погляд, визначення логістичного ризику, яке наводить М. Мамчин, є досить вузьким й не охоплює всієї повноти ризикових ситуацій. Так, у визначення М. Мамчина акцентується на ризику порушення часових зобов'язань у логістичному ланцюгу (затримка в роботі, порушення термінів постачання), але це не відповідає чотирьом правилам логістики (комплекс «4Rs: Right materials – потрібний матеріал (сировина чи кінцева продукція); Right quality – потрібна якість; Right time – потрібний час; Right place – потрібне місце).

Натомість Г. Фухс та Дж. Вогінз наводять визначення логістичних ризиків, яке цілком корелює з чотирма правилами логістики, але ризик – це не завжди подія, ризик – це, насамперед, невизначеність у ситуації.

В. Вітлінський та В. Скіцько наводять визначення логістичного ризику, в якому присутні кілька спірних фраз: по-перше, прогнозування, планування, координація та контроль є функціями управління, по-друге, автори крім матеріального потоку розглядають похідні від нього потоки: інформаційний, фінансовий, сервісний, інтелектуально-трудоий.

Визначення Н. Плетневої хоча є досить повним, на наш погляд, є неточним, тому, що вона логістичний ризик визначає знову ж таки через ризики виконання логістичних операцій і ризики логістичного менеджменту.

Найбільш точно визначення логістичного ризику, на наш погляд, наведено М. Ровенських. Єдине, з чим не можна погодитися, що логістичний ризик – це ситуація, хоча, якщо підходити не з наукової, а суто з практичної точки зору, можливо, що в кожному випадку ризик спричиняє виникнення певної ситуації.

Пропонуємо визначення логістичного ризику, яке пов'язує визначення логістики та її функціональних сфер з визначеннями ризику. Логістичний ризик – це економічна категорія для відображення невизначеності та випадковості результатів діяльності в управлінні матеріальними потоками підприємства у сферах постачання, підтримки виробництва та фізичного розподілу.

Висновки. У результаті проведеного дослідження було отримано визначення логістичного ризику, яке пов'язує категорію логістики, її функціональні сфери та категорію ризику. Це допоможе в подальшому більш ґрунтовно підійти до класифікації логістичних ризиків, їх оцінці та методам управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ОПИС:

- Окландер М. Логістична система підприємства: [монографія] / М. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с.
- Ballou R. Basic business logistics / R. Ballou, R. Ballou. – New York, 1987. – 438 p.
- Харрісон А. Управління логістикою: Розробка стратегій логістичних операцій / А. Харрісон, Р. ван Хоук; пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 368 с.
- Американська рада з управління логістикою // Council of Logistics Management. – 1985. – Vol. 3. – 123 p.
- Неруш Ю. Логістика: [учеб. для вузів] / Ю. Неруш. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 389 с.
- Крикавський Є. Логістика: [навч. посібник] / Є. Крикавський. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 264 с.
- Николайчук В. Логистика: теория и практика управления: [учеб. пособие] / В. Николайчук, В. Кузнецов. – Донецк: НОРД-ПРЕСС, 2006. – 540 с.
- Интегрированная логистика накопительно-распределительных комплексов (склады, транспортные узлы, терминалы): [учебник] / Л. Миротин, А. Некрасов, Е. Куликова, И. Крыгина и др.; под ред. Л. Миротин. – М.: Экзамен, 2003. – 448 с.

9. Родников А. Логистика: терминологический словарь / А. Родников. – 2-е изд., исп. и доп. – М.: ИНФРА, 2000. – 352 с.
10. Вітлінський В. Теорія інтелектуальних систем прийняття рішень / В. Вітлінський, О. Шарапов // Моделювання та інформаційні системи в економіці: збірник наукових праць. – Ки. Ів: КНЕУ, 2008. – Вип. 78. – С. 58–69.
11. Мамчин М. Вплив логістичних ризиків на підвищення ефективності діяльності підприємств / М. Мамчин, О. Русановська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2011. – № 720. – С. 45–51. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2011_720/07.pdf.
12. Ровенских М. Управление рисками логистической системы промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: логистика» / М. Ровенских. – Санкт-Петербург, 2008. – 261 с.
13. Плетнева Н. Теория и методология управления логистическими системами в условиях неопределенности: автореф. дис. ... док. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: логистика» / Н. Плетнева. – Санкт-Петербург, 2008. – 37 с.
14. Вітлінський В. Концептуальні засади моделювання та управління логістичним ризиком підприємства / В. Вітлінський, В. Скіцько // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 246–253.
15. Fuchs H. Risk management in logistics systems / H. Fuchs, J. Wohinz // Advances in Production Engineering & management. – 2009. – Vol. 4. – № 4. – P. 233–242. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://maja.uni-mb.si/files/APEm/APEm4-4_233-242.pdf.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336.77:334.012.64

Королович О.О.*старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Мукачівського державного університету*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОМИСЛОВІЙ СФЕРІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У даній статті промисловість розглянуто як основу індустріалізації регіональної економіки, здатної забезпечити швидкий техніко-економічний перехід від аграрного до промислового способів суспільного виробництва та виступити мультиплікатором розвитку інших галузей. Констатовано, що промислова сфера Закарпатської області має активізувати розвиток та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та інших галузей матеріального виробництва. Відповідно до цього автором реалізована оцінка ефективності функціонування малих підприємств в промисловій сфері Закарпатської області, зокрема: оцінка ефективності функціонування видобувної промисловості; оцінка ефективності функціонування переробної промисловості.

Ключові слова: малі підприємства; видобувна промисловість; переробна промисловість; копалини місцевого значення.

Королович О.Е. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЕ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье промышленность рассмотрено как основу индустриализации региональной экономики, способной обеспечить быстрый технико-экономический переход от аграрного к промышленному способу общественного производства и выступить мультипликатором развития других отраслей. Констатировано, что промышленная сфера Закарпатской области должно активизировать развитие и повышение эффективности сельскохозяйственного производства и других отраслей материального производства. В соответствии с этим автором реализована оценка эффективности функционирования малых предприятий в промышленной сфере Закарпатской области, в частности: оценка эффективности функционирования добывающей промышленности; оценка эффективности функционирования перерабатывающей промышленности.

Ключевые слова: малые предприятия; добывающая промышленность; перерабатывающая промышленность; ископаемые местного значения.

Korolovych O.O. EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE SMALL BUSINESS IN THE INDUSTRIAL SECTOR OF TRANS-CARPATIAN REGION

Industry has been considered in this article as the basis for the industrialization of the regional economy that can provide rapid technical and economic transition from agricultural to industrial methods of production and to become a multiplier of other sectors. It has been noted that the industrial sector of Transcarpathian region has to intensify development and improving the efficiency of agricultural production and other branches of material production. The author has highlighted the possibility of creating a network of business incubators of processing industry.

Keywords: small companies; mining industry; processing industry; resources of local importance.

Актуальність дослідження. Сучасні науковці (зокрема [3; 2; 9] та ін.) зазначають, що промисловість доцільно розглядати як основу індустріалізації регіональної економіки, здатної забезпечити швидкий техніко-економічний перехід від аграрного до промислового способів суспільного виробництва та виступити мультиплікатором розвитку інших галузей. Наприклад, саме промисловість активізує розвиток та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та інших галузей матеріального виробництва (транспорту та зв'язку, будівництва, оптової та роздрібно торгівлі, громадського харчування, заготівель, матеріально-технічного забезпечення і т.д. – забезпечує їх технікою, будівельними матеріалами, мінеральними добривами та іншими видами продукції [20]. Крім того промислова сфера Закарпатської області функціонує за значної частки малих підприємств, зокрема, станом на кінець 2014 р. це 84,2% від загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності [6, с. 54].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності функціонування малих підприємств знайшли широке відображення у вітчизняній та зарубіжній літературі. Зокрема, Нечивілова Н.І. виявила основні теоретико-методологічні підходи,

що визначають специфіку функціонування малих підприємств (зокрема ідентифіковано базові категорії підприємницької діяльності «малий бізнес», «мале підприємство», «мале підприємство» [5]. Значний внесок у формування концепції ефективного функціонування малих підприємств України внесли: Зінь Е.А. [3], Долішній М.І. [2], Тарадай В.Н. [9], Стельмащук А.М. [8]. Разом з тим саме оцінка ефективності функціонування малих підприємств в промисловій сфері Закарпатської області окремо не дослідження.

Відповідно до наведених положень, метою статті є оцінка ефективності функціонування малих підприємств в промисловій сфері Закарпатської області. Окреслена мета актуалізує такі дослідницькі завдання: 1) оцінка ефективності функціонування видобувної промисловості Закарпатської області; 2) оцінка ефективності функціонування переробної промисловості Закарпатської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промислова сфера Закарпатської області станом на кінець 2014 р. представлена видобувною (або сукупністю підприємств, зайнятих видобуванням сировини, палива з надр землі, з вод і лісів) та переробною промисловістю (або сукупністю підприємств, що

виробляють електроенергію, знаряддя праці, предмети побуту, видобувають і заготовляють сировину, паливо, переробляють продукцію, вироблену сільським господарством).

Так, більшість активних малих підприємств видобувної промисловості області займаються розробкою копалин місцевого значення. Так, із 30-ти діючих: 1) 8 займаються розробкою газових свердловин, зокрема, Лютнянська, Чернопотіцька, Липчанська (Великобрезнянський район), Русько-Комарівське (Ужгородський район), Бородівсько-Новоселицьке (Мукачівський район); 2) 9 реалізують розробку кар'єрів бурого вугілля (Льницьке, Іршавський р-н), піску будівельного (Геївське Ужгородський р-н), глини будівельної (Углянське, Тячівський район); 3) 10 займаються розробкою каменю будівельного, облицювального, піску та ін. Разом з тим, у відповідності з Державним балансом запасів корисних копалин існують передумови для розширення ступеню залучення малих підприємств у видобувну промисловість, у зв'язку із наступною специфікою мінерально-сировинної бази Закарпатської області [6]:

1) наявність золоторудних родовищ (із середнім вмістом золота 6-8 г/т), що є найбільш розвіданими і підготовленими до експлуатації, зокрема, Мужіївського та Біганського родовищ (Берегівський район), Сауляк (Рахівський район);

2) наявність ртутних мінералів (що оцінюється у 134 тон) та поліметалів у Вишківському рудному районі (зокрема у родовищах Боркут, Шаян та поблизу с. Вишково);

3) наявність розвіданих родовищ газу, що поки не розробляються (прикладом є Королівське і Станівське родовища Мукачівської западини, що оцінюється у 217 млн. куб.);

4) наявність розвіданих родовищ каоліну Дубриницьке і Берегівське (що оцінюється у 5 млн. тонн.), придатного для виготовлення високохудожнього фарфору і фаянсу;

5) наявність розвіданих родовищ цеоліту, які використовуються для очищення стічних вод, виробництва паперу, гуми, добрив. Так, Сокирянське родовище (Хустський район), є одним із найбільших у світі за запасами високоякісної сировини (що оцінюється у 130 млн. тонн). Відомі родовища поблизу с. Липча (Хустський район) і с. Волиця (Тячівський район), що оцінюється м 5,4 млрд. тонн;

6) наявність розвіданих родовищ бентонітів (зокрема, родовища Горбківське, Льницьке, Вишківське родовища), перлітів (зокрема, родовища Фогош, Ардівське, Шиной-Варна), лігнітів (Льницьке родовище).

Також, відомо 62 основних родовища мінеральних вод (з яких 3 експлуатуються як свердловини малими підприємствами, зокрема родовище у с. Кам'янськ та с. Довге Іршавського району), с. Вільхівці-Лазі (Тячівський район), с. Колочава (Міжгірський район). Поряд з цим, актуальним є розширення та ефективне використання ресурсів питних, мінеральних та термальних вод області. Зокрема, родовища мінеральних вод: 1) Драгівське (с. Драгово, Хустський район) використовується на 5%; Соїминське

Таблиця 1

Аналіз кількості малих підприємств Закарпатської області за видом економічної діяльності «переробна промисловість», 2015-2010 рр.**

Показники	Кількість малих підприємств, од.						Темпи приросту/зниження (+; -),%				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	128	128	101	120	120	120	0	-21	19	0	0
Текстильне виробництво ²	67	61	62	78	73	70	-9	2	26	-6	-4
Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	232	222	212	245	241	240	-4	-5	16	-2	0
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	0	0	2	0	1	0	0	0	-100	0	-100
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	7	7	7	8	8	8	0	0	14	0	0
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	2	2	1	1	1	1	0	-50	0	0	0
Виробництво гумових пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	77	74	54	62	61	59	-4	-27	15	-2	-3
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	38	34	30	36	35	34	-11	-12	20	-3	-3
Машинобудування	47	34	37	34	35	34	-28	9	-8	3	-3
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	9	10	8	8	8	8	11	-20	0	0	0
Виробництво електричного устаткування	23	13	15	13	13	13	-43	15	-13	0	0
Виробництво машин і устаткування, не внесених до інших угруповань	8	7	10	10	10	10	-13	43	0	0	0
Виробництво автотранспортних засобів	7	4	4	3	4	3	-43	0	-25	33	-25
Виробництво меблів	65	68	64	64	64	64	5	-6	0	0	0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	12	21	24	41	32	30	75	14	71	-22	-6
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	53	51	45	57	55	55	-4	-12	27	-4	0
Всього по малим підприємствам	775	736	676	780	761	749	-5	-10	14	-1	-1
у т.ч. по мікропідприємствам	478	437	400	485	495	490	-9	-8	21	2	-1

Примітка: *дані є приблизними (оброблено 83% масиву даних 2015 р.)

** розроблено автором на основі [1, с. 54-58]

(с. Соїми Міжгірського району) використовується на 7%, Дравецьке родовище (м. Ужгород, Ужгородський район) використовується на 1,6%. Не використовуються (через відсутність ліцензій) свердловини Свалівського району: № 5-к Полянського родовища, № 5-р Оленівського родовища, № 20-21 Нелипінського родовища, Гірськотисянське родовище. Обмежене використання Голубинського родовища (між селами Солочин та Голубиня Свалівського району) через питання затвердження зон санітарної охорони.

Разом з тим, кількість малих підприємств видобувної промисловості за 2013-2010 рр. характеризується зниженням (на 10% щорічно). Закономірна частка малих підприємств у 2015 р., становила 94% до загальної кількості підприємств відповідного типу, що на 0,03% нижче значення 2014 р.

У сфері переробної промисловості Закарпатській області, станом на 2015 р. найбільша частка припадала на такі види економічної діяльності, як [1, с. 54-58]:

1) виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність (32% від загальної кількості малих підприємств переробної промисловості);

2) виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (16% від загальної кількості малих підприємств переробної промисловості);

3) текстильне виробництво (9,35% від загальної кількості малих підприємств переробної промисловості).

При цьому аналіз кількості малих підприємств Закарпатської області за видом економічної діяльності «переробна промисловість», 2015-2010 рр. (табл. 1) виявляє їх негативну динаміку, що характеризується зниженням, максимальні значення якого характерні для діяльності: з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (у період 2014-2013 рр. зниження склало -100%, у 2013-2012 рр. – 100%); виробництво автотранспортних засобів, у т.ч. причепів та напівпричепів та інших транспортних засобів (у період 2014-2013 рр. зниження склало -25%, у 2013-2012 рр. – 25%, у 2011-2010 рр. – 43%).

Окреслене, пов'язане передусім із територіальною несумісністю підприємств таких видів діяльності (зокрема: залежністю від привозної сировини, у т.ч. коксівного вугілля, сирої нафти; через відсутність відповідної мінерально-сировинної бази [6]).

Незначне зниження кількості малих підприємств було наявне за такими видами діяльності, як: текстильне виробництво; виробництво гумових пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції; металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів; машинобудування; постачання

Таблиця 2

Брутто-ефект малих підприємств Закарпатській області за видом економічної діяльності «Промисловість», за 2010-2015 рр.**

Показники	Результат від реалізації продукції, тис. грн.						Темпи приросту (+; -), %				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	28127	47173	45023	40192	215810	248426	67	-5	-11	437	15
Переробна промисловість, у т.ч. виробництво	554530	568726	611016	589175	723882	717082	2,6	7,4	-3,6	23	-1
- харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	276178	239750	282249	244685	335630	337012	-13	18	-13	37	-9
- текстильне	23825	25371	35813	40939	49239	50111	7	41	14	20	-19
- виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	136074	159021	168190	170057	171308	173200	17	5,8	1,1	0,7	-65
- коксу, продуктів нафтопереробки	0,3	-	59,4	0	0	60	0	0	-100	0	0
- хімічних речовин та продукції	5522,4	2297,4	1404,8	1491	786,1	690	-5	-39	6,1	-47	-12
- основних фармацевтичних продуктів і препаратів	90	120	135	108	91	60,8	33	12,5	-20	-16	-33
- гумових пластмасових виробів, іншої продукції	59005	69125,2	50968	48118,5	50901	52190	17	-26	-6	5,8	-6
- металургійне, готових металевих виробів	45909	52345,9	59970	69800	68326	70790	14,0	15	16	-2	3,6
- машинобудівне	8478	30782	16004	11625	18576	18312	263	-48	-27	59	-1,4
- комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	2524	24411	7291	3698	7199	7085	867	-70	-49	95	-17
- електричного устаткування	1958	1637	1003,9	1321,4	802,6	678,9	-16	-38	32	-39	-15
- машин і устаткування, не внесених до інших угруповань	1681	4406,2	5525	5400	4590	4109	162	25	-2,3	-15	-15
- автотранспортних засобів	2314,7	1864,5	2184,2	690,3	866,7	800,4	-19	17	-68	26	-25
- меблів	27765	24924,3	18599	24713,9	29113,2	30709	-10	-25	33	18	-29
- постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	12662	13783	17137	71037	135317	134680	9	24	314	91	-18
- водопостачання, каналізація, поводження з відходами	25860	27092	25062	41438	35048	33554	5	-8	65	-15	-14
Всього по малим підприємствам	621182	656776	710794	744802	939693	965508	5,7	8,2	4,8	26	2,7
у т.ч. по мікропідприємствам	126960	117693	141517	150795	151892	145690	-7	20	6,6	1	-4

Примітка: *дані є приблизними (оброблено 83% масиву даних 2015 р.)

**сформовано на основі [1, с. 82-85]

електроенергії, газу, пару та кондиціонованого повітря (яке, однак, має певні перспективи для розвитку у зв'язку із наявністю розвіданих родовищ цеоліту та газу [6]). За даними Української Національної Ради Карпатського Єврорегіону більше 80 % малих підприємств Закарпатської області займаються переробкою давальницької сировини, весь обсяг якої складають поставки на замовлення іноземних партнерів. Через зменшення договорів на переробку такої сировини з 2013 р. знижено випуск продукції за виділеними видами економічної діяльності.

Відповідно до вищенаведеного, виявлене скорочення кількості малих підприємств промислової сфери Закарпатської області за період 2015-2010 рр., разом з тим, в окресленій сфері наявні значні перспективи для розвитку. Відтак, важливим є підвищення ефективності функціонування малих підприємств Закарпатської області за видом економічної діяльності – «промисловість».

Так, щодо економічних ефектів діяльності малих підприємств Закарпатської області, слід зазначити, що загальне зростання бруто-ефекту, або результату від реалізації продукції (товарів, послуг) за 2010-2015 рр., було наявне за видобувною промисловістю і розроблення кар'єрів (зокрема, у 2015-2014 рр. зростання оцінювалося у 15,1%, а у 2014-2013 рр. у 436,9%) [1, с. 82-85]. Разом з тим, в сфері переробної промисловості було наявне незначне скорочення, воно склало 0,9% (хоча, у 2014-2013 рр. спостерігалось зростання у 22,9%).

Щодо структури економічної діяльності переробної промисловості (табл. 3) максимальне зниження бруто-ефекту, характерне для (табл. 2): 1) виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльності (за 2015-2014 р. зниження склало 64,5%); 2) виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (протягом 2012-2015 рр. було наявне щорічне зниження показника на 15-30%); 3) виробництва меблів (у 2015-2014 рр. зниження показника склало 28,9%); 4) виробництва автотранспортних засобів (у 2015-2014 рр. зниження показника склало 25%).

Відсутність бруто-ефекту, також, характерна для: виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; виробництва хімічних речовин і хімічної продукції; текстильного виробництва; виробництва гумових пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції та ін. Щодо ефекту нетто за 2015-2010 рр. (рис. 1) наявне поліноміальне зростання (із найбільшою вершиною на кривій у 2016 р. у якій сума чистого фінансового результату до оподаткування склала 6167, 1 тис. грн., за їх прогнозованого зростання до 6300 тис. грн. у наступних звітних періодах) характерне для малих підприємств видобувної промисловості).

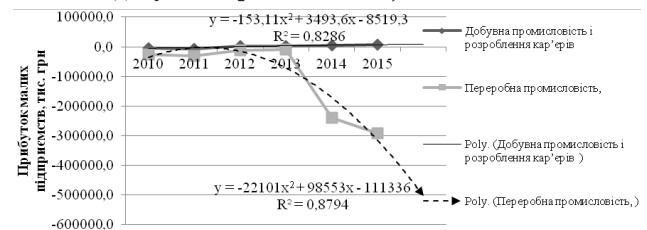


Рис. 1. Чистий фінансовий результат до оподаткування малих добувних та переробних підприємств Закарпатської області, за 2015-2010 рр.*

Примітка: *сформульовано за даними головного управління статистики Закарпатської області (матеріали Управління збирання та підготовки даних та Відділу аналізу даних економічної статистики)

Виявлено поліноміальний спад (із западиною на кривій у 2015 р. у якій сума збитків склала -292900 тис. грн., за їх прогнозованого зростання 500000 тис. грн. у наступних періодах). При цьому за видами економічної діяльності (табл. 3) найбільші збитки характерні для водопостачання, каналізації, поводження з відходами.

Так, у 2015 р. сума збитків складає 287382,3 тис. грн., що на 14,65 % вище за значення попереднього звітного періоду. Крім того, без врахування дотацій з Державного бюджету України і місцевих бюджетів, фондів охорони навколишнього

Таблиця 3

Чистий фінансовий результат до оподаткування малих Закарпатської області за видом економічної діяльності «Переробна промисловість», за 2010-2015 рр.*

Показники	Результат від реалізації продукції, тис. грн..					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Всього переробна промисловість, у т.ч. виробництво	-25479,8	-29638	-12750	-8261,1	-240561	-292900
- харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	-4891	78	1234	3900	3390	6900
- текстильне	2900	1280	-350	-980	-1990	-2998
- виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	3790	3411	3110	4341	5012	3457,2
- коксу та продуктів нафтопереробки	0	0	0	0	0	0
- хімічних речовин і хімічної продукції	334	120	119,1	140	-234,4	-664
- основних фармацевтичних продуктів і препаратів	12	-23	-45	44	-90,29	90
- гумових пластмасових виробів, іншої продукції	-3270	-1339	3460	4238	3443	1342,5
- металургійне, готових металевих виробів	-6699,	-6003	3459	-8460	300	-9748
- машинобудування	-1399,7	-2000	3340	1490	-3989,2	-8590
- комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	309,75	240	258,9	431	664	990
- електричного устаткування	-392,6	-95	-84	-80,7	-167	-178
- машин і устаткування, не внесених до інших угруповань	120,62	190	490,4	812	510,98	448,15
- автотранспортних засобів	117,7	90,38	57,1	77,32	30,6	-33,34
- меблів	46,8	78,8	126,7	423,9	18,9	95,7
- постачання електроенергії, газу, пару та кондиціонованого повітря	3342	4234	4370	2960	3400	3370
- водопостачання, каналізація, поводження з відходами	-19799,9	-29900	-32298	-17599	-250860	-287382

Примітка: *сформовано за даними головного управління статистики Закарпатської області (матеріали Управління збирання та підготовки даних та Відділу аналізу даних економічної статистики)

природного середовища та інших джерел, у т.ч. для перевезення відходів, рентабельність за чистим прибутком складає – (856%). Це пов'язано із рядом системних проблем в Закарпатській області, зокрема [10]: 1) в сфері водопостачання – 8,9% водопроводів не відповідають санітарним нормам і правилам (у т.ч. через відсутність зон санітарної охорони, необхідного комплексу очисних споруд або недостатньою потужністю знезаражуючих установок). Знос основних фондів у водопровідному господарстві області становить 40% (зокрема, експлуатуються 250 км аварійних водопровідних мереж); 2) в сфері водовідведення (каналізації), де з 10 очисних споруд біологічної очистки 20% від їх загальної кількості знаходиться у власності/управлінні малих промислових підприємств. Разом з тим, більшість очисних споруд на території області, на даний час не відповідають паспортним даним, закладеним при будівництві і потребують ремонту (оскільки, щорічний скид забруднених стічних вод в поверхневі водойми складає – 17,656 млн. м³); 3) утилізацією та вивезенням твердих побутових відходів займаються 60% від малих підприємств, діють у сфері водопостачання, каналізації, поводження з відходами (при цьому витрати населення на поводження з побутовими відходами становлять 1% середнього доходу, в той час як в Україні такі витрати дорівнюють 0,2%). Таке становище не сприяє впровадженню нових практик збору і утилізації відходів, призводить до складування твердих побутових відходів (зокрема, на Закарпатті налічується 313 місць, з яких 78 не відповідають санітарним нормам та вимогам екологічної безпеки), інтегрує додаткові витрати підприємств на збір побутового сміття та попередження стихійних сміттєзвалищ. Крім цього значними є збитки по: металургійному виробництву, виробництву готових металевих виробів; машинобудуванню; текстильному виробництву.

Щодо інших видів економічної діяльності «Переробна промисловість» – станом на 2015 р. нетто-ефект характерний для діяльності з: виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність; виробництва гумових пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції; постачання електроенергії, газу, пару та кондиціонованого повітря; виробництва меблів; виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництва машин і устаткування, не внесених до інших угруповань; виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів.

Виділена вище специфіка економічної ефективності функціонування малих підприємств Закарпатської області за видом економічної діяльності «Промисловість» призводить до зниження соціальної ефективності.

Згідно положень ряду Законів України (зокрема, Законів «Про інноваційну діяльність» (№ 40-IV), «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» (№ 3715-VI), «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парів» (№ 991-XIV), «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій» (№ 143-V), «Про наукову і науково-технічну діяльність» № 848-VIII), можливе стимулювання промислового розвитку Закарпатської області за рахунок розробки та впровадження програм підтримки промислових стартапів у межах бізнес-інкубаторів (визначення яких відсутнє у законодавчому полі, але розглядається науковцями як сукупність спеціалізованих структур, що призначені для допомоги новим компаніям на етапі їх організації та становлення [7, с. 101-102; 4]). Констатуємо, що

можливість їх створення в Україні передбачена ст. 8 Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» (№ 2998-XII) та розпорядженням КМУ «Про сприяння створенню і діяльності бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів» (№ 289-р), а можливість підтримки визначена у ст. 14 Закону України «Про розвиток та підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (4618-VI). При цьому, можливість створення бізнес-інкубаторів повинно базуватися на наступних принципах [4; 7]: 1) наявності необхідних приміщень (виходячи з закордонного досвіду – 1000–2000 кв. м.), якими можуть стати вільні приміщення базових об'єктів промисловості – заводів, фабрик; 2) наявності відповідної матеріально-технічної бази (зокрема, офісної техніки, Інтернету, виробничого обладнання); 3) кваліфікованих працівників, консультантів та науковців (що працюють на контрактній основі).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Наведені вище положення дозволяють констатувати, що є можливість створення мережі бізнес-інкубаторів переробної промисловості. Зокрема, у:

– багатогалузевому центрі Ужгород, де зосереджена більшість підприємств переробної промисловості. Зокрема: 1) машинобудування (зокрема, основою для бізнес-інкубації можуть стати виробничі об'єкти «Електродвигун», «Ужгородприлад», ПАО «Ужгородський Турбогаз» (виробництво обладнання для газоперекачувальних станцій, запірної арматури для транспортування газу), ТОВ «Гал ЛТД» (сфера діяльності – виробництво електродвигунів); ТОВ «Матяш і Матяш» (випуск джгутів автомобільних); СП «Техніка» (газові конвектори)); 2) виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність (як основу для бізнес-інкубації, нами виділено ТОВ «ЕНО-Ужгород ЛТД» (виробництво меблів); ТОВ «Тріо-Транс»; СП ТОВ «Захисник» (виробництво столярно-тепларських виробів та виробів з деревини); 3) текстильне виробництво (при цьому, основою для бізнес-інкубації є швейні фабрики ЗАТ «Ужгородська швейна фабрика»; ТОВ «Фабрика швейних виробів Мірей» (швейні вироби в асортименті) і взуттєва ЗАТ «Ужгородська взуттєва фабрика»); 4) виробництво харчових продуктів, напоїв (основою для бізнес-інкубації можуть стати Ужгородський коньячний завод (орендне підприємство), ТОВ «Скілур» (виробництво вина), ТОВ «Ріо-Кола» (виробник питних вод та безалкогольних напоїв), ТОВ «Хіпп-Ужгород» (виробництво хлібу та хлібобулочних виробів); ТОВ «Кристал-Люкс» (випуск мінеральної води та безалкогольних напоїв); ВАТ «Геліос» (виробництво майонезів, кетчупів), завод Грін Рей Закарпаття (консервна продукція); Ужгородський молочний завод (молочна продукція)). Крім того, у даному вузлі виробляються будівельні матеріали (щебінь, цегла, черепиця).

– багатогалузевому центрі Мукачєво, де зосереджена більшість підприємств переробної промисловості. Зокрема: 1) машинобудування (основою для бізнес-інкубації можуть стати найбільші підприємства машинобудування – заводи «Мукачєвприлад» і комплектних лабораторій); 2) виробництво меблів, виготовлення виробів з деревини (як основа для бізнес-інкубації розглядається ТОВ ЕНО МЕБЛІ ЛТД, СП «Фішер-Мукачєво», СП «КООІМЕКС-Україна», ТЗОВ «Перспектива», ТЗОВ «Інтер-Каштан»); 3) текстильне виробництво (основою для бізнес-інкубації є ПАТ «Мукачєвська трикотажна фабрика «Мрія», ТЗОВ «Швейна фабрика», ДП «Мукатекс», СП ТЗОВ «Віад-Сейлс-Мукачєво»); 4) виробництво харчо-

вих продуктів, напоїв (основою для бізнес-інкубації ТОВ «Барва», А.В.К. «Кондитерська фабрика», ВАТ «Пивзавод», ТзОВ «Компакт», ТзОВ «Натурпродукт»);

– на базі багатогалузевого промислового куща підприємств, до складу якого входять такі центри: Берегове, Виноградів, Хуст, Іршава. Вони спеціалізуються на виробництві товарів легкої (наприклад, базою для бізнес-інкубації є ПрАТ «Вікторія» (м. Берегове), ТОВ «Хустська фабрика фетрових головних уборів «Хуст-Фільц»», СП, «Хустекс» ЛТД. (м. Хуст), Сандерс-Іршава ГмбХ (м. Іршава), ТОВ «Сандерс Виноградів» (м. Виноградів). Крім того, є можливість створення бізнес-інкубаторів в сфері виробництва вина (на базі СП «Айсберг» ЛТД, ТОВ «Котнар») та виробництві меблів (на базі ПрАТ «Хустський ліскокомбінат», ПАТ «Хуст-Меблі-Маркет»).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва Закарпатської області / за ред. Г.Д.Гриник // Статистичний збірник Державної служби статистики України. – 2014 р. – 112 с.
2. Долішний М. І. Розвиток регіонів України: політичний економічний, соціальний та екологічний аспекти / М. І. Долішний // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегії розвитку. Матеріали наукової конференції. – К: НТУУ КПІ, 2001. – С. 198-203.
3. Зінь Е.А. Регіональна економіка: Підручник / Е.А. Зінь. – К.: «Професіонал», 2008. – 528 с
4. Маматова Т.В. Організаційно-правові засади функціонування академічних бізнес-інкубаторів як інструмент місцевого розвитку / Т.В. Маматова, О.М. Гладка // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2013. – Вип. 2. [Електронний ресурс]. – режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02\(10\)/19.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02(10)/19.pdf)
5. Нечивілова Н.І. Концептуальне осмислення базових категорій підприємницької діяльності «малий бізнес», «мале підприємництво», «мале підприємство» / Н.І. Нечивілова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/>
6. Новини Закарпаття № 31 (4053), 2013 р. – с. 1 [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://issuu.com/novini/docs/povini_19.03.2013
7. Паламарчук О.М. Особливості функціонування БІЗНЕС-інкубаторів в Україні / О. М. Паламарчук // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 22(1). – С. 99-104.
8. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Стельмашук А.М. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.
9. Тарадай В.Н. Ааналіз розвитку промисловості Харківського регіону/ В.Н. Тарадай // Економіка. Управління. Інновації. – № 2 (12). – 2014 [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKewjJpe6f_L_LAhVFJ5oKHaH5BMwQFggsMAI&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbu.gov.ua%2Fcgi
10. Яров Я.С. Сучасний стан системи господарсько-питного водопостачання та водовідведення в басейні р. Тиса і тенденції його зміни / Я.С. Яров [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.rusnauka.com/2._SND_2007/Geographia/19316.doc.htm

УДК 332.025

Топалова І.А.
здобувач

*Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України*

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНУ

У статті обґрунтовано тезу про те, що до складу інноваційної стратегії слід включати головну стратегічну ціль, стратегічні напрями діяльності, формування відповідних умов для реалізації головної стратегічної мети, а також цільових, комплексних, адресних та інших програм. Програмно-цільовий підхід повинен бути покладений в основу побудови стратегії регіону та принципу декомпозиції як варіанту реалізації принципу структуризації.

Ключові слова: програмно-цільовий підхід, стратегія, інновація, регіон, середовище, методичне положення, критерії, модель.

Топалова И.А. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА

В статье обоснован тезис о том, что в состав инновационной стратегии следует включать главную стратегическую цель, стратегические направления деятельности, формирование соответствующих условий для реализации главной стратегической цели, а также целевых, комплексных, адресных и других программ. Программно-целевой подход должен быть положен в основу построения стратегии региона и принципа декомпозиции как варианта реализации принципа структурирования.

Ключевые слова: программно-целевой подход, стратегия, инновация, регион, среда, методическое положение, критерии, модель.

Topalova I.A. METHODOICAL MAINTENANCE OF FORMATION AND REALIZATION OF INNOVATION STRATEGY OF THE REGION

In this article the proposal to improve the structure of the innovation strategy should include the main strategic objective, strategic directions, the formation of appropriate conditions for the realization of the main strategic goals, as well as targeted, integrated, targeted and other programs. Software-oriented approach should be the basis for building a strategy for the region and the principle of decomposition as the embodiment of the principle of structuring.

Keywords: target-oriented approach, strategy, innovation, the region, the environment, methodical provision, criteria model.

Постановка проблеми. Формуючи методичні основи створення інноваційної стратегії розвитку регіону, слід виділити підсистеми за класифікаційною озна-

кою «спрямованість діяльності» регіональної системи стратегічного і поточного управління. Підсистема стратегічного управління складається із середньо- та дов-

гострокових стратегічних цілей, які орієнтовані на розвиток усіх регіональних процесів – суб'єктивних (управлінських), об'єктивних територіальних процесів як сфер управлінської діяльності, інформаційних процесів незалежно від зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні п'ятнадцять років вийшла велика кількість підручників з інноваційного менеджменту для регіонів і організацій. Особливо хочеться виділити роботи таких авторів, як Б.В. Буркинський, А.Г. Гранберг, С.Б. Колодинський [4], Е.Н. Кропивецький [5], Є.В. Лазарева [6], В.М. Василенко [1], Ю.П. Морозов, П.Е. Мінделі, С.М. Яровенко та ін., тому розробку проблеми управління інноваційним розвитком регіону на основі теорії управління економічною системою слід визнати актуальним державним завданням.

Мета статті полягає у постановці і вирішенні завдання методичного забезпечення відповідної стратегії інноваційного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підсистема поточного та оперативного управління спрямована на задоволення поточних потреб і вирішення оперативних завдань, викликаних створюваними умовами функціонування з боку зовнішньої по відношенню до регіону середовища. Так, до зовнішнього середовища можна віднести інші регіони як суб'єкти України, об'єднані за економіко-географічною ознакою в макрорегіон.

Крім того, до зовнішнього середовища відносяться континентальні, міжконтинентальні об'єднання країн, які також є глобальними регіонами. Наразі у зв'язку з посиленням процесів централізації державної влади, з одного боку, залучення всіх процесів української економіки, природоохоронних програм і заходів у так звані світові тенденції регіональні системи управління піддаються більш істотному впливу суб'єктивних причин. З іншого боку, будь-який регіон володіє сукупністю відмінних ознак – об'єктивних причин, що визначають позицію регіону як сукупність соціально-інноваційно-економічних процесів, що володіють своїми власними тенденціями або їх відсутністю, що може суперечити або сприяти досягненню як загальних стратегічних цілей України в межах розвитку на довго-, середньо- і короткострокову перспективи [2].

Таким чином, перше методичне положення вображає вимоги використання програмно-цільового підходу і таких принципів, як структурування системи на частини (підсистеми).

Крім зазначеної вище ознаки, підсистема може ділитися на частини за такою ознакою, як об'єкти регіональної системи управління – політичні, економічні, демографічні, культурні, науково-технічні, природні та інноваційні процеси [8].

Таблиця 1

Основні складові елементи системи управління соціально-інноваційно-економічним розвитком регіону

Найменування підсистем	1. Стратегічне управління	2. Поточне та оперативне управління
1. Політичне управління	1.1	1.2
2. Економічне управління	2.1	2.2
3. Демографічне управління	3.1	3.2
4. Культурне управління	4.1	4.2
5. Науково-технічне управління	5.1	5.2
6. Природоохоранне управління	6.1	6.2

Грунтуючись на цих двох ознаках, регіональну систему управління можна представити у вигляді таблиці, з якої видно, що кожна підсистема складається з декількох блоків. Якщо розглядати сферу управлінської діяльності як підсистему, макропроцеси, розташовані в таблиці, то тоді кожна підсистема буде складатися з двох блоків – стратегічного управління і поточного.

У цьому випадку тільки одна частина кожної підсистеми управління, а саме стратегічна, повинна використовувати принцип довгостроковості під час формулювання мети на протиріччі поточним, а довгострокові за коштами свого досягнення і очікуваним результатам були б адекватними середньо- і короткостроковим, що створює умови для досягнення довгострокових цілей, необхідно використовувати принцип збалансованості.

Цей принцип широко використовується вже більше десяти років у діяльності великих суб'єктів господарювання та реалізується у вигляді системи збалансованих показників.

Така система в українських організаційно-правових структурах ще не знайшла свого застосування, тим більше на рівні регіонального управління. Як нам видається, система збалансованих показників може бути універсальною, застосованою для процесів різної масштабності – від локального до регіонального рівнів. Суть цієї системи полягає в декількох інтерпретованих і адаптованих до регіонального рівня методичних положеннях.

1. Перше методичне положення полягає в тому, що формується стратегічна політика розвитку регіону, яка включає головну стратегічну мету системи державного управління регіоном. Ця мета складається з двох частин – зовнішньої і внутрішньої. Зовнішня частина відображає бажаний соціально-інноваційно-економічний стан регіону як результат діяльності системи управління в довгостроковій перспективі (не менше п'яти років). Внутрішня частина головної стратегічної мети – фінансово-економічна – характеризує ступінь забезпечення бюджету регіону фінансовими коштами і раціональність їх витрачання.

Крім головної стратегічної мети, до складу стратегічної політики входять стратегічні напрями діяльності, що створюють відповідні умови для реалізації головної стратегічної мети, в перебігу середньострокової перспективи – чотири роки. І, нарешті, у стратегічну політику необхідно включати цільові комплекси, адресні та інші програми, термін реалізації яких розраховується на три роки. Програмно-цільовий підхід повинен бути покладений в основу побудови стратегічної політики та принципу декомпозиції як варіанти реалізації принципу структурування цілого на частини. Згідно з принципами декомпозиції – структурування, на кожну вищестоящу мету спрямовані як мінімум дві мети нижчого рівня, що є засобами досягнення цієї більш високої мети. Отже, у стратегічну політику крім головної стратегічної мети повинні входити не менше двох стратегічних напрямів діяльності і, відповідно, чотири цільові стратегічні програми. Зіставляючи структурні складові частини системи регіонального управління (табл. 1) з елементами стратегічної політики, можна зробити висновок про те, що перше методичне положення відображає мінімальну структуру стратегічного управління як підсистеми [1, с. 54].

2. Друге методичне положення має бути побудоване на принципі пріоритетності й означає відбір у підсистемі стратегічного управління блоків першої черги з шести, поданих у табл. 1. Так, сис-

тема збалансованих показників в якості пріоритетних стратегічних напрямів діяльності на локальному рівні управління виділяє: управління персоналом, кадрами; управління виробничими і бізнес-процесами; управління інноваціями та інноваційним розвитком; управління фінансовими ресурсами; управління маркетинговими дослідженнями.

На регіональному рівні управління на вибір пріоритетних стратегічних напрямів діяльності системи державного управління впливає такий теоретичний принцип, як стійкість, що відображає семантичну складову частину системного підходу. Системний підхід і принцип стійкості обумовлюють виділення трьох блоків – економічного, демографічного (соціального), інноваційного управління у складі стратегічного, оскільки стійкість означає збалансований розвиток цих трьох видів регіональних процесів – економічних, демографічних, інноваційних. Тоді в якості стратегічних напрямів регіональної стратегічної політики слід вибрати стратегічні цілі, що створюють умови для досягнення головної стратегічної мети регіональної системи управління [2].

3. Третє методичне положення полягає, на нашу думку, у тому, що інші політичні, культурні та науково-технічні макропроцеси також входять до сфери управлінської діяльності регіональної системи управління і підлягають включенню в стратегічну політику в тій її частині, яка відноситься до комплексу стратегічних програм. Складність полягає в тому, щоб розглядати цілі вдосконалення регіональних політичних, культурних і науково-технічних процесів як цілі-програми, що є засобами досягнення стратегічних напрямів регіональної політики. З точки зору системного підходу та семантичного принципу раціонального доповнення цільові комплексні програми вдосконалення трьох видів перерахованих вище процесів повинні доповнювати безпосередні цільові програми у сферах економіки, демографії, природного, включаючи охорону навколишнього середовища.

Слід звернути увагу, що однозначно доповнюють програми в одній сфері (макросередовищі) співвідносні зі стратегічними напрямами розвитку будь-яких інших макросередовищах. Наприклад, цільові програми поліпшення регіональної нормативно-правової бази є засобами досягнення стратегічних цілей – економічних, демографічних, інноваційних, тому політичні програми необхідно розділити за ознакою приналежності до пріоритетного стратегічного напрямку на три групи або блоки економічної, демографічної та інноваційної спрямованості.

Те ж саме відноситься до культурних і науково-технічних програм. Труднощі можуть виникати при формуванні програмних цілей. Наприклад, які стратегічні цілі-програми вдосконалення процесів у культурному середовищі є засобами реалізації середньострокових економічних цілей, які призначені для поліпшення демографічної ситуації, а які – для інноваційної.

Науково-технічні програми легше розділити на три групи, оскільки як у даний час, так і в перспективі досягнення науково-технічного прогресу у вигляді створення нових матеріалів, технологій, приладів, обладнання отримують ще більш широке застосування в економічному середовищі, природоохоронній та сфері охорони здоров'я, спрямованої на поліпшення демографічної ситуації в регіоні.

Розглянуті методичні положення можуть служити основою для формування регіональної стратегічної політики, представлені у вигляді моделі цільової орієнтації (рис. 1).

Як видно з рис. 1, сформована модель є тривірневою, побудованою на основі програмно-цільового підходу та відповідних теоретичних принципів. Однак система збалансованих показників відрізняється тим, що в ній використана інша модель цільової орієнтації регіональної системи управління соціально-інноваційно-економічними процесами.

4. Четверте методичне положення, виходячи зі змісту системи збалансованих показників, дає змогу підпорядкувати один стратегічний напрям іншому. При цьому необхідно визначити позиції, або ранги, макросередовища на чотирирічну перспективу на основі використання прагматичного принципу черговості. У цьому випадку стратегічні напрями будуть підлягати реалізації не паралельно, а послідовно, причому насамперед будуть здійснювати ті, які відрізняються великим значенням рангу. Наприклад, органи регіональної системи управління взяли управлінське рішення з розподілу рангів таким чином: перше присвоюється економічному стратегічному напрямку, другий – демографічному, третій – інноваційному. Тоді екологічні стратегічні цілі-умови і цілі-програми (рис. 1) служать засобами реалізації демографічних, а останні, своєю чергою, орієнтовані на вдосконалення економічного регіонального середовища, виконання економічних цілей.

Якщо перший ранг буде присвоєно демографічній стратегічній політиці, то на її реалізацію слід орієнтувати або економічну стратегічну політику, або інноваційну, залежно від установлених рангів за принципом домінування.

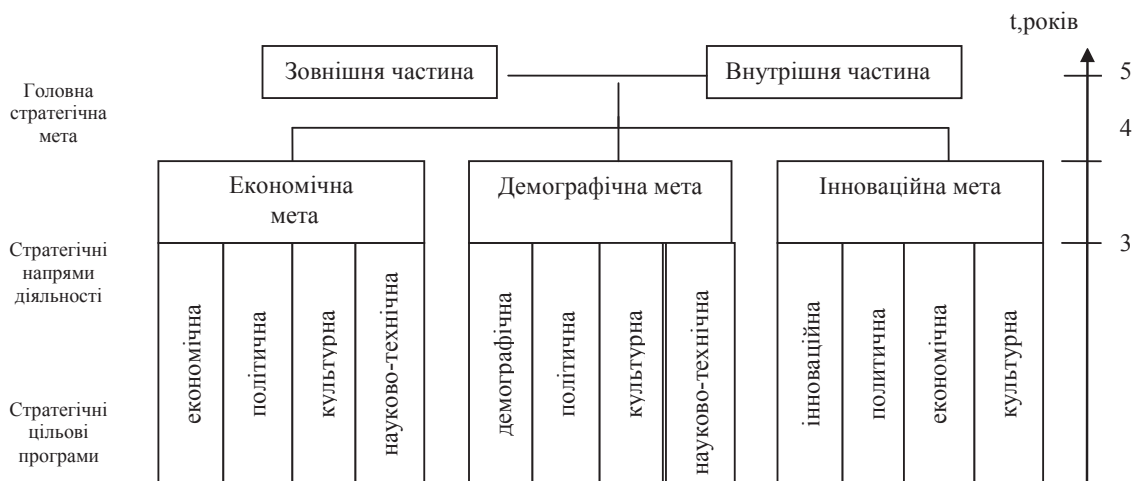


Рис. 1. Модель стратегічної регіональної політики

Черговість виконання цільових стратегічних програм здійснюється в дискретний часовий період в три роки. Стрілками показані можливі впливи результатів виконання одних стратегічних програм як усереднені одного стратегічного напрямку, так і між ними. Такі взаємозв'язки і взаємозалежності дають змогу виконувати програми не тільки послідовно (у першу, другу і третю чергу), але й паралельно.

5. П'яте методичне положення відноситься до формування критеріїв досягнення цілей, складових частин стратегічної регіональної політики. Для розробки критеріїв застосовуються системний і програмний підходи, принципи довгостроковості (синтактичний), достовірності, ефективності та синергії (прагматичні).

Критерій являє собою міру, за допомогою якої судять про успішність досягнення мети. Контрольна функція критерію полягає в тому, щоб критерії одного рівня не суперечили один одному. Критерії більш низьких рівнів були б обмеженнями для критеріїв вищестоящих стратегічних цілей.

У системі збалансованих показників критерії можна представити ключовими факторами успіху. Для кожної стратегічної мети визначається один або кілька ключових факторів успіху, що мають вигляд кількісних та/або якісних показників. Абсолютні якісні показники визначаються за допомогою методів експертизи в балах за обраною шкалою оцінок.

Абсолютні кількісні показники відображають кінцевий бажаний (очікуваний) стан економічних та інших процесів в заданій перспективі в регіональній карті стратегії розвитку на три роки. Відносні кількісні показники характеризують щорічні темпи наближення до кінцевих бажаних станів. При цьому найскладнішим завданням є визначення кількісних значень абсолютних і відносних показників – ключових факторів успіху [5].

Принцип достатності необхідний для того, щоб обмежувати кількість ключових факторів успіху для кожної стратегічної мети, оскільки чим більше показників, тим більше витрат на їх розрахунки (прогнози). Принцип ефективності сприяє проведенню порівняльного аналізу витрат на отримання прогнозованих величин та збір фактичних даних, з одного боку, і збільшення економічних результатів

внаслідок реалізації цільових програм – з іншого, в економічному, демографічному, інноваційному стратегічному напрямах.

Кількісні значення абсолютних показників – ключових факторів успіху визначаються для регіональної стратегічної політики за допомогою кількох методичних підходів. Оскільки головна стратегічна мета є довгостроковою, то критерії її досягнення – це нормативні прогнози, що визначаються за допомогою методів інтуїтивних експертних оцінок. Норма в даному випадку – бажаний стан, який має бути досягнуто в довгостроковій перспективі (п'ять років).

Висновки. Запропоновані в роботі методичні положення формують підходи до цілісного методичного забезпечення розробки інноваційної стратегії розвитку регіону.

Робота виконана відповідно до НДР «Стратегічні орієнтири модернізації економіки України та її регіонів» (№ ДР 0114U001554).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы: [монография] / В.Н. Василенко, О.Ю. Агафонов, В.Е. Будяков. – Донецк: Юго-Восток, 2008. – 363 с.
2. Захарченко В.И. Инновационная система региона / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов. – Одесса: Наука и техника, 2005 – 116 с.
3. Захарченко В.І. Визначення рівня інвестиційно-інноваційної привабливості регіону / В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 3–4 (4–5). – С. 157–166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>.
4. Колодинський С.Б. Реструктуризація регіонального господарського комплексу на інноваційних засадах: [монографія] / С.Б. Колодинський. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 378 с.
5. Кропивецкий Э.Н. Стратегическое управление развитием региона / Э.Н. Кропивецкий. – СПб.: СПбГУКИТ, 2000. – 286 с.
6. Лазарева Є.В. Методологічні аспекти формування інноваційної системи регіону: [монографія] / Є.В. Лазарева. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2010. – 320 с.
7. Пілюшенко В.Л. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком території: [монографія] / В.Л. Пілюшенко, Б.І. Адамов, І.В. Шкрабак. – Донецьк: ВІК, 2007. – 317 с.
8. Управление инновационным развитием региона: [монография] / Под ред. А.П. Егоршина. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 288 с.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.334.4(447.42)

Ступень М.Г.

*доктор економічних наук,
професор кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету*

Андрушенко В.Ю.

*здобувач кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету*

ТЕРИТОРІАЛЬНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ЖИТОМИРЩИНИ

Статтю присвячено визначенню основних природно-рекреаційних ресурсів Житомирської області та їх територіальній привабливості. Визначено основні туристичні об'єкти природно-рекреаційних ресурсів Житомирщини. Досліджено проблеми і перспективи розвитку рекреаційного туризму на території області.

Ключові слова: рекреаційні ресурси, природно-рекреаційні ресурси, рекреаційні ресурси Житомирщини.

Ступень М.Г., Андрушенко В.Ю. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ЖИТОМИРЩИНЫ

Статья посвящена определению основных природно-рекреационных ресурсов Житомирской области и их территориальной привлекательности. Определены основные туристические объекты природно-рекреационных ресурсов Житомирщины. Исследованы проблемы и перспективы развития рекреационного туризма на территории области.

Ключевые слова: рекреационные ресурсы, природно-рекреационные ресурсы, рекреационные ресурсы Житомирщины.

Stupen M.G., Andrushenko V.Yu. TERRITORIAL ATTRACTIVENESS NATURAL AND RECREATIONAL RESOURCES ZHYTOMYR

The article is devoted to the definition of major natural and recreational resources of Zhytomyr region and their territorial attractiveness. The main tourist sites of natural and recreational resources of Zhytomyr. The problems and prospects of development of recreational tourism in the region.

Keywords: recreational resources, natural and recreational resources, recreational resources Zhytomyr.

Постановка проблеми. Туристична діяльність як одна з найважливіших соціально-економічних складових частин розвитку економіки України сприяє покращанню економічного стану, соціальному забезпеченню, оптимальному використанню туристично-рекреаційних ресурсів, розвитку інфраструктури та міжнародному співробітництву. В умовах глобалізації туристична індустрія є важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності регіональної економіки. Туристичний бізнес є перспективним і прибутковим, оскільки отримання прибутку відбувається через задоволення туристичних потреб населення, надання йому різноманітних туристичних послуг у вигляді житла, харчування, транспортного, екскурсійного та іншого сервісу. Туристична галузь є невід'ємною складовою частиною світового ринку, яка посідає друге місце у світовому господарстві після комп'ютерної та електронної промисловості, випередивши нафтопереробну та автомобілебудівну галузі, оскільки саме у сфері туристичної діяльності створюється десята частина світового валового продукту. Розвиток туризму в економіці країни особливо актуальний, оскільки саме завдяки йому можна поліпшити соціально-економічну ситуацію будь-якого регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомості про рекреаційні ресурси, рекреаційний потенціал регіонів та можливості країни можна знайти в працях Бейдика О.О., Стафійчука В.І., Смаля В.І.

Зокрема, Житомирській області притаманний низький ресурсно-рекреаційний рейтинг переважно за рахунок показників розвитку інфраструктури та природно-антропогенного блоку, хоча високий рівень отримав біосоціальний блок.

Мета статті полягає у визначенні основних аспектів територіальної привабливості природно-рекреаційних ресурсів Житомирської області та їх значення для розвитку економіки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під рекреаційними ресурсами розуміють поєднання компонентів природи, соціально-економічних чинників і культурних цінностей, що виступають як умови задоволення рекреаційних потреб людини. До рекреаційних ресурсів належать території та окремі об'єкти, що можуть бути використані для відпочинку і лікування людей, відновлення їхніх фізичних і духовних сил. Характерними властивостями рекреаційних ресурсів є: цілісність, динамізм, місткість, стійкість, надійність, привабливість. Рекреаційні ресурси поділяються на три групи:

1. Природні рекреаційні ресурси (клімат, земельні і водні ресурси, рельєф, печери, рослинний і тваринний світ, парки та заповідники, мальовничі пейзажі, унікальні природні об'єкти та ін.).

2. Культурно-історичні рекреаційні ресурси (культурні, історичні, археологічні, архітектурні пам'ятки, етнографічні особливості території, фольклор, центри прикладного мистецтва тощо).

3. Соціально-економічні рекреаційні ресурси (економіко-географічне положення, транспортна доступність території, рівень її економічного розвитку, сучасна та перспективна територіальна організація господарства, рівень обслуговування населення, структура населення, трудові ресурси, особливості розселення, рівень розвитку транспортної мережі та ін.) [4, с. 128].

Природно-ресурсний потенціал Житомирщини характеризується достатнім обсягом рекреаційних ресурсів, який посідає провідне місце в державі та відноситься до потенційно привабливих для туристів. Туристами вважають осіб, які подорожують у місцях, що знаходяться поза межами їхнього постійного перебування, впродовж періоду, що не перевищує одного року підряд, із метою дозвілля і відпочинку, лікування, спорту та оздоровлення, відвідування знайомих і родичів, вирішення службових питань тощо. Екскурсантами вважають осіб, яким надають послуги з організації подорожей на території України, що не перевищують 24 години, у супроводі фахівця-екскурсовода за заздалегідь складеними маршрутами з метою ознайомлення з пам'ятками історії, культури, природи, музеями, з визначними місцями тощо.

Варто зазначити, що природно-кліматичні та історичні умови створили в Україні потужну ресурсну базу для розвитку туристично-рекреаційної індустрії та розбудови відповідної інфраструктури. Основними факторами привабливості рекреаційно-туристичних ресурсів є природа, клімат, мистецтво, історія, харчування, архітектура, релігія. Усі наведені елементи гармонійно взаємодіють між собою, створюючи неповторну атмосферу Житомирщини як одного з найпривабливіших для туристів регіону України.

Основа привабливості регіону у сфері туризму складають як історичні пам'ятки (62 об'єкта державного реєстру нерухомих пам'яток України), так і природні умови, які сприяють розвитку багатьох видів сучасного туризму. Полісся – це край озерних, річкових і лісових ландшафтів. На території Житомирської області налічується три гідрологічні заказники. Бальнеологічні ресурси представлені радоновими лікувальними водами, торфовими та сапропелевими лікувальними грязями [5, с. 112].

Велика кількість корисних копалин в області дала привід академіку Ферсману назвати Житомирщину «Уралом в мініатюрі». Це дає можливість проводити екотури з геологічним наповненням, екскурсії з відвідуванням підприємств та музеїв (наприклад, до Музею коштовного і декоративного каміння у Володарськ-Волинському, або до музеїв фарфорових заводів у Баранівці та Городниці). Територія області поділяється на дві природні зони – мішаних лісів та лісостепу. Житомирське Полісся називають Центральним. Ліси вкривають приблизно третину території області. Південна межа між природними зонами простяглась приблизно в напрямку Бердичів – Житомир – Коростишів – Київ.

На території Овруцького та Олевського районів, у межиріччі р. Уборть та її притоку – Болотниці, розташований Поліський природний заповідник площею 20 104 га (площа його охоронної зони становить 14 146 га). Крім того, наявні 95 заказників загальнодержавного і місцевого значення. Вони мають різноманітне спрямування, наприклад: Городницький – ботанічний заказник, а Часниківський – орнітологічний; Забарський та Дідове озеро – гідрологічні, Кутне та Козява – загальнозоологічні, Плотниця та Поясківський – лісові тощо. Досить

багато й інших природних об'єктів, що охороняються законом. З 27-ми парків – пам'яток садово-паркового мистецтва п'ять мають загальнодержавне значення: Івницький, Верхівнянський, Трощанський, Городницький та Новочортирський. Пам'яток природи, відповідно, два – загальнодержавного та 18 місцевого значення. Це може слугувати досить потужною базою для розвитку екологічного туризму.

У Житомирській області знаходиться найбільший у країні за площею Поліський державний заповідник. Його створено Постановою Ради Міністрів України від 5 жовтня 1968 р. на півночі області з метою збереження типових природних комплексів Полісся, охорони реліктових, ендемічних рослин і тварин та відтворення й збагачення природних лісів регіону. Розташований на території Овруцького і Олевського районів, на базі Копищанського, Перганського і Селезівського лісництв, загальною площею 20 104 га. Має охоронну зону. Заповідник простягається суцільним масивом із півночі на південь на 27 км, зі сходу на захід – на 21 км [2].

Природними його межами на заході є річка Уборть, на сході – річка Болотниця. Для заповідника характерні типові соснові ліси Полісся та їхні похідні. Крім лісових насаджень, представлені сфангові і осоковосфангові болота. Загальна площа боліт становить близько 5 тис. га, або 22% усієї площі заповідника. Найбільш заболочені землі східної та південно-східної частини. У заповіднику ростуть 603 види рослин, що становлять 30% видів усієї природної флори Українського Полісся.

Серед рідкісних рослин на особливу увагу заслуговують реліктові види. Це, зокрема, верби лапландська і чорнична, рододендрон жовтий, шолудивник королівський, плаваючий водяний горіх. Особливістю рослинного світу заповідника є орхідеї, яких тут зростає п'ять видів.

У фауні Поліського заповідника – 30 видів ссавців. Серед них – лосі, дикі кабани, вовки, козулі, лисиці, зустрічається рись. Велику цінність мають колонії диких бобрів. Проживають також цінні хутрові звірі: куниця, видра, ондатра. У заповіднику гніздиться 131 вид птахів. Серед них – тетерева, глухарі, рябчики, сірі куріпки; у річках – понад 30 видів риб.

Державні заказники – це невеликі за площею заповідні території, які виділяються з метою охорони окремих видів рослин і тварин, типових природних комплексів, гідрологічних, геологічних, палеографічних об'єктів. На території заказників області обмежено деякі види господарської діяльності людини, або в певні періоди охороняються окремі види тварин, рослин чи частин природного комплексу.

Річки Тетерів, Случ, Уборть та деякі їх притоки дають можливість розвивати водний туризм – переважно сплав на байдарках, катамаранах, надувних човнах (рафтинг). Береги багатьох річок скелясті – це дає змогу проводити тренування і змагання скелелазам. Досить популярним, і не тільки в Україні, є скелетром поблизу с. Денеші на березі р. Тетерів.

Ще в радянські часи користувались популярністю категорійні маршрути «По Случі від Мирополя до Сарн» та «По Случі, Горині і Прип'яті». Сплавлялись туристи й по Уборті в Прип'ять. Тетерів був не таким популярним через велику кількість гребель, отже й обносів, а крім того, через дуже велику заселеність берегів. Проте після аварії на ЧАЕС маршрути, як пішохідні, так і водні, було скасовано. Частково це пов'язано із перебільшенням реальної загрози для туристів, обумовленої радіоактивним забрудненням. Адже нетривале перебування на тери-

торіях, які мають статус таких, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, розташованих за межами зони відчуження та зони обов'язкового відселення, суттєвої загрози для здоров'я звичайно не становить. При тривалому вживанні грибів, ягід, а в деяких селах і молока, дійсно може спостерігатись шкідливий вплив на здоров'я, викликаний радіоактивним забрудненням місцевості. Тож треба дотримуватись рекомендацій фахівців, щоб звести ризик до мінімуму [6, с. 88].

На Житомирщині зростає 147 видів рідкісних рослин, з яких 74 занесені до Червоної Книги України, 13 видів підлягають особливій охороні за Бернською Конвенцією, 4 види занесені до Європейського Червоного списку видів, які зникають у всесвітньому масштабі, та 64 – регіонально рідкісні види. Є змога розробити ботанічні маршрути пізнавального туризму. Певні кроки до розробки мандрівок Житомирщиною вже зроблено: це тури «У порцеляновім краю», «Забутими панськими маєтками», «Навколо «Волинського Єрусалиму», «Серед лісових скель» та ін. [7, с. 141].

Варто зазначити, що Житомирщина – це земля древлян, які населяли північ області ще в IX–XI ст. Цьому народу була притаманна своєрідна культура з унікальними віруваннями та народними ремеслами. Древляни, як і інші народи Київської Русі, були язичниками до запровадження християнства. Проте навіть у межах язичництва вони вірили крім головних богів ще й у лісовиків, мавок, русалок. Для цього регіону був притаманний особливий напрям народних промислів, зокрема древлянська вишивка – занизування (найбільш поширена техніка вишивки – хрестик прийшов до нас в XIV–XVIII ст. із Болгарії), плетіння побутових речей, посуд із осинового коріння та ін.

Обласне свято «Мистецький червень» – це своєрідний огляд-конкурс народних умільців, на який з'їжджаються майстри з усієї області. Тут представлені різні види народно-прикладного мистецтва – вишивка, плетіння, батік, вироби з солоного тіста, різьба по дереву, ковальство, живопис, графіка, вироби зі скла тощо.

Колоритну назву фестивалю «Купальські роси» доповнює своєрідний типовий купальський пейзаж. Дійство відбувається на березі великого ставу, що оточений плакучими вербами, а довкола простяглися неосяжні простори зі своєрідними пагорбами та балками, що притаманні лише Лісостепу.

Особливою родзинкою фестивалю є те, що тут був запроваджений своєрідний дрескод: усі учасники та гості фестивалю (навіть іноземці) – у вишиванках. Українські традиції тут у всьому – музиці, співах та жартах. Особливою окрасою самих Немиринців став заново закладений парк із дитячою галявиною. На цій галявині розташована хатинка з вітряком, віз із коником, різні грибочки, гноми, Білосніжка та ін.

На святі були представлені роботи народних умільців Житомирщини – розпис предметів народного ужитку, різьба по дереву, бісероплетіння, живопис, лозоплетіння, батік, і, звісно ж, вишиванки.

Місце проведення фестивалю «Поліське весілля» вибрано не даремно, оскільки в наш час суцільної комп'ютеризації та запозичення всього закордонного весільний обряд спростився до примітивізму, і саме на Поліссі, у древньому краї древлян, полян та інших народів, традиції та обряди збереглися найбільше. На сцені розгорталися дійства, що охоплюють увесь весільний цикл, зокрема: сватання або дання рушників, гільце, прощальна, замішування

короваю. Лунали закличні пісні, здійснювались обряди: викуп весільного пирога, вінчання, обдаровування молодих.

Крім того, на фестивалі щорічно працює містечко майстрів, де представлені вишиті роботи, у тому числі весільні рушники, сорочки, вироби з дерева, ляльки-мотанки, бісероплетіння, лозоплетіння, вироби з дерева, ткани вироби та ін. Крім названих, у місті Новограді-Волинському проводиться всеукраїнський фестиваль «Лесині джерела», в м. Олевськ – фестиваль вареника та сучасної естрадної пісні «Зорі над Убортю»; в Ємільчино – обласний фестиваль «Поліське перевесло»; у Коростені – міжнародний «Фестиваль дерунів» та ін.

Перлиною ландшафтних рекреаційних ресурсів Житомирського Полісся є Словечансько-Овруцький кряж. Якщо подивитись на фізичну карту України, то на півночі Центрального Полісся одразу видно на зеленому фоні Поліської низовини чітко окреслений жовтим забарвленням «острів». Абсолютна висота його над рівнем моря 300–320 м. Словечансько-Овруцький кряж простягається більш ніж на 60 км, маючи ширину від 5 км на сході і 14–20 км – на заході. Його площа становить 750 кв. км.

На цій території можна побачити мальовничі скелі кристалічних порід, каньйони глибиною 80 м з невеликими, але бурхливими річками, а на вершині – густий ліс. Значний інтерес для дослідників кряжа викликає походження лесу на ньому. Лес – карбонатна глиниста порода, характерна для лісостепової і степової зон України. Саме на основі лесу сформувалися чорноземи України – найбільше наше багатство. Нині на території кряжа лісів майже немає, їх вирубали протягом останніх трьох століть. Тепер тут поля, на яких вирощують льон, картоплю, зернові культури, жито, пшеницю та овочі. Словечансько-Овруцький кряж багатий джерелами кришталево чистої води. У деяких селах джерела вважають святими і чудодійними [1, с. 82].

Найбільш привабливою частиною Словечансько-Овруцького кряжа є його західна частина, до якої можна віднести дві третини його площі. Унікальність її полягає в тому, що в часи, коли майже вся територія нинішньої України була затоплена морем, вона залишалась сушею. Саме західна частина дивує своїм багатством рослинного і тваринного світу. Тут можна надібати дуб скельний, березу чорну, рододендрон жовтий (азалію понтійську), плющ звичайний, смородину альпійську. Загалом, на Словечансько-Овруцькому кряжі зустрічається понад 80 реліктових рослин. Ліси на цій території багаті грибами, ягодами, лікарськими рослинами.

До аварії на ЧАЕС на території області щороку заготовляли тисячі тонн корисної продукції. На території Олевського району також багато природних пам'яток і заповідних місць. Одним із них є геологічний заказник «Кам'яне село». Воно розміщене на території Замисловицького лісництва Білокоровицького держлісгоспу на схід від села Рудня Замисловицька. Заказник цей має територію 15 га. Характеризується виходами на поверхню численних валунів великих і малих розмірів, багато з яких за формою нагадують сільські хати, хліви і клуни. Такої форми ці камені набули в процесі тисячолітньої ерозії під впливом води, зміни температур та повітря. Українське Полісся, у тому числі і Олевщина, розміщені на Українському кристалічному щиті, численні його виходи на поверхню – не рідкість для цієї місцевості, але унікальність заказника «Кам'яне село» полягає в значній площі, формі і розмірах валунів. До сьогодні

існує дві точки зору на походження валунів у цій місцевості. Одна з них пов'язана з дією льодовика в цих краях. Але й ця версія має в собі два припущення. По-перше, валуни приніс із собою льодовик із далекої Скандинавії, і після того як лід розтанув, вони так і залишилися лежати у хаотичному порядку, поступово змінюючи форму внаслідок ерозії. По-друге, валуни належать до верхнього шару порід місцевого походження, але опинилися вони в цих місцях і набули такої форми під дією льодовика, який руйнував на своєму шляху породи і шліфував уламки. Звичайно, до цього додалися і фактори ерозії.

Житомирська область має всі необхідні ресурси для розвитку туризму, які використовуються не повністю. Її багата культурно-історична спадщина, розгалужена мережа транспортних сполучень, закладів культури та мистецтва, наявність туристичної індустрії, яка постійно розвивається, визначають роль Житомирщини як важливого рекреаційного регіону. Однак іноземні туристи становлять незначну частку у загальному обсязі туристичних потоків Житомирської області протягом усього досліджуваного періоду. В умовах глобалізації необхідно розвивати туристичну індустрію, що сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності регіональної економіки.

Висновки. Таким чином, розвиток туристичної діяльності залишається на низькому рівні, хоча природно-ресурсний потенціал Житомирщини характеризується достатнім обсягом рекреаційних ресурсів і посідає провідне місце у державі. Основними факторами непривабливості для іноземних туристів є незадовільні умови пересування туристів будь-яким транспортом та

затримки на кордонах, ускладнений візовий режим, відсутність чіткої політики в галузі туризму на місцевому рівні, низька якість об'єктів проживання, низький рівень сервісного обслуговування та відміна ліцензування суб'єктів туристичної діяльності.

В основу сталого розвитку області повинна бути покладена політика, спрямована на формування стратегії раціонального природокористування, гармонізацію соціальних, екологічних і економічних пріоритетів. Заповідний фонд відіграє неабияку роль у розвитку єдиного народногосподарського комплексу Житомирської області.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блажкевич Т.П. Реалії туристичної діяльності Житомирщини / Т.П. Блажкевич, А.В. Манжос // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1 (11). – С. 80–85.
2. Дунаєвська О.Ф. Житомирська область: пропозиції нових напрямів туризму в контексті проведення «Євро-2012» / О.Ф. Дунаєвська, О.Ю. Козловський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua>.
3. Кифяк В.Ф. Організація туризму: [навч. посіб.] / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги – XXI, 2008. – 343 с.
4. Любіцева О.О. Туристичні ресурси України: [навч. посіб.] / О.О. Любіцева, Є.В. Панкова, В.І. Стафійчук. – К.: Альтерпрес, 2007. – 369 с.
5. Руденко В.П., Трофимчук О.М. Український природно-ресурсний потенціал: Серія оцінкових картосхем: Ч. 2. / В.П. Руденко, О.М. Трофимчук. – К.: УІНС, 2000. – 186 с.
6. Стафійчук В.І. Рекреація: [навч. посіб.] / В.І. Стафійчук. – К.: Альтерпрес, 2008. – 264 с.
7. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н.В. Фоменко. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 312 с.

УДК 502.33:332.2

Таратула Р.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТА КАДАСТРОВИХ СИСТЕМ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

У статті визначено потребу в посиленні державного впливу на процес управління земельними ресурсами. Проаналізовано взаємозв'язки між інформаційними та кадастровими системами в процесі управління земельними ресурсами та запропоновано шляхи вдосконалення Національної кадастрової системи. Розглянуто вплив таких дій на розвиток ринку земель забезпечення збалансованого розвитку територій.

Ключові слова: управління земельними ресурсами, кадастрові системи, інформаційні системи.

Таратула Р.Б. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ И КАДАСТРОВЫХ СИСТЕМ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

В статье определена потребность в усилении государственного влияния на процесс управления земельными ресурсами. Проанализированы взаимосвязи между информационными и кадастровыми системами в процессе управления земельными ресурсами и предложены пути совершенствования Национальной кадастровой системы. Рассмотрено влияние таких действий на развитие рынка земель обеспечения сбалансированного развития территорий.

Ключевые слова: управление земельными ресурсами, кадастровые системы, информационные системы.

Taratula R.B. CONCEPTUAL BASES OF INTERACTION INFORMATION AND INVENTORY SYSTEMS IN THE MANAGEMENT OF LAND RESOURCES

Determined the need for reinforced state influence on the management of land resources. Analyzed the relationship between information and cadastral systems in the management of land resources and the ways of improving the national inventory system. The effect of such actions on the development of the land market to ensure balanced development of territories.

Keywords: land management, cadastre system, information systems.

Постановка проблеми. Однією з головних особливостей земельних ресурсів є їх обмеженість з одночасним зростанням потреб населення, що з кожним роком збільшує важливість раціонального та ефективного управління земельними ресурсами. Люди зрозуміли, що чиста вода та повітря, незабруднена земля також є першочерговими потребами, задоволення яких необхідне для подальшого існування, саме тому проблема управління земельними ресурсами щодня стає все більш значущою та повсякденною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичного та практичного аспектів державного управління земельними ресурсами досліджувало багато вітчизняних та зарубіжних учених а саме: Р. Аблер, Д.І. Бабміндра, В.О. Боровий, А.О. Варламов, О.С. Дорош, С.А. Кальченко, Ю.О. Карпінський, Г. Ларсон, М.Г. Лихогруд, А.А. Ляшенко, О.Г. Мордінов, М.Г. Ступень, А.М. Третяк, О.І. Шапоренко, М.Д. Черемшинський, А. Хопфер та ін.

Мета статті полягає в розгляді самого процесу управління, аналізі його складників і встановлення місця зазначених систем у загальному процесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «управління» настільки широке, що сформулювати однозначне визначення майже неможливо навіть у контексті землекористування. Кожен науковець трактує цей процес по-своєму, виділяючи ті чи інші складові елементи як найважливіші. Для розуміння підходу до вирішення поставленого завдання пропонується вважати, що управління – це свідомо дія суб'єкта управління, направлена на зміну характеристик об'єкта управління, для досягнення визначеної заздалегідь мети. У цьому визначенні є певні ключові слова (свідомо дія, визначена заздалегідь), на яких варто акцентувати увагу. До процесу управління варто відносити виключно свідомі дії, оскільки їх можна контролювати, а головне – відтворювати в необхідний для цього момент. А те, що мета пови-

нна бути чітко визначена заздалегідь, ще до початку процесу управління, свідчить принцип ціленаправленості [6]. Для досягнення будь-якого результату є свій алгоритм управління, порушення якого призведе до збільшення матеріальних витрат та/або витрат часу. Оскільки це суперечить принципам управління, будь-які дії, не направлені на досягнення поставленої мети, або дії, що передують постановці цієї мети, не можуть вважатися елементом управління за своєю суттю.

Коли мова йде про процес управління земельними ресурсами, то назва об'єкту управління висвітлена в самій категорії «земельні ресурси». Із суб'єктом у даному випадку розібратись важче, тому що потрібно розуміти, що здійснювати вплив та бути суб'єктом управління – це не одне і те ж. Вплив на земельні ресурси може антропогенний та природний, тобто характеристики земельних ресурсів як об'єкта управління можуть змінюватись під дією природних сил (вітру, сонця, вологи, осадів, температури і т. д.), життєдіяльності рослинного та тваринного світу, але це не означає, що зазначені категорії є суб'єктами управління, оскільки вони здійснюють вплив на об'єкт несвідомо та неконтрольовано.

Суб'єктами управління земельними ресурсами, згідно з Земельним кодексом України [5], виступають громадяни, юридичні особи, органи місцевого самоврядування та органи державної влади. Вони здійснюють свідомий вплив на земельні ресурси, тим самим реалізуючи процес управління.

Жодний процес управління неможливий без інформаційного забезпечення. Від якості та повноти інформації про земельні ресурси напряму залежить ефективність управління ними. І з огляду на абсолютну обмеженість такого ресурсу, як земля, ефективне управління – запорука збалансованого розвитку країни. Для задоволення потреб управління збір інформації повинен базуватися на таких принципах (рис. 1).

У системі управління земельними ресурсами недостатньо визначити суб'єкт і об'єкт права власності за допомогою набору прав власності на землю, але також важливо визначити способи управління держави – власника та їх вищих управляючих, а також питому вагу їх повноважень [8]. Наприклад, одна і та ж земельна ділянка матиме різні форми прояву земельних відносин в економічному, соціальному та екологічному аспектах в одного і того ж суб'єкта власності залежно від кількості і поєднання прав, якими цей суб'єкт наділений. Отже, для землі як ресурсу характерна множинність значень і способів функціонування.

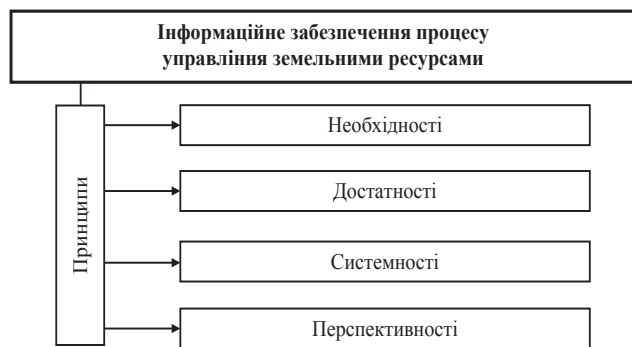


Рис. 1. Принципи інформаційного забезпечення процесу управління земельними ресурсами

Джерело: систематизовано на основі [1; 4]

Принцип необхідності. Для прийняття управлінських рішень потрібна конкретна інформація про стан земельних ресурсів. Збір додаткової інформації, яка непотрібна для прийняття рішення, тобто є незмістовною або неактуальною, призводить до збільшення витрат на формування інформаційної системи, а отже, і до зменшення ефективності самого процесу управління. Інформаційна система повинна містити лише ту інформацію, яку можна буде використувати в господарській діяльності.

Принцип достатності. Даний принцип схожий із попереднім за своєю суттю, але підходить до об'єму інформації з іншої сторони. Якщо вище мова йшла про надлишок інформації, яка обтяжує інформаційну систему та призводить до зменшення ефективності, то принцип достатності вказує на те, що нестача інформації також негативно відображається на процесі управління земельними ресурсами. Звичайно ж, визначити ідеальний об'єм інформації практично неможливо, тому сучасні інформаційні системи повинні функціонувати з невеликим надлишком, який забезпечить принцип достатності та одночасно не буде ускладнювати процес прийняття рішень суб'єктами управління земельними ресурсами.

Принцип системності. В інформаційній системі мають бути встановлені такі зв'язки між структурними елементами, які будуть забезпечувати цілісність всієї інформаційної системи та її взаємодію з іншими системами процесу управління земельними ресурсами. Причому для вирішення поставлених нами завдань інформаційне забезпечення процесу управління повинне бути єдиним не лише в рамках однієї системи, а й забезпечувати взаємозв'язок між різними системами, якщо такий зв'язок можливий (у нашому прикладі це інформаційні та кадастрові системи в процесі управління земельними ресурсами).

Принцип перспективності. Оскільки стан земельних ресурсів постійно змінюється, інформаційна система повинна враховувати можливість її періодич-

ного поновлення та поповнення її функцій та складу, не порушуючи при цьому її функціонування.

Для ефективного управління земельними ресурсами безпосередньо процес управління необхідно розділити на п'ять етапів (рис. 2).



Рис. 2. Блок-схема процес управління земельними ресурсами

Джерело: систематизовано на основі [3; 5]

1. Постановка завдання. Будь-який процес управління, у тому числі і управління земельними ресурсами, починається з постановки завдання. Чим точніше на цьому етапі буде визначено передбачуваний результат, тим ефективнішим буде процес управління. Важливо розуміти, що процес управління природними ресурсами – це не односторонній процес, де етапи суворо слідуєть один за одним у правильному порядку та не кожен наступний етап не починається, поки не закінчиться попередній. Насправді, процес управління земельними ресурсами – складна розгалужена система, в якій для виконання першого етапу знадобиться інформація, яка буде результатом закінчення третього етапу, а п'ятий етап проходить одночасно з другим для забезпечення об'єктивності та достовірності інформації. На етапі постановки завдання в процесі управління земельними ресурсами здійснюється визначення показників, які характеризуватимуть актуальний стан земельних ресурсів, методів збору цих показників, формування планів та завдань практичних робіт.

2. Збір, обробка та узагальнення даних про об'єкт управління. На цьому етапі безпосередньо здійснюються практичні роботи по оцінці актуального стану земельних ресурсів, накопиченню даних і їх первинному узагальненню та групуванню. Відмінність даних від інформації полягає в тому, що дані – це результат простого збору визначених фактів; інформацією вони стають лише при зв'язуванні у щось корисне, комбінацію хто, що, де і як; інформація – це розуміння, як і чому щось відбувається [2].

Антропогенний вплив (внесення добрив, обробка пестицидами, режим меліорації й осушення), так само як і фактори навколишнього середовища (температура, опади, топографія території), здійснюють вплив на рівень забруднення ґрунтів [7]. Перелік показників для різних видів землекористування та різних територій може відрізнитись, але важливо розуміти, що дані самі по собі абсолютно неприйнятні для прийняття управлінських рішень. Окрім самих даних, потрібно розробити систему зв'язків між ними та здійснити низку розрахунків, сформулювати аналітичні таблиці. Крім того, будь-яку інформацію потрібно зберігати на таких носіях і таким чином, щоб користувачі інформації могли отримати

оперативний доступ до необхідної інформації для прийняття управлінських рішень. Усе вищезазначене (дані, зв'язки між ними, розрахунки та носії інформації) складає інформаційну систему.

3. Створення/оновлення інформаційних та кадастрових систем. Інформація, отримана в результаті збору, обробки та узагальнення даних, становить основу інформаційних та кадастрових систем. І якщо інформаційних систем може існувати безліч, то кадастрова система як єдине ціле бере свій початок з 1 січня 2013 р., коли вступив в дію Закон України «Про державний земельний кадастр» та була створена Національна кадастрова система (НКС).

Концептуальні засади взаємодії інформаційних та кадастрових систем полягають у тому, що кадастрові системи, які містять інформацію про фізичний, екологічний стан та юридичний статус земельних ділянок, є джерелом наповнення інформаційних систем. А ті, своєю чергою, наповнюють кадастри оновленою інформацією в процесі управління земельними ресурсами. Таким чином, формується єдиний інформаційний простір, який забезпечує суб'єктів управління земельними ресурсами всією необхідною інформацією.

Єдиний інформаційний простір забезпечується за допомогою: застосування єдиного методичного підходу до робіт із кадастрового зонування, присвоєння кадастрових номерів земельним ділянкам; просторової прив'язки будь-якої інформації на основі цифрової топографічної основи; формування єдиної системи структур, форматів, класифікаторів, довідників для всіх структур у галузі управління земельними ресурсами; узгодженості технологій, їх взаємодії, інформаційного обміну базами даних [3].

Вивчення системи управління земельними ресурсами, і особливо землекористуванням, є надзвичайно важливим, оскільки ефективність її функціонування чи не найголовніше в системі економічних них відносин [8]. Будь-яке суспільство завжди розвивалося на землі залежно від її використання. Аналіз розвитку управління землекористуванням свідчить про те, що воно ґрунтується на поєднанні використання землі як природного ресурсу, територіального базису й основного засобу виробництва; різноманітності форм власності на землю; на державному регулюванні землекористуванням незалежно від їх форм тощо.

Разом із тим за більш як 20 років проведення земельної реформи в Україні наукове середовище та уряд не визначились із моделлю системи управління земельними ресурсами [8]. В управлінні земельними ресурсами та землекористуванням мають місце суттєві відмінності, які пов'язані з різними цілями і процесом управління земельними ресурсами як економічною функцією власника (держави) та процесом управління землекористуванням як функцією організації використання земельних ділянок фізичними та юридичними особами.

Залежно від специфіки землі, категорій земель і земельних ділянок, їхнього правового режиму виявляються й форми відносин прав власності на землю, які потребують диференційованих підходів до управління земельними ресурсами та землекористуванням.

4. Прийняття управлінських рішень. Цей етап є «центрального» для всього процесу управління земельними ресурсами. Заради прийняття рішень і ставиться першочергова мета, здійснюється накопичення даних та формування інформаційних систем.

Етап прийняття рішень можливо умовно розділити на три частини: формування економіко-математичних моделей, вибір оптимального варіанту та його безпосередня реалізація. Інформаційні та кадастрові системи

приймають активну участь у першій частині етапу, будучи основою для побудови економіко-математичних моделей. Публічний доступ до інформації, що міститься в кадастрових системах, гарантується Законом України «Про Державний земельний кадастр». Опираючись на сформовані моделі, суб'єктом управління земельними ресурсами обирається найефективніша виходячи з поставленого раніше завдання та з урахуванням принципів збалансованого землекористування. Після цього настає черга власне реалізації обраної економіко-математичної моделі.

5. Контроль результатів упровадження управлінських рішень. Контроль є найважливішим етапом процесу управління земельними ресурсами, адже земля, згідно з Конституцією України – основне національне багатство та знаходиться під особливим захистом. Отже, будь-які дії, що вчиняються суб'єктами управління стосовно земельних ресурсів, повинні пройти всі стадії контролю над ефективністю їх виконання.

Контроль створення кадастрових систем в Україні та оновлення інформації в них повинна взяти на себе держава. Але приймаючи до уваги те, що територія України значна, повноцінний контроль над кожною земельною ділянкою практично неможливий, оскільки потребує великих матеріальних та трудових ресурсів, тому сьгодні функціонує механізм публічного доступу до кадастрової інформації, що, з одного боку, вимагає законодавство, а з іншого – дає змогу всім суб'єктам управління земельними ресурсами здійснювати самостійне коригування існуючої в кадастрах інформації або наповнення їх більш повними, достовірнішими та актуальнішими даними.

Висновки. Інформаційні та кадастрові системи в Україні потребують значного вдосконалення та концептуального переосмислення. Важливість достовірності, актуальності та повноти інформації, що міститься в державних кадастрових системах, важко переоцінити. Для виконання поставлених завдань та вдосконалення інформаційних та кадастрових систем потрібно здійснити комплекс заходів, зокрема посилити вплив державних органів на процес управління земельними ресурсами. Національна кадастрова система в Україні ще досить молода, тому мають місце помилки, неточності та неповнота інформації, що міститься в державних кадастрах. Лише державні органи мають необхідні повноваження та ресурси для здійснення ефективного управління земельними ресурсами. Держава, реалізуючи політику публічності кадастрової інформації, з одного боку, діє згідно з вимогами чинного законодавства, а з іншого – через електронні мережі доступу до кадастрових карт та іншої інформації дає змогу іншим суб'єктам управління земельними ресурсами вносити корективи та оновлення до кадастрових баз, збільшуючи, таким чином, їх достовірність, повноту та актуальність.

Удосконалення Національної кадастрової системи здійснює вагомий вплив на розвиток ринку земель в Україні, прозорість та ефективність якого є ключовим елементом управління земельними ресурсами. Обмеження, які є сьогодні щодо прав на землю, гальмують розвиток ринку земель, але вони є необхідними з огляду на достатньо велику частку тінювого сектору економіки в сільському господарстві. Саме взаємозв'язок між інформаційними та кадастровими системами в процесі управління земельними ресурсами дасть змогу перетворитись сьгоднішній Національній кадастровій системі в дієвий механізм забезпечення господарюючих суб'єктів повною, достовірною та актуальною інформацією, що з одно-

часним розвитком ринку земель дасть можливість упроваджувати більш рентабельні інвестиційні проекти на землях сільськогосподарського призначення та забезпечить збалансований розвиток територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем: [навч. посіб.] / А.М. Береза; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 202 с.
2. Бойчук Л.В. Управление знаниями в теории и на практике / Л.В. Бойчук // Корпоративные системы. – 2006. – № 1. – С. 48–50.
3. Боклаг В.А. Земельно-кадастрова система як інструмент державного управління земельними ресурсами в Україні / В.А. Боклаг // Держава та регіони. – 2014. – № 2 (46). – С. 3–7.
4. Бордюжа А. Інформаційне забезпечення управління земельними ресурсами / А. Бордюжа // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ (Суми, 3–5 квітня 2012 р.); відп. за вип. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – Т. 2. – С. 30–32.
5. Земельний Кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
6. Осовська Г.В. Основи менеджменту: [навч. посіб. для студ.] / Г.В. Осовська; Ін-т змісту і методів навчання. – Житомир, 1998. – 599 с.
7. Тревого І. Публічні кадастрові карти. Світовий досвід / І. Тревого, А. Матіщук, Є. Ільків, М. Галярник // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. – 2015. – Вип. II (30). – С. 53–55.
8. Третяк А. Концептуальні засади розвитку в Україні сучасної багатофункціональної системи управління земельними ресурсами / А. Третяк, Р. Курильців, Третяк Н. // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 9. – С. 25–28.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 330.59:368.914

Міндова О.І.
аспірант,
Європейський університет, м. Київ

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті досліджено економічну сутність категорії «пенсійне забезпечення». Обґрунтовано сутність, функції, властивості, чинники розвитку пенсійного забезпечення. Визначено, що важливою умовою економічного і соціального розвитку є розробка і реалізація стратегії та політики пенсійного забезпечення, що дозволить забезпечити ефективність та стабільність пенсійної системи, зростання добробуту населення в Україні.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, функції пенсійного забезпечення, чинники пенсійного забезпечення, політика пенсійного забезпечення, стратегія розвитку пенсійного забезпечення.

Міндова Е.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье исследовано экономическую сущность категории «пенсионное обеспечение». Обосновано сущность, функции, свойства, факторы развития пенсионного обеспечения. Определено, что важным условием экономического и социального развития является разработка и реализация стратегии и политики пенсионного обеспечения, что обеспечит эффективность и стабильность пенсионной системы, рост благосостояние населения в Украине.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, функции пенсионного обеспечения, факторы пенсионного обеспечения, политика пенсионного обеспечения, стратегия развития пенсионного обеспечения.

Mindova O.I. THEORETICAL ANALYSIS OF THE ECONOMIC SUBSTANCE OF THE PENSION PROVISION

In article explores the economic substance of the category «pension provision». The essence, functions, properties, factors of pensions provision were reviewed. Determined that the important condition of economic and social development is the definition and implementation of strategy and policy of pension provision, the individual, that will be provide efficiency and sustainability of pension system, growth of the population welfare in Ukraine.

Keywords: pension provision, functions of pension provision, factors of pensions provision, pensions policy, strategy of development of pension provision.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. В сучасних умовах соціально-економічного розвитку одним із основних інститутів соціального захисту населення є система пенсійного забезпечення, яка призначена для запобігання бідності серед пенсіонерів, задоволення їх основних потреб, заміщення втрачених доходів і підтримки звичного рівня життя людини після втрати працездатності. Разом із цим, огляд стану пенсійних систем країн світу дозволяє стверджувати, що теоретичні та практичні аспекти пенсійного забезпечення не є досконалими і потребують подальшого дослідження.

Особливо актуальним це питання є для України, сучасний стан пенсійного забезпечення якої характеризується глибокою кризою, що проявляється в зростаючому дефіциті ПФУ, який фінансується за рахунок держбюджету (30% виплат). Україна є найбільш швидко старіючою країною світу, і, як наслідок, частка пенсіонерів стрімко зростає; пенсійний внесок є одним із найбільших в світі, а пенсійні виплати одними із найнижчих в Європі [1].

Не можна стверджувати, що в Україні не відбувається реформування пенсійного забезпечення. Ще в 1991 р. прийнято Закон України «Про пенсійне забезпечення», в 1998 р. був виданий Наказ президента України «Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні», приймаються «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», в 2003 р. Закони

«Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», «Про недержавне пенсійне забезпечення». Цими документами було передбачено зміну системи нарахування базової пенсії першого солідарного рівня, впровадження добровільного пенсійного страхування – з 1.01.2004 р., державної накопичувальної системи з 1.01.2007 р. З 1.07.2002 р. було введено персоналізований облік пенсійних внесків й розрахунок пенсійних виплат стали здійснювати за даними персоналізованого обліку. В цілому це заклало основи формування тривірневої системи пенсійного забезпечення, яка мала запрацювати з 1.01.2007 р. Але до сих пір другий рівень не побудований, а третій не отримав достатнього рівня поширення. В 2009 р. розроблена Концепція щодо подальшого реформування пенсійної системи України, а з 1.01.2011 р. почав діяти Закон «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи».

Серед перепон для проведення змін в системі пенсійного забезпечення в Україні можна визначити недосконалість нормативно-правового забезпечення, зростання старіння населення, випереджаюче зростання пенсійних виплат над внесками, неефективність системи державних фінансів, відсутність соціального консенсусу, високий рівень тіньової зайнятості, нерозвиненість інфраструктури фінансового ринку, низький рівень пенсійної грамотності, економічна і політична нестабільність. Крім того, при розробці реформ переважав правовий підхід, а не економічний. А зайва динамічність пенсійного

законодавства призводить до зростання недовіри до пенсійної системи в цілому.

Отже, актуальним, на наш погляд, для ефективного реформування системи пенсійного забезпечення в Україні на сучасному етапі є розкриття економічного підходу щодо сутності, змісту системи пенсійного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню щодо сутності пенсійного забезпечення в Україні присвячено багато робіт в галузі права, державного управління, соціології, економіки тощо. Зокрема такі вчені як А. Бабенко, Б. Зайчук, Е. Лібанова, Б. Надточій, В. Новіков, Л. Ткаченко й ін. розкривають сутність цієї категорії як складової соціального забезпечення, правові аспекти досліджують Н. Болотіна, В. Люблін, О. Оклей, Б. Сташків, І. Тацішин, О. Чутчева тощо, проблеми щодо державного управління – О. Буряченко, О. Линдюк, Н. Луговенко, П. Ситник, В. Троциньський й ін., фінансово-економічні аспекти – О. Бевзенко, Н. Бугас, О. Мельник, М. Ріппа, О. Соломко, К. Сичова, Л. Стожок й ін. Разом із цим, не зважаючи на існуючі результати, багато питань потребує подальшого вивчення, зокрема щодо економічної сутності пенсійного забезпечення в контексті розвитку сучасної теорії та практики становлення національної пенсійної системи України.

Формулювання цілей статті. Отже, метою статті є дослідження економічної сутності пенсійного забезпечення та його складових, що дозволить в подальшому обґрунтувати шляхів удосконалення національної пенсійної системи задля забезпечення зростання соціально-економічного добробуту громадян, стійкого розвитку національної економічної та фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Узагальнюючи існуючі в літературі підходи до визначення сутності пенсійного забезпечення (див. табл. 1), визначимо його, перш за все, як систему правових, економічних, організаційно-адміністративних, соціальних, фінансових заходів щодо підтримки та захисту осіб від матеріальної незабезпеченості внаслідок втрати працездатності за віком, інвалідністю або втратою годувальника. За допомогою цієї загальнодержавної системи дійсно забезпечуються (а не встановлюються) виплати базових пенсій, умови їх обчислення на основі періоду трудової діяльності, реальних розмірів відрахувань обов'язкових або добровільних пенсійних внесків; додаткових пенсій за рахунок накопичувальної складової, що передбачає врахування умов тривалості страхового стажу, періоду та обсягу накопичень в централізованих і децентралізованих фондах.

Окрім того, як економічну категорію систему пенсійного забезпечення можна кваліфікувати як відокремлену частину національного доходу, яка на відміну від інших частин, розподіляється на створення достойних життєвих умов для суб'єктів, що втратили працездатність. Суб'єктами цих відносин є: держава, пенсіонери, працюючі члени суспільства, організації, що відраховують пенсійні внески, профспілки. Відповідно, об'єктом відносин між цими суб'єктами є частина національного доходу, що направляється на забезпечення потреб непрацездатних. На цю частину національного доходу, який можна визначити як фінансовий актив Пенсійного фонду, Накопичувального фонду, децентралізованих пенсійних та страхових фондів, претендують різні категорії непрацездатних осіб: особи, які продуктивно відпра-

цювали необхідний трудовий стаж і благополучно дожили до пенсійного віку; особи, які втратили свою працездатність в процесі трудової діяльності; особи, які не працювали з різних причин. Загальним для них є те, що вони всі потребують пенсійного забезпечення як суб'єкти. Відмінності між ними полягає в тому, що представники кожної групи мають різну частку в загальному обсязі пенсійного забезпечення, що визначається часткою його участі у створенні національного продукту. Це протиріччя між різними групами суб'єктів шляхом диференціації в розподілі пенсійних виплат і здійснює пенсійне забезпечення.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності «пенсійного забезпечення»

Автор	Визначення
О. Бевзенко [2]	Система заходів та принципів, направлених на забезпечення трудовими (за віком, у зв'язку з інвалідністю, в разі втрати годувальника, за вислугу років) та соціальними пенсіями усіх непрацездатних громадян (за виключенням короткотермінової втрати працездатності у випадку хвороби) за рахунок суспільних фондів споживання чи коштів державного бюджету.
Н. Борищенко [3]	Грошові відносини з приводу розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, доходів від зовнішньоекономічної діяльності й частини національного багатства з метою формування грошових коштів для матеріального захисту населення від соціального ризику втрати трудового або іншого постійного доходу для працюючих – унаслідок втрати працездатності при настанні старості, інвалідності; для непрацездатних членів сім'ї – внаслідок інвалідності, втрати годувальника; для окремих категорій працюючих – після досягнення встановленого стажу роботи у визначених сферах трудової діяльності.
О. Буряченко [4]	процес матеріальної підтримки індивіда, безпосередньо пов'язаний з його трудовою діяльністю, терміни та умови якого залежать від розміру заробітної плати, стажу роботи, умов праці та ін.
І. Жмурко [5]	Один із основних видів соціального забезпечення непрацездатних громадян, єдиним джерелом засобів для їх існування, а також одним із видів соціального забезпечення населення, який пов'язаний з виплатою щомісячних, і як правило, довічних грошових виплат – пенсій – непрацездатним громадянам у зв'язку з настанням певних найбільш несприятливих соціальних обставин – старості, інвалідності, втрати годувальника та інших, передбачених чинним законодавством.
О. Соломко [6, с. 4]	Система інститутів (правил і організацій) та механізмів їх взаємодії, що акумулюють кошти через розподільчий (оподаткування) й нагромаджувальний (страхування) канали, амортизують наслідки соціальних ризиків, що прогнозуються (зміна матеріального стану працюючих та інших категорій громадян унаслідок настання старості, інвалідності, втрати годувальника) відповідно до визначених соціальних технологій і національних правил, які мінімізують наслідки зміни матеріального становища

Таким чином, зазначимо, що пенсійне забезпечення є механізмом підтримки певного рівня життя людей, які отримують пенсію, відом соціального захисту та соціального забезпечення громадян. Створення і функціонування ефективної системи пенсійного забезпечення є умовою підтримки гідного життя і вільного розвитку людей, що потрапили в життєві ситуації, викликані віком, інвалідністю або втратою

годувальника. Важливо, що пенсійне забезпечення – це не просто соціальні виплати, а широка система заходів щодо забезпечення трудового, людського, творчого, морального потенціалу пенсіонерів. Тому розміри пенсійних виплат не можуть бути достатніми лише для задоволення мінімальних потреб людини, вони мають дозволити вирішувати цілий комплекс питань, пов'язаних зі здоров'ям, освітою, вирішенням проблем соціально-побутового характеру, а також виконувати ряд соціальних функцій, таких як стабілізація суспільних відносин в сфері соціального захисту населення, забезпечення гідного рівня життя пенсіонерів, зростання тривалості життя громадян, зростання продуктивності праці шляхом своєчасного виведення з громадського виробництва старіючої робочої сили. І, якщо сьогодні в Україні використовують термін «пенсійне забезпечення», виходячи із законодавства, переважно в контексті лише державного, пропонуємо включити в нього й добровільну, недержавну складову.

Запропонуємо сформулювати ряд функцій пенсійного забезпечення, які взагалі відсутні у вітчизняній літературі, або підміняються функціями пенсійного страхування [наприклад, 3; 7], Пенсійного фонду України [8]:

1) Перерозподільна – забезпечує перерозподіл ВВП і НД між працюючими і пенсіонерами; пенсійними фондами і суб'єктами господарської діяльності; пенсійними і страховими фондами та економічно активним населенням, індивідами, що втратили працездатність тощо.

2) Соціальна – гарантує соціальне забезпечення у випадку прояви ризику втрати працездатності, й, відповідно, доходів; посилення соціального захисту і зниження рівня бідності пенсіонерів; сприяння перерозподілу між «бідними» і «багатими».

3) Регулююча – єдність економічного і соціального відтворення на рівні підприємства, регіону, країни, людини; забезпечує вирівнювання споживання протягом усього життя; сприяє підвищенню продуктивності праці, конкурентоспроможності економіки, рівня і тривалості життя.

4) Відтворювальна – матеріальне забезпечення у випадку втрати працездатності; відновлення робочої сили у відповідності до потреб економіки

5) Інвестиційна – додатковий дохід на пенсійні накопичення, враховуючи довгостроковий лаг між індивідуальними внесками та виплатами при пенсійному страхуванні, що є базовим механізмом сучасного пенсійного забезпечення; кошти пенсійного фонду є джерелом фінансових ресурсів для інвестування економічного розвитку країни.

6) Контрольна – контроль за рухом фінансових ресурсів пенсійного фонду на всіх стадіях формування, розподілу, використання щодо їх збереження і правильності витрачання, відповідності законодавству та нормативними документами, своєчасного виявлення та попередження порушень при їх використанні з метою забезпечення економічної і соціальної ефективності.

Важливим питанням дослідження сутності пенсійного забезпечення є визначення властивостей цієї системи: економічна прийнятність, індивідуальна справедливість, економічна і соціальна ефективність. Економічна прийнятність це оптимальний і справедливий розподіл навантаження між платниками внесків та одержувачами пенсій. Індивідуальна справедливість відображає еквівалентність обсягу участі застрахованої особи у фінансуванні пенсійної системи та прав на отримання нею пенсії. Соціальна ефектив-

ність характеризується здатністю забезпечити мінімальні гарантії на адекватний рівень життя усім учасникам системи. Економічна ефективність відображає здатність системи перерозподіляти між суб'єктами відносин фінансові потоки таким чином, щоб це не було обтяжливим для платників внесків, працюючого населення, роботодавців, й одночасно забезпечувало достатній обсяг коштів, необхідних для покриття поточних і майбутніх зобов'язань з виплати пенсій. При цьому рівень пенсійних виплат не має негативно впливати на економічні процеси. Саме збільшує можливості пенсійного забезпечення щодо умов достойного рівня життєдіяльності непрацездатного населення, дозволяє розширити інструментарій, механізми його реалізації в сучасних умовах.

Пенсійне забезпечення як складна система в сучасних умовах постійно змінюється під впливом сукупності чинників, які можна узагальнити:

– Макроекономічна динаміка національної економіки, зокрема темпи зростання і структура ВВП, частка фонду оплати праці у складі ВВП, рівень заробітної плати (доходу) осіб, що сплачують внески, індекс зростання споживчих цін, інфляція, динаміка тіньової економіки, циклічність економічного розвитку, рівень відкритості національної економіки та вплив на неї глобалізаційних процесів й ін.

– Демографічні чинники: народжуваність, смертність, тривалість життя, віково-статеву структуру населення, динаміка та структура міграції й ін.

– Соціально-трудова чинники: ситуація на ринку праці, період трудової активності і перерви в стажі, первинний вік виходу на ринок праці, величина і структура ціни робочої сили, розмір споживчої корзини і прожиткового мінімуму, диференціація заробітної плати, віковий профіль зарплати, нестандартна зайнятість й ін.

– Нормативно-правові чинники: нормативні умови формування пенсійних прав застрахованих осіб, правові вимоги до умов виходу на пенсію (пенсійні схеми і пенсійні програми), величина і особливості державних пенсійних зобов'язань, накопичення за попередні періоди, модель пенсійної системи, що історично склалася.

– Організаційно-інституційні: якість адміністрування пенсійних внесків, платіжна дисципліна та контроль, якість управління пенсійними резервами, різноманіття інструментів пенсійного забезпечення, структура та рівень розвитку пенсійної інфраструктури, динаміка і структура фінансових ринків, інформаційна відкритість інститутів пенсійної системи, рівень пенсійної грамотності тощо.

– Культурно-психологічні чинники: ментальність майбутніх поколінь (обачливість індивіда, патерналізм чи самозабезпечення, рівень сподівань індивіда на державу), модель економічної та фінансової поведінки (активна чи пасивна, споживацька або інвестиційна й ін.).

– Політичні чинники: партійна структура, політична стабільність, лобізм, рівень розвитку профспілкового руху, модель поведінки еліти.

В свою чергу, система пенсійного забезпечення також виступає чинником економічних, соціальних, політичних процесів в країні, визначає стійкість та ефективність розвитку економічної та фінансової системи. В контексті цього, важливим є аналіз впливу чинників на систему пенсійного забезпечення щодо її ефективності, стабільності та своєчасна розробка і реалізація відповідних заходів, що передбачає застосування інструментарію політики пенсійного забезпечення.

В загальному розумінні ефективність системи пенсійного забезпечення слід розглядати як результативність залучення, розподілу та використання коштів централізованих та децентралізованих пенсійних фондів в контексті забезпечення достойного рівня соціального захисту непрацездатних у відповідності до умов [9]: 1) компенсації пенсійних та страхових внесків, 2) відповідності фактичних виплат законодавчо визначеним нормативам, 3) досягнення умов соціальних стандартів. На нашу думку, до умов слід додати відсутність негативного впливу щодо економічної (зростання навантаження на бюджет, бюджетного дефіциту і державного боргу, тіньової зайнятості), соціальної (зниження реальних доходів, зайнятості), політичної (поширення спеціальних державних пенсій, зростання диференціації пенсійних виплат) стабільності. Стабільність системи пенсійного забезпечення пропонуємо розглядати як стан фінансових ресурсів державних і недержавних пенсійних фондів, що гарантує стабільний рівень пенсійних виплат та їх збільшення в коротко- та довгостроковому періодах. Надійність пенсійного забезпечення створює умови для соціальної, економічної, політичної стабільності у суспільстві, що є основною ціллю політики пенсійного забезпечення.

В більшості робіт, присвячених пенсійній політиці, її основним ментором розглядається держава. Втім, сучасний етап розвитку пенсійного забезпечення потребує застосування цієї категорії і для суб'єктів господарювання, і для кожного індивіда безпосередньо. Отже, політика пенсійного забезпечення – це комплекс дій та заходів щодо підтримки та захисту громадян у випадку втрати працездатності. Її доцільно виокремлювати державну, корпоративну, індивідуальну політику пенсійного забезпечення в контексті того, що зобов'язання забезпечити достойний рівень життя у випадку втрати працездатності несе держава, працівник, роботодавець, профспілки, індивід.

Структурно система пенсійного забезпечення передбачає три рівні, комбінації яких визначають стратегії та національні моделі пенсійного забезпечення. Перший рівень характеризується як солідарна система, що формується за принципом солідарності поколінь і передбачає здійснення поточних виплат пенсіонерам за рахунок пенсійних відрахувань працюючих. Розмір пенсії залежить від встановлених відсотків відрахувань на соціальне страхування, демографічної ситуації та можливостей держави. Другий рівень – це накопичувальна пенсійна система: фінансування повністю здійснюється за рахунок індивідуальних пенсійних внесків працюючих, чи за рахунок професійного пенсійного страхування. Третій рівень – добровільна система осо-

бистих пенсійних внесків, що формується повністю за рахунок особистих внесків і виплачується як додаткова пенсійна допомога, як додаток до пенсії, за рахунок добровільно сформованих особистих пенсійних заощаджень.

Під впливом сукупності чинників політика пенсійного забезпечення постійно змінюється. Для розуміння того, яким чином це має відбуватися в контексті ефективності та стабільності, можна використати поняття «стратегія пенсійного забезпечення» [10] як план розвитку (зміни, удосконалення) пенсійної системи країни на основі страхових чи перерозподільних принципів, чи їх сполученні, заснований на макроекономічних соціально-економічних прогнозах, ухвалений урядом країни, суб'єктами господарювання, профспілками, індивідом. К. Сичова [10] пропонує три базові стратегії пенсійного забезпечення, які притаманні сучасним умовам розвитку.

1) Солідарно-розподільна стратегія: базується на принципі солідарності поколінь; переважна форма забезпечення – державна, обов'язкова; виплати фінансуються за рахунок поточних доходів робітників та роботодавців, що акумулюються на спеціальному рахунку (pay-as you-go – система «поточних платежів» (СРСР, Аргентина)). Перевагами стратегії є поширення на все населення, фінансова забезпеченість на рівні прожиткового мінімуму, захищеність від ризиків інфляції, нестабільності ринку цінних паперів, недоліками – відсутність зв'язку між рівнем пенсійних виплат і рівнем заробітної плати, наявність спеціальних пенсій. Серед загроз – випереджаюче зростання пенсіонерів у порівнянні з економічно активним населенням.

2) Накопичувальна стратегія – фінансується на основі внесків працюючих, роботодавців в межах державних, корпоративних, індивідуальних пенсійних програм на індивідуальні (особисті) рахунки, загальний обсяг яких в подальшому визначає й пенсійні виплати. Накопичені на індивідуальних рахунках кошти можуть бути використані для інвестування, що забезпечує капіталізацію заощаджень, однак це призводить до ймовірності прояву інфляційних, інвестиційних й ін. ризиків, які в даному випадку несе власник рахунку. Разом із цим, ця стратегія не залежить від демографічного чиннику, сприяє розвитку економіки. Серед загроз доцільно визначити тіньову зайнятість, низький рівень захисту від ризику банкрутства недержавного пенсійного фонду. Складність надзору за останніми, що покладено на державу, пояснює чому досі багато країн не запровадили загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення (США, Франція, Германия, Італія, Іспанія), а інші відмовилися (Угорщина).

Таблиця 2

Змішані стратегії пенсійного забезпечення

Різновид	Характер забезпечення	Країни
солідарно-накопичувальна	1 і 2 рівень – перерозподільний, 3 рівень – накопичувальний	Німеччина, Росія, Польща
накопичувально-солідарна	1 рівень – перерозподільний характер, 2 і 3 рівень – накопичувальний	Швеція, Колумбія, Польща, США, Франція, Казахстан, РФ, Португалія, Австрія, Бельгія, Греція
накопичувально-страхова	1 рівень – страховий, 2 і 3 рівень – накопичувальний	Японія, Австралія, Велика Британія,
умовно-накопичувальну	де юре – системи переходять до накопичувальної пенсійної системи, де-факто – залишаються перерозподільними	Тайвань
	не є загальнонаціональною	Китай

Джерело: складено автором на основі [13]

3) Змішана стратегія пенсійного забезпечення – комплексне поєднання елементів солідарного та накопичувального рівня, що обумовлено чинниками, які будуть впливати на розвиток пенсійної системи в кожній окремій країні. Виокремлюють різновиди цієї стратегії, які узагальнені в табл. 2.

Висновки. Отже, можна відзначити, що пенсійне забезпечення в загальному розумінні це регулярне матеріальне (грошове) забезпечення осіб, які втратили працездатність, державою або іншими суб'єктами у визначеному законодавством порядку за рахунок коштів спеціальних централізованих та децентралізованих фондів. Головною метою пенсійного забезпечення є достойний рівень соціально-економічного добробуту осіб, що втратили працездатність. При цьому централізовані фонди знаходяться в компетенції спеціалізованих державних органів влади (державний пенсійний фонд, накопичувальний фонд), а децентралізовані – недержавних спеціалізованих інститутів (пенсійні фонди, комерційні банки). Пенсійне забезпечення здійснюється на основі механізму страхування, за виключенням тієї частини, що фінансується за рахунок державного бюджету. Умовно реалізується механізм страхування у випадку пенсійного забезпечення за принципом солідарності поколінь, коли доходи працюючого населення направляється на фінансове забезпечення теперішніх пенсіонерів та інших непрацездатних (наприклад, інвалідів та осіб, що втратили годувальника).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виконання бюджету ПФУ в 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=95533
2. Бевзенко О.В. Пенсійне страхування: сутність та порівняльна характеристика / О.В. Бевзенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: Економічні науки. – 2012. – № 3 (60). – С. 247-253.
3. Борисенко Н.Ю. Пенсионное обеспечение: Учебник / Н.Ю. Борисенко. – М.: «Дашков и К», 2010. – 576 с.
4. Буряченко О.Є. Сутність поняття пенсійного забезпечення в науковому дискурсі. / О.Є. Буряченко // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 2 (49).
5. Жмурко І.В. Сутність пенсійної системи та її місце в системі соціального захисту населення / І.В. Жмурко // Бізнес-інформ. – 2014. – № 12. – С. 303-306.
6. Соломка, О.М. Пенсійне забезпечення в системі соціального захисту населення: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.08 / О.М. Соломка / Харківський нац. у-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2006. – 18 с.
7. Роик, В.Д. Социальное страхование: история, проблемы, пути совершенствования / В.Д. Роик. – М.: НИИТруда, 1994. – 126 с.
8. Бугас, Н.В. Основні функції та завдання пенсійного забезпечення у фінансовій системі України / Н.В. Бугас, К.В. Палькевич. // Ефективна економіка. – 2013. – № 5.
9. Ильчук, Л.И. Научные и методологические основы социального страхования. / Л.И. Ильчук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cpsr.org.ua>
10. Сичова, К.М. Теоретичні підходи до тлумачення понять «стратегія» і «модель» у сфері пенсійного забезпечення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Stvtp/2012_2/27.pdf

УДК 378.1:331.556

Чайка-Петегрич Л.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

МИГРАЦИЙНІ ПРОЦЕСИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОСВІТНІХ СИСТЕМ

Із посиленням міждержавної, глобальної інтеграції серед міграційних потоків усе більшу частку займає міграція з метою отримання освіти. У статті проаналізовано причини та наслідки освітньої міграції. Окрему увагу приділено інтернаціоналізації вищої освіти як фактора активізації освітніх міграційних процесів.

Ключові слова: освітня міграція, міжнародна співпраця, глобалізація, інтернаціоналізація вищої освіти, інтелектуальний потенціал.

Чайка-Петегрич Л.Б. МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

С усилением межгосударственной, глобальной интеграции все большую долю в миграционных потоках занимает миграция с целью получения образования. В статье проанализированы причины и следствия образовательной миграции. Отдельное внимание уделено интернационализации высшего образования как фактора, активизирующего образовательные миграционные процессы.

Ключевые слова: образовательная миграция, международное сотрудничество, глобализация, интернационализация высшего образования, интеллектуальный потенциал.

Chayka-Petegrych L.B. MIGRATION PROCESS IN THE INTERNATIONALIZATION OF THE EDUCATION SYSTEMS

Strengthening of interstate, global integration leads to increasing the share of education migration. The article analyzes causes and consequences of educational migration. Special attention is paid to the internationalization of higher education as a activating factor of educational migration process.

Keywords: educational migration, international cooperation, globalization, internationalization of higher education, intellectual potential.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації, європеїзації соціально-економічних процесів та явищ зростає значення освітньої міграції як важливої, інтелектуальної за змістом форми міграційних переміщень населення.

Інтернаціоналізація вищої освіти створює передумови для поступового входження в цивілізоване русло освітньої міграції, у тому числі академічної мобільності студентів, викладачів, молодих учених, що ство-

рює можливості для розвитку особистості, посилення співпраці науковців та наукових установ на міжнародному рівні і в межах України, покращання якості вищої освіти і дослідницької діяльності.

Інформатизація суспільства, розвиток економіки знань призводять до того, що кращі перспективи розвитку має та країна, яка володіє якіснішим людським капіталом. У цьому контексті освітня міграція за умови ефективного її регулювання та використання її потенціалу приносить переваги країнам призначення. Водночас для країн походження освітня міграція створює загрозу економічній безпеці. Враховуючи високу частку тих, хто залишається в країнах навчання, освітня міграція створює загрозу втрати необхідних для розвитку країни походження висококваліфікованих кадрів. Унаслідок цього на глобальних ринках праці та освіти йде конкурентна боротьба за студентів та певні категорії спеціалістів, що, безумовно, активізує освітні міграційні процеси й актуалізує питання врегулювання проблеми відтоку інтелектуального потенціалу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти та проблеми освітньої міграції досліджували: М. Бачинська, Л. Безтелеса, Л. Жураковська, Д. Кучеренко, Л. Опфельд, М. Пантелєєва, Н. Побережна, Ю. Чекушина, А. Шевчук та ін.

Освітня складова людського потенціалу розглядається як основа його формування та перетворення в людський капітал. Людина, набуваючи нових навиків та знань, стає головним рушієм економічного поступу. З огляду на це, кожна країна зацікавлена у збільшенні людського потенціалу. Як наслідок, актуальність набуває міждержавне переміщення студентів, зазначає Д. Кучеренко [1, с. 30].

Досліджуючи тенденції освітньої міграції, Л. Жураковська підкреслює, що освітніх мігрантів, тобто іноземних студентів, можна вважати найбажанішою категорією мігрантів, оскільки вони представлені, як правило, найбільш обдарованими та мотивованими молодими людьми, готовими сприймати нові знання і технології. Для більшості економічно розвинених країн освітня міграція стає одним із засобів формування людського капіталу, необхідного для розвитку національних економік, водночас є потужним геополітичним ресурсом, що використовується для розповсюдження і просування культури, технологій країн навчання іноземців [2, с. 234].

Л. Безтелеса наголошує на тому, що сьогодні країни світу зацікавлені у формуванні освітньо-кваліфікаційного потенціалу міграційним шляхом передусім через залучення іноземних студентів та їх подальше працевлаштування на національних ринках праці [3, с. 254].

Аналіз публікацій із даної проблеми доводить актуальність питання освітньої міграції, і важливим сьогодні залишається аналіз тенденцій освітньої міграції, пошук механізмів протидії перетворення України на країну походження освітніх мігрантів.

Мета статті полягає у розкритті особливостей освітніх міграційних процесів у контексті інтернаціоналізації вищої освіти, європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація в сучасних умовах є домінуючою тенденцією, яка спричиняє значні трансформації в усіх сферах суспільного життя. І важливим є не тільки факт змін, але й ті впливи, які здійснюють глобальні процеси на соціальну систему загалом і систему освіти зокрема. Глобалізація, розвиток інтеграційних процесів сприяли тому, що освітні послуги перетнули національні межі, розвиваються транснаціональні і

міжнародні освітні програми. Відображенням впливу глобалізації на систему освіти є інтернаціоналізація як фактор транснаціональності, транскордонності, трансрегіональності.

Інтернаціоналізація – це розширення двосторонніх та багатосторонніх зв'язків і контактів між навчальними закладами різних країн на основі рівноправного і взаємовигідного співробітництва. Її мета – підвищення ефективності освітньої і науково-дослідної роботи [4].

Основними тенденціями в процесі інтернаціоналізації вищої освіти є зростання освітньої міграції, що об'єднує переміщення студентів, аспірантів, докторантів, стажерів до місцезнаходження навчальних закладів із метою обміну знаннями, досвідом. За своєю сутністю освітня міграція передбачає тимчасове перебування на території, де розташований обраний заклад освіти.

Розширенню кордонів освіти сприяють програми міжнародного обміну студентами та викладачами, представництва фондів організацій в Україні, які регулярно повідомляють про конкурси проектів на одержання грантів.

Так, студенти і викладачі вищих навчальних закладів України беруть участь у міжнародних програмах обміну та стажування, конкурсах на одержання грантів, які проходять за фінансової підтримки Посольства Сполучених Штатів Америки в Україні, німецької служби DAAD, Посольства Республіки Польща в Україні й представництв польських фондів, представництва Європейської комісії в Україні, міжнародних фондів.

Дуже популярними і поширеними є міжнародні програми обміну ERASMUS, SOCRATES, а також програми ім. Фулбрайта. Участь у програмах здійснюється на конкурсній основі, головний приз – навчання в університеті або коледжі; читання лекції або проведення дослідження для викладачів із ученим ступенем.

Також популярними серед молоді є: молодіжна програма Work and Travel USA – тримісячне стажування у США; Au-Pair – програма культурного обміну, відповідно до умов якої молоді люди можуть жити один рік в американській або європейській родині, одержувати досвід роботи з дітьми й удосконалювати англійську (німецьку) мову; молодіжні волонтерські табори в країнах Європейського Союзу.

Міжнародний обмін студентами, спеціалістами досягається шляхом гармонізації систем освіти країн. Найбільш показовим прикладом становлення єдиної зони вищої освіти є Болонський процес, який має на меті розширити доступ до вищої освіти, сприяти мобільності студентів і викладачів, забезпечити успішну реалізацію освітньо-кваліфікаційного потенціалу випускників ВНЗ за рахунок того, що всі академічні ступені і кваліфікації мають бути орієнтовані на ринок праці [3, с. 256]. У межах Болонського процесу здійснюється спроба поєднати освітні системи держав не тільки з різним рівнем економічного розвитку, але й різною ідентичністю. Відбувається спроба створення системи контрольованих та керованих відмінностей, при цьому сприяючи освітній міграції серед молоді з держав, які не є членами Європейського Союзу. Освітня мобільність є одним з основних аспектів Болонського процесу, це спричиняє не лише активізацію освітніх міграційних процесів, циркуляцію освітян та науковців, а й сприяє транстериторіальності (географічна та соціальна комунікація), трансрегіональності (нова регіональна та соціокультурна комунікація) [5, с. 13].

Географія освітніх міграційних потоків залежить від мовно-культурних чинників та рівня співпраці між країнами, їх політики щодо експорту освітніх послуг. Інтенсивність освітньої міграції студентів і викладачів усередині Європейського регіону пояснюється географічною близькістю, відкритістю кордонів, наявністю угод між університетами, уніфікацією освітніх стандартів і програм, поширеністю практики закордонних стажувань, наданням стипендій і пільг студентам, які прибувають за обміном. Основна частина студентів їде в англомовні країни, що пов'язано з поширеністю англійської мови в глобалізованому світі, а також франко- та німецькомовні країни.

Отже, на сьогоднішній день в умовах інтернаціоналізації вищої освіти молодь має багато можливостей побувати в інших країнах як освітній мігрант за рахунок різноманітних програм, конкурсів, грантів, стажувань. Основна частка учасників подібних програм – це активна, творча, непересічна молодь, яка зацікавлена у рівні своїх знань, молодь, яка хоче не просто побувати за кордоном, а здобути нових навчальних. На жаль, небагато з числа талановитих молодих людей, які побували в тій чи іншій країні, мають намір повернутись назад. Студентство не хоче бачити себе в країні, яка не розвивається, молодь прагне жити в прогресивному суспільстві, хоче мати успішну кар'єру, відчувати потребу в самореалізації та створенні траєкторії успішного розвитку життя.

Проблеми освітньої міграції розглядають через їх вплив і на країну походження, і на країну призначення. Країни призначення освітніх мігрантів отримують від притоку студентів з-за кордону економічну користь від оплати за навчання та витрат, пов'язаних із проживанням. Окрім економічних вигод, освітня міграція є джерелом поповнення економіки кваліфікованими спеціалістами. Це задовольняє попит регіональних ринків праці та забезпечує темпи розвитку економіки. У цьому випадку країна отримує більш підготовленого спеціаліста, ніж звичайний працівник-мігрант, оскільки він знає мову, а отриманий за роки навчання соціальний і культурний потенціал надає йому кращих адаптаційних характеристик.

В умовах переходу до економіки знань, що підвищує необхідність у висококваліфікованих працівниках, приваблення іноземних студентів є складовою частиною політики залучення інтелектуального потенціалу країн призначення. В умовах конкурентної боротьби за освітньо-кваліфікаційний потенціал країни призначення створюють сприятливі умови для подальшого працевлаштування іноземних студентів на національних ринках праці. Так, наприклад, у цьому аспекті сприятливою є політика польського уряду. Студенти, які навчаються на стаціонарі і мають дозвіл на тимчасове перебування, а також випускники вищих навчальних закладів мають право працювати на території Польщі без спеціального дозволу на роботу [6, с. 293]. У Франції, Німеччині іноземним студентам дають дозвіл на перебування в країні призначення протягом року для пошуку роботи. Така політика здебільшого призводить до втрати інтелектуального потенціалу для країни походження, оскільки, працевлаштувавшись, колишні студенти залишаються на постійне проживання в іншій державі.

Кількість молоді, яка бере участь у міжнародних освітніх переміщеннях, зростає щороку. Сьогодні в Україні зростає і кількість абітурієнтів, які після закінчення середньої школи обирають навчальні заклади Центральної та Західної Європи. Чимало

навчальних закладів, особливо в Польщі, пропонують свої освітні послуги для іноземних студентів. Причому ціни на навчання та підготовчі курси є демократичними, в багатьох випадках нижчими за освітні послуги вітчизняних ВНЗ [7, с. 276].

Такий відтік вітчизняних студентів негативно відобразиться на регіональних освітніх системах, а в майбутньому і на регіональних ринках праці та національній економіці.

З освітньою міграцією пов'язані і процеси міграції викладачів, науковців. Зовнішня форма наукової міграції відбувається за такими напрямками: участь у міжнародному обміні (співпраці); безповоротна еміграція; неофіційне сумісництво [8, с. 77].

Як правило, наукова міграція набирає форми нетривалих поїздок за кордон у межах міжнародної співпраці. Тимчасові професійні поїздки не стоять на заваді інтелектуальній та освітній діяльності в Україні і в результаті сприяють підвищенню соціального статусу та авторитету вітчизняної науки. Найчастіше до закордонних університетів запрошують викладачів технічних, педагогічних, аграрних та фізико-математичних наук [9, с. 37]. Вітчизняні вчені беруть участь у стажуваннях, спільних дослідженнях.

Таким чином, наслідки освітніх міграційних процесів для України неоднозначні. З одного боку, навчання, робота за кордоном підвищує освітньо-кваліфікаційний рівень студентів, викладачів, але в разі їх неповернення країна втрачає свій інтелектуальний потенціал – і в цьому виявляється негативний характер освітньої міграції. Враховуючи це, наша країна зацікавлена у збільшенні та відтворенні людського потенціалу.

Щоб зберегти і розширити відтворення інтелектуального потенціалу, необхідні дієві заходи освітньої та міграційної політики держави, які б швидко адаптувалися до змін глобального економічного середовища. Необхідно задіяти такі механізми, які б сформулювали системний рух інтелекту, капіталів, інформації у двох взаємно симетричних напрямках (в Україну і з України). Варто нарощувати конкурентні переваги країни в науці, освіті та високих технологіях. За таких умов розширення експорту освітніх послуг стає прибутковим видом економічної діяльності, показником підвищення рівня та якості освіти. Для ефективного використання наукового та освітнього потенціалу країни, урегулювання освітньої міграції в регіонах та країні загалом дієвими заходами є: підвищення рівня фінансування освіти та науки; формування стійких взаємозв'язків між освітньою та науковою діяльністю на основі проектів, які об'єднують учених та викладачів із визначеною часткою державного та регіонального фінансування; створення у вищих умовах для залучення талановитої молоді до наукової діяльності; посилення відповідальності за забезпечення соціально-побутових умов для молодих фахівців.

Але в процесі вироблення освітніх стратегій і впровадження освітньої політики варто враховувати дуалізм процесу глобалізації. З одного боку, глобальні процеси розширюють можливості окремих країн щодо використання інтелектуальних ресурсів, з іншого – глобалізація загострює конкурентну боротьбу за освітній продукт, передбачає суперництво і керується комерційним і конкурентним підходами. А це несе загрозу для країн із низькими і середніми доходами. Як наслідок, актуальності набуває питання інтернаціоналізації вищої освіти, що передбачає мобільність сту-

дентів, викладачів за спеціальними програмами вищих навчальних закладів; розширення зв'язків і контактів із навчальними закладами різних країн із метою переймання досвіду, освітніх програм, обміну персоналом. У цьому випадку активізація освітньої і міграційної політики попереджає втрату і стимулює формування національного інтелектуального потенціалу.

Висновки. Освітня міграція студентів, викладачів та науковців в умовах інтернаціоналізації вищої освіти є вагомим фактором, що сприяє інтеграції українських учених та молоді в міжнародний освітній та науковий простори. Наміри тимчасово включитися в освітні інтеграційні зв'язки – це ефективний канал реалізації інтелектуального потенціалу, самоствердження. Повертаючись, вони приносять в Україну новий інтелектуальний продукт, нові знання і технології. Однак часто частина цієї групи мігрантів не виказує бажання бути рушійною силою створення інтелектуального потенціалу у власній країні і виїжджає за кордон уже з метою трудової міграції.

Перспективу подальших досліджень бачимо в тому, щоб проаналізувати, що відбувається після повернення молоді на батьківщину: вони реалізують себе у своїй країні, повторно їдуть на навчання, стажування чи мігрують до іншої країни з метою працевлаштування та подальшого проживання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кучеренко Д. Стратегії розвитку освітніх систем країн світу: [монографія] / Д. Кучеренко, О. Мартинюк. – К.: ІПК ДСЗУ, 2011. – 312 с.
2. Жураковська Л. Тенденції освітньої міграції в контексті глобалізації економічного розвитку / Л. Жураковська // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 1 (21). – С. 233–242.
3. Безтелесна Л. Інтернаціоналізація вищої освіти за умов міжнародної міграції населення як носія людського потенціалу / Л. Безтелесна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – С. 254–257.
4. Войналович О. Глобалізація і розвиток сучасної освіти в Україні / О. Войналович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/6932/1/Voynalovich.pdf>.
5. Чабала О. Розвиток освіти в умовах глобалізаційних викликів: соціально-філософський вимір: автореф. дис. ... к.е.н. / О. Чабала. – К., 2011. – 20 с.
6. Біляковська О. Освітня міграція українців до Польщі / О. Біляковська // Матеріали міжнар. конф. «Гуманітарні і соціальні науки». – Львів, 2011. – С. 292–293.
7. Шевчук А. Мотиваційні механізми регулювання освітніх міграцій: в'їзний та виїзний аспекти / А. Шевчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2013. – Вип. 3 (101). – С. 275–282.
8. Чекушина Ю. Види інтелектуальної міграції населення України / Ю. Чекушина // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2013. – № 3 (72). – С. 76–79.
9. Майданік І. Інтелектуальна міграція в Україні в контексті міжнародної наукової співпраці / І. Майданік // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 34–39.

УДК 331.5:330.341.2(045)

Юрчик І.Б.
здобувач

Хмельницького національного університету

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ ПРАЦІ ТА ЙОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розкрито основні категорії, що характеризують ефективність функціонування ринку праці. Досліджено критерії оцінки ефективності функціонування ринку праці та фактори, що на неї впливають. Визначено ключові тенденції, що притаманні ринку праці та його інституційному забезпеченню.

Ключові слова: ринок праці, інституційне забезпечення ринку праці, зайнятість, безробіття, ефективність, конкурентоспроможність національної економіки.

Юрчик І.Б. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ТРУДА И ЕГО ИНСТИТУЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье раскрыты основные категории, характеризующие эффективность функционирования рынка труда. Исследованы критерии оценки эффективности функционирования рынка труда и факторы, на нее влияющие. Определены ключевые тенденции, присущие рынку труда и его институциональному обеспечению.

Ключевые слова: рынок труда, институциональное обеспечение рынка труда, занятость, безработица, эффективность, конкурентоспособность национальной экономики.

Yurchyk I.B. THE RELATIONSHIP BETWEEN EFFECTIVENESS OF LABOUR MARKET AND ITS INSTITUTIONAL SUPPORT

The article reveals the main categories that characterize the efficiency of the labor market. It has investigated criteria for evaluating the efficiency of the labor market and the factors that affect it. The key trends inherent in the labor market and its institutional support have been identified.

Keywords: the labor market, institutional support for the labor market, employment, unemployment, efficiency, competitiveness of the national economy.

Постановка проблеми. Ключовим елементом економіки України вчені вважають національний ринок праці, який формує її людський та соціальний капітал. Необхідність відновлення економічного зростання України в сучасних умовах актуалізує потребу в різнобічній оцінці ефективності ринку праці та визначенні основних тенденцій його розвитку.

Сучасну ситуацію на ринку праці вчені та дослідники вважають кризовою і такою, що продукує трудову бідність, зниження економічної активності працездатного населення, розширення вимушеної праці, розшарування населення на соціально вразливі групи, неузгодженість із ринком освітніх послуг і, відповідно, зниження якості трудового потенціалу та

мотивації до продуктивної діяльності. Відтак, виявлення взаємозв'язку функціонування ринку праці та його інституційного забезпечення, яке значною мірою детермінує ситуацію на ньому, сприятиме ефективнішій взаємодії як працівника, так і роботодавця, зниженню їх транзакційних витрат і створенню передумов для інноваційної моделі розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості функціонування ринку праці як на національному, так і на регіональному рівнях привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників, результати їх доробок здобули визнання не лише в Україні, а й за її межами. Так, значний внесок щодо обґрунтування основних тенденцій розвитку ринку праці в умовах трансформації національної економіки внесли вітчизняні вчені: О.Ю. Гуревич, Л.М. Ємельяненко [1], Л.Б. Круп'як [2], В.В. Онікієнко, А.В. Остафійчук, Л.Г. Ткаченко, К.А. Устинова [3], В.Г. Федоренко; у вирішенні проблем зайнятості – С.І. Бандур, Н.П. Борецька, В.С. Васильченко, Н.О. Гаркавенко, Н.В. Волкова, В.В. Євдокимова; інституційного забезпечення ринку праці – Д. Богиня, В. Геєць, С. Гончарова, С. Злупко, А. Колот, Л. Лісогор, Е. Лібанова, П. Мазурок, Ю. Маршавін, В. Нижник.

Проте дослідження взаємодії ефективності національного ринку праці та його інституційного забезпечення в контексті реформування економіки залишаються актуальними.

Мета статті полягає у дослідженні ефективності ринку праці в Україні та визначенні ключових тенденцій, що притаманні ринку та його інституційному забезпеченню.

Вклад основного матеріалу дослідження. Ефективно функціонуючий національний ринок праці – один із важливих елементів ринкової економіки. В економічній науці застосовують різні підходи до оцінки ефективності ринку праці. В одних випадках використовуються всесвітньовідомі індекси, в інших – окремі коефіцієнти та показники. Так, вітчизняні вчені з метою комплексної оцінки ефективності функціонування ринку праці України використовують метод ієрархії, який дає змогу виділити рівні ієрархії з позицій держави, з позицій роботодавця та з позицій найманого працівника [4, с. 164].

Для оцінки ефективності функціонування ринку праці з позицій держави насамперед важливо проаналізувати конкурентоспроможність ринкового середовища з використанням окремих відомих світових рейтингів, якими вважають індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), щорічний рейтинг конкурентоспроможності країн світу (IMD World Competitiveness Yearbook), індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI), індекси глобалізації (KOF Index of Globalization), індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom), індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index) тощо. Загальновідомо, що конкурентоспроможність країни означає певний рівень її продуктивності, який визначає відповідний рівень добробуту населення, прибутків від інвестицій, характеризує потенціал зростання економіки у довгостроковій перспективі. Якщо звернутися до класифікації країн за стадіями розвитку, то Україна знаходиться на другій стадії – «орієнтування на ефективність», де важливішими є базові вимоги та посилювачі ефективності. Зростання важливості інноваційних факторів, які б впливали на конкурентоспроможність національної економіки, ще не відчувається.

Всесвітній економічний форум визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які б відзначалися певною стійкістю у середньостроковій перспективі [5]. Згідно з даними рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ 2014–2015 рр., Україна посіла 76-те місце, тим самим опинившись серед країн, які характеризуються високою політичною й економічною нестабільністю, інвестиційною непривабливістю, високими ризиками у господарській діяльності, пов'язаними передусім із неефективністю ринків та інституцій, незахищеністю прав власності, високим рівнем корупції [6].

Найбільш проблемними залишаються: якість інституцій (130-те місце), макроекономічна стабільність (105-те місце), ефективність ринку товарів і послуг (112-те місце), розвиток фінансового ринку (107-ме місце). Низькими також є показники ефективності ринку праці (80-те місце), легкості ведення бізнесу (99-те місце), впровадження інновацій (81-е місце) та технологічного рівня (85-те місце), які негативно впливають на рівень економічної активності та її якість. Рівень ефективності ринку праці в Україні за період 2014–2015 рр. забезпечує не найкращі місця таких його складників, як: а) гнучкість ринку праці (89-те місце); вплив оподаткування на стимули до роботи (135-те місце); гнучкість визначення зарплати (77-е місце); використання талантів (70-те місце); здатність країни утримувати таланти (132-те місце); здатність країни залучати таланти (130-те місце). Однак аналіз факторів інноваційного розвитку України дає підстави стверджувати про: високу здатність до інновацій (37-е місце), якість науково-дослідних установ (68-е місце), наявність вчених та інженерів (53-те місце).

Сильними сторонами сучасної конкурентоспроможності України, на думку зарубіжних експертів, є: сфера здоров'я і початкової освіти (43-те місце), вища освіта та професійна підготовка (40-е місце), ємність внутрішнього ринку (38-е місце); високий загальноосвітній рівень населення (якість початкової освіти – 49-те місце), гнучкість та ефективність ринку праці (за співвідношенням «зарплата – продуктивність» – 26-те місце; висока затратність ринку праці – 21-е місце; простота процедур найму та звільнення – 18-те місце; участь жінок у трудовій діяльності – 32-те місце).

Слід зауважити, що на результати рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2014–2015, як стверджують експерти [5], поки що не вплинули наслідки військового конфлікту на сході країни та анексії Криму. Однак, урахувавши втрату Україною внаслідок цих подій до 20% економічного потенціалу, значне посилення макроекономічної нестабільності, пов'язане, зокрема, з різким обвалом гривні, зниженням ліквідності у банківському секторі, розвитком інфляції та зростанням рівня безробіття, очевидно, що в майбутньому рейтингові показники країни можуть суттєво погіршитись.

«Щорічний рейтинг конкурентоспроможності країн світу» (IMD World Competitiveness Yearbook 2015) аналізує та рейтингує спроможність країн створювати та підтримувати середовище, яке забезпечує конкурентоспроможність бізнесу. Даний рейтинг охоплює 61 країну. Згідно з результатами IMD WCY, Україна в 2015 р. посіла передостаннє місце (60-те із 61-ї представленої країни). У категорії «ефективність бізнесу», або наскільки вітчизняні підприємства можуть працювати інноваційно, відповідально та

прибутково, у 2015 р. Україна отримала 17,687 балів зі 100 можливих (у 2014 р. – 24,626 балів), посівши 55-те місце (у 2014 р. – 49-те місце). Тривожним є те, що зменшились усі показники цієї категорії, відповідно, «продуктивність та ефективність» – перемістились з 54-го на 57-е місце, «ринок праці» – з 21-го на 51-е. Фахівці вважають, що Україні вкрай необхідно підвищити продуктивність та покращити ситуацію на ринку праці. Український бізнес поки не пройшов основну реструктуризацію, яка б вирішила проблеми з капіталом, технологіями та практиками управління, й надалі продовжує працювати у застарілому, зрегульованому та корумпованому соціо-політичному середовищі.

За категорією «ефективність уряду», або показник того, наскільки урядова політика сприяє конкурентоспроможності, у 2015 р. Україна посіла 59-те місце з 15,038 балами, проти 52-го місця з 18,959 балами у 2014 р. Експерти вважають, що національна валюта, знецінена тільки за офіційними даними майже на 83%, спотворює вартість продуктивних активів та обмежує доступ реального сектора до джерел фінансування та капіталу. За категорією «інфраструктура» Україна посіла 48-е місце з 23,583 балами та втратила чотири позиції порівняно з 2014 р. (44-те місце з 26,999 балами). Найбільшого падіння зазнали такі показники: «базова інфраструктура» – з 46-го на 52-ге місце; «технологічна інфраструктура» – з 47-го на 54-те; «наукова інфраструктура» – з 40-го на 43-те; «освіта» – з 24-го на 33-те. Отже, оцінка міжнародними організаціями економічного розвитку України та функціонування національного ринку праці є низькою, що становить потенційну загрозу економічній безпеці держави.

На ефективність функціонування ринку праці впливає сфера інвестування української економіки. Так, обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31 грудня 2015 р. становив 43 371,4 млн. дол. США (31 грудня 2014 р. їх обсяг становив 45 916,0 млн. дол. США, що на 2 544,6 млн. дол. США менше). Інвестиції надійшли зі 134 країн світу. Із країн ЄС із початку інвестування внесено 33 042,3 млн. дол. інвестицій (76,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10 329,1 млн. дол. (23,8%).

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11 744,9 млн. дол., Нідерланди – 5 610,7 млн. дол., Німеччина – 5 414,3 млн. дол., Російська Федерація – 3 392,1 млн. дол., Австрія – 2 402,4 млн. дол., Велика Британія – 1 852,5 млн. дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1 798,9 млн. дол., Франція – 1 528,1 млн. дол., Швейцарія – 1 364,2 млн. дол. та Італія – 972,4 млн. дол. [7].

Отже, протягом 2015 р. спостерігалось зниження у сфері інвестування української економіки, що негативно вплинуло на створення нових робочих місць на регіональних ринках праці.

Основними категоріями, що характеризують ефективність функціонування ринку праці є: економічно активне населення; економічно неактивне населення; безробітні та зайняті. Фахівці МОП, Державної служби України до економічно-активного населення відносять населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці. Тобто у структуру економічно-активного населення включено дві категорії – «зайняті» та «безробітні» особи. З метою визначення стану ринку

праці України використовувались дані вибіркового обстежень населення (домогосподарств) з питань економічної активності. Згідно з цими даними, середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років у 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшилась на 4,3% і становила 19,9 млн. осіб, із них 19,0 млн. осіб (95,6%) були у працездатному віці. Із зазначеної кількості громадян 18,1 млн. осіб, або 90,7%, були зайняті економічною діяльністю, а решта 1,8 млн. осіб, відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), класифікувалися як безробітні. Рівень економічної активності населення віком 15–70 років зменшився з 64,9% у 2013 р. до 62,4% у 2014 р. [8, с. 46].

За даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань економічної активності, кількість зайнятого населення віком 15–70 років у 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшилась на 1,2 млн. осіб, або на 6,4%, та сягнула 18,1 млн. осіб, або 56,6% населення відповідного віку [7]. Кількість найманих працівників підприємств, установ, організацій за цей період зменшилась на 5,2% і становила 10,6 млн. осіб, або 58,5% усіх зайнятих. Скорочення кількості найманих працівників спостерігалось в усіх видах економічної діяльності, а найбільше – у будівництві (на 15,7%), найменше – у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (на 0,2%) [8, с. 13].

У 2015 р. кількість економічно активного населення України віком 15–70 років і надалі продовжила зменшуватися. За результатами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань економічної активності кількість зайнятого населення віком 15–70 років у IV кварталі 2015 р. становила 16,2 млн. осіб, а кількість безробітних (за методологією МОП) – 1,7 млн. осіб.

Рівень зайнятості населення віком 15–70 років становив 55,9%, а серед населення працездатного віку – 64,0% відповідно.

Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років у IV кварталі 2015 р. становив 9,5%. Цей показник серед осіб працездатного віку в чотири рази перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахований по відношенню до економічно активного населення працездатного віку (9,9% проти 2,5%) [7].

Отже, спостерігається зменшення чисельності зайнятого населення. Найвищий рівень зайнятості населення в 2013–2014 рр. спостерігався серед осіб віком 35–49 років, а найнижчий – у молоді віком 15–24 років та осіб віком 60–70 років. Зазначений показник був вищим серед чоловіків [7].

Для економічно активного населення істотним є статус зайнятості. На практиці розрізняють п'ять статусів: наймані робітники; самозайняті; роботодавці; неоплачувані працівники; особи, які не піддаються класифікації за статусом зайнятості [9, с. 41]. У структурі зайнятого населення України майже 85% складають наймані працівники, 14% – самозайняті особи та лише 1% – роботодавці. Майже половину зайнятих громадян становлять особи віком 40–59 років, чверть – особи у віці від 30 до 39 років, 22% – у віці від 15 до 29 років [7].

Важливим показником ефективності функціонування ринку праці з позиції держави є рівень безробіття. Статистику безробітного населення в Україні за період 2010–2015 рр. та рівень безробіття (за методологією МОП) представлено на рис. 1. Вчені та фахівці вважають, що скорочення чисельності штатних працівників було спричинене як спадом вироб-

ництва в базових галузях, так і зупиненням роботи та руйнуванням підприємств на сході України, де тривали військові дії. Як наслідок, рівень безробіття за методологією МОП сягнув найвищих значень з початку 2000-х років.

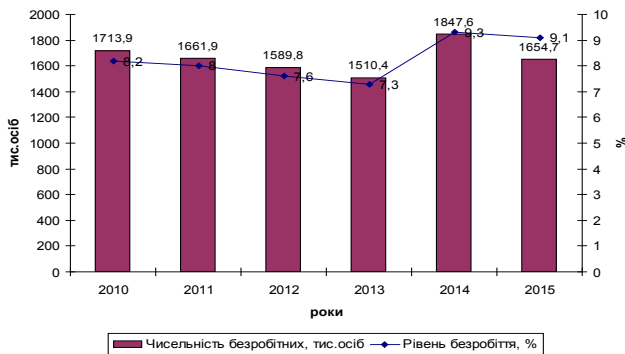


Рис. 1. Безробітне населення та рівень безробіття (за методологією МОП) [7]

На думку голови правління Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, «в Україні мешкає п'ять мільйонів безробітних громадян». Така ситуація несе великі ризики як для держави в цілому, так і для суспільства. Голова правління Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування пояснив, що наведені ним дані відрізняються від статистики Державної служби зайнятості, оскільки служба реєструє тільки ту кількість безробітних, які звернулися [10].

За результатами оцінки функціонування ринку праці за його сучасного інституційного забезпечення (табл. 1), встановлено, що протягом 2012–2015 рр. величина економічно активного населення України зменшилася для осіб у віці 15–70 років на 4,5%. Рівень зайнятості знизився з 92% до 90%, а рівень безробіття зріс з 8 до 9% у 2015 році [7]. Основними факторами, які вплинули на даний процес, можна вважати міграційні процеси, несприятливу демографічну ситуацію.

Вітчизняні вчені та фахівці виокремлюють кадрову проблему, наголошуючи, що відтік кадрів з України, який сьогодні досягнув 6–7 млн. осіб (трудова еміграція), може бути припинений забезпеченням повної зайнятості населення, соціальної безпеки, соціальної справедливості, загальної комфортності життя в Україні – як економічної, так і духовної. На вирішення цієї проблеми мають бути зав'язані низка фундаментальних напрямів: пенсійна, освітня, житлова, рекреаційна, медична та національна політика.

Оцінка ефективності функціонування ринку праці в Україні проводилася згідно з даними табл. 1 [7].

Аналіз статистичних даних у табл. 1 підтверджує, що коефіцієнт ефективності функціону-

вання ринку праці (коефіцієнт зайнятості) за період 2012–2015 рр. має тенденцію до зниження (з 0,42 до 0,38). Наслідком зміни даного показника можна вважати неефективність використання робочої сили та слабкість інституційного забезпечення ринку праці.

На думку вчених, безробіття спричиняє зменшення продуктивності праці, збільшення податкового тягаря для платників податків і витрат на соціальне страхування. У багатьох країнах Європейського Союзу більше половини безробітних перебувають без роботи щонайменше шість місяців, а одна третина – рік і більше. У США близько 20% не мають роботи більше шести місяців, а 10% – більше року. Така тривалість безробіття свідчить про те, що рівень професіоналізму серед робітників має тенденцію до зниження [10].

Крім того, демографічна ситуація в Україні за період 2010–2015 рр. мала стійку тенденцію до загострення. Якщо чисельність постійного населення на початок 2010 р. становила 45 782,6 тис. осіб, то на початок 2015 р. даний показник зменшився на 3 022,9 тис. осіб і становив 42 759,7 тис. осіб. За оцінкою Державної служби статистики, на 01 січня 2016 р. чисельність наявного населення України становила 42 760,5 тис. осіб [7].

На думку фахівців Світового банку, Україна стикається з особливими проблемами, які пов'язані з її демографічною структурою, поточними структурними перетвореннями та основними економічними проблемами. Так, експерти вважають, що Україна є однією з країн в Європі, що найбільш швидко старіє і втрачає населення. Якщо показники робочої сили у розрізі віку та статі залишаться як у квітні 2015 р., тоді робоча сила в Україні до 2035 р., за прогнозами, скоротиться більш ніж на 15%. Скорочення робочої сили і старіння населення становить серйозну загрозу для майбутнього розвитку країни [5].

Внаслідок постійного зниження народжуваності, збільшення тривалості життя і зниження смертності, з одного боку, та поступового зменшення працездатного населення, з іншого, спостерігається поступове підвищення рівня демографічного навантаження, що по-різному впливає на ефективність функціонування ринку праці.

Негативним слід визнати той факт, що останнім часом в Україні спостерігається нарощення тінізації економіки. Так, згідно з даними Мінекономрозвитку, середній рівень тіньової економіки у 2014 р. зріс до 42% від офіційного ВВП. Такий рівень є критично високим та не відповідає середньому рівню тіньової економіки для країн, що розвиваються (32–35% від ВВП). На таку динаміку впливали такі фактори, як: макроекономічна нестабільність, панічні настрої, різке зростання збитковості, виникнення псевдосувєренних утворень у Криму та Донбасі, які посилюють контрабандні потоки. Поширеним явищем сучасного

Таблиця 1

Оцінка ефективності функціонування ринку праці

Роки	Чисельність населення (постійного) тис. осіб	Економічно активне населення у віці 15–70 років,		Економічно активне населення працездатного віку		в тому числі зайняте населення		в тому числі безробітне населення (за методологією МОП)		Кількість зайнятого населення, %	Кількість безробітних, %	Коефіцієнт ефективності функціонування ринку праці
		тис. осіб	Δ, %	тис. осіб	Δ, %	тис. осіб	Δ, %	тис. осіб	Δ, %			
2012	45453,3	20851,2	-	19317,8	-	19261,4	-	1 589,8	-	92	8	0,42
2013	45372,7	20824,6	-1,3	19399,7	0,4	19314,2	+2,7	1510,4	-5	92	8	0,43
2014	45245,9	19920,9	-4,3	19035,2	-2	18073,3	-6,4	1847,6	22	91	9	0,4
2015	42759,7	18097,9	-9	17396,0	-8,6	16443,2	-9	1654,7	-10,4	91	9	0,38

ринку праці України є переміщення частини зайнятого населення з офіційного сектора економіки до неофіційного, тіньового.

У 2014 р. кількість зайнятого населення, яке працювало на неформальних робочих місцях, становило 4,5 млн., або 25,1% від загальної кількості зайнятого населення [10, с. 46].

У 2014 р. за статусами зайнятості неформальні трудові відносини переважали у секторі самостійної зайнятості, де частка неформально зайнятого населення складала 72,7%, а серед працюючих за наймом таких осіб було 16,1% [7]. У I кварталі 2015 р. в Україні серед зайнятого населення 26% (або 4,2 млн.) були зайняті у неформальному секторі економіки. Найбільш поширеною серед видів економічної діяльності неформальна зайнятість була у сільському, лісовому та рибному господарствах (37,1%), у оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів, діяльності готелів та ресторанів (23,5%), а також у будівництві (14,7%).

Більше половини неформально зайнятих осіб (50,6%) були мешканцями сільської місцевості. Також чоловіки порівняно з жінками були більш схильні працювати неформально (57,7%). Аналіз неформальної зайнятості у розрізі вікових груп свідчить, що найвищий її рівень характерний для осіб у віці 15–24 років (33,2%) та у віці 60–70 років (41,1%). Зазначені категорії населення найбільш вразливі та соціально незахищені в сучасних умовах господарювання. У більшості випадків молодіжний характер неформальної зайнятості проявляється в додатковому заробітку під час здобуття освіти.

Отже, деградацію трудового потенціалу країни посилювали безробіття та поширення нестандартних і нестабільних її форм. Найбільш поширеними формами стали зайнятість без оформлення трудових відносин, аутсорсинг, надомна праця, дистанційна зайнятість, тимчасова, неповна зайнятість та ін. [11, с. 38].

Висновки. Оцінка ефективності функціонування національного ринку праці за останні роки показала, що основні тенденції його розвитку не відповідають загальносвітовим, а до ключових тенденцій, що притаманні ринку та його інституційному забезпеченню, слід віднести: старіння та зменшення чисельності людських ресурсів; зменшення рівня економічної активності та рівня зайнятості населення; збільшення рівня безробіття, особливо серед жінок та молоді; поширення неформальної зайнятості; зниження економічної активності підприємств в Україні, яке спричинене спадом виробництва та їх руйнуванням на сході України, що негативно впли-

нуло на скорочення штатних працівників та зниження ефективної зайнятості населення; неефективне використання робочого часу; несприятливі умови для самостійної зайнятості населення і розвитку підприємницької ініціативи; збільшення навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце; зниження реальної заробітної плати; збільшення суми заборгованості з виплати заробітної плати; порушення соціальних прав та гарантій населення, особливо за умов нестандартної зайнятості; зниження кількості якісних робочих місць із гідними умовами та оплатою праці; зниження інноваційної активності як роботодавців, так і працівників; міждержавна трудова міграція громадян України.

Отже, формальні інститути національного ринку праці є слабкими та такими, які неналежним чином забезпечують конкурентоспроможність економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ємельяненко Л.М. Системні вади регулювання національного ринку праці в умовах макроекономічної нестабільності / Л.М. Ємельяненко, Н.С. Лисик // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 241–249.
2. Круп'як Л.Б. Особливості структурних трансформацій ринку праці в Україні / Л.Б. Круп'як, І.Й. Круп'як. – Дніпропетровськ: ДДАУ. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2792>.
3. Устинова К.А. Эффективный рынок труда как одна из составляющих конкурентоспособности страны и региона / К.А. Устинова // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 2 (38). – С. 251–254.
4. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування / І.Л. Петрова, В.В. Близнюк, В.В. Куликов [та ін.]; за ред. І.Л. Петрової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 368 с.
5. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>.
6. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Праця України у 2014 році: стат. збірник / Держ. служба статистики України; відп. за вип. І. В. Сенік. – К., 2015. – 325 с.
9. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості: [навч. посіб.] / В.С. Васильченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 252 с.
10. Основні тенденції на ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350794>.
11. Онікієнко В.В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / В.В. Онікієнко, Л.Г. Ткаченко, Л.М. Ємельяненко; за ред. В.В. Онікієнка. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 286 с.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.763.34:332.834.1

Соколовський Є.А.
здобувач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ФАКТОРИНГОВОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню розвитку житлового іпотечного кредитування в умовах макроекономічної нестабільності. Для оцінки впливу окремих факторів на розвиток ринку житлового іпотечного кредитування розглянуто зміни показників, що відображають вплив якісних факторів, побудовано економіко-статистичну модель залежності житлового іпотечного кредитування від окремих кількісних факторів. Аргументовано, що залежність між зміною процентних ставок за іпотечними кредитами та часткою житлових іпотечних кредитів завжди буде прямою, оскільки, здійснюючи довгострокове кредитування без належної підтримки держави, банки закладатимуть у вартість іпотечних кредитів усі можливі ризики.

Ключові слова: житлове іпотечне кредитування, факторинговий аналіз, купівельна спроможність населення, кредитне бюро, житлова політика, іпотечний ринок, портфель банку.

Соколовский Е.А. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ФАКТОРИНГОВОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию развития жилищного ипотечного кредитования в условиях макроэкономической нестабильности. Для оценки влияния отдельных факторов на развитие рынка жилищного ипотечного кредитования рассмотрено изменение показателей, которые отображают влияние качественных факторов, построена экономико-статистическая модель зависимости жилищного ипотечного кредитования от отдельных количественных факторов. Доказано, что зависимость между изменением процентных ставок по ипотечным кредитам и частицей жилищных ипотечных кредитов всегда будет прямой, поскольку, осуществляя долгосрочное кредитование без надлежащей поддержки государства, банки будут закладывать в стоимость ипотечных кредитов все возможные риски.

Ключевые слова: жилищное ипотечное кредитование, факторинговый анализ, покупательная способность населения, кредитное бюро, жилищная политика, ипотечный рынок, портфель банка.

Sokolovskij E.A. SCIENTIFICALLY-METHODICAL GOING IS NEAR REALIZATION OF FACTORING ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF HOUSING MORTGAGE CREDITING IN UKRAINE

The article is sacred to research of development of the housing mortgage crediting in the conditions of macroeconomic instability. For the estimation of influence of separate factors on market of the housing mortgage crediting development the changes of indexes which represent influence of high-quality factors are considered, the statistical model of dependence of the housing mortgage crediting is built from separate quantitative factors. Argued, that dependence between the change of interest rates on mortgage credits and part of housing mortgage credits will always be a line, as carrying out the long-term crediting without the proper support of the state banks will mortgage all possible risks in the cost of mortgage credits.

Keywords: housing mortgage crediting, factoring analysis, purchasing power of population, credit bureau, housing policy, mortgage market, brief-case of bank.

Постановка проблеми. Формування ефективної системи житлового іпотечного кредитування має стати пріоритетним напрямом вітчизняної державної політики. Для реалізації цієї мети важливим є аналіз факторів, що чинять вплив на його розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічне обґрунтування сутності й особливостей житлового іпотечного кредитування ґрунтовно розглянуто в працях учених-економістів з банківської справи. Варто відзначити результати досліджень зарубіжних науковців Френсіса Е. Варнока та Вероніки К. Варнок, які в ході аналізу іпотечних ринків у 61 країні дійшли висновку, що розмір та потенціал ринку житлового іпотечного кредитування залежать від декількох фундаментальних факторів [1]. Реалії та тенденції ринку нерухомості України досліджували О.І. Драпіковський, І.Б. Іванова, В.М. Шалаєв [2]. Особливості забезпечення інвестиційними ресурсами будівництва житла відстежували О.М. Колмакова, В.В. Смачило [3, с. 99–102]. Ю.М. Манцевич особливу увагу приділив концептуалізації розвитку житлового будівництва [4, с. 6–10].

О. Непомнящий [5, с. 124–130], Ю.М. Сафонов, В.Г. Євсєєва [6, с. 18–21] і Д.О. Фаріон [7] акцентували увагу на пріоритетах державного регулювання житлового будівництва, науково-методичних підходах формування і функціонування механізмів залучення та джерел фінансування інвестицій у будівництво житла.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення результатів наукових досліджень стану та розвитку ринку житлового іпотечного кредитування, а також публікацій учених-економістів, в яких мало місце використання факторного аналізу, дали змогу дійти висновків, що передусім учені виділяють макроекономічні фактори (динаміка ВВП, індекс споживчих цін, валютний курс), соціально-економічні фактори (темпи зростання реальних доходів населення, рівень забезпеченості населення житлом), фактори, пов'язані з розвитком будівництва та банківського кредитування (тенденції в області житлового будівництва, стан будівничого комплексу, стан первинного та вторинного ринків нерухомості, волатильність цін на ринку нерухомості, тенденції

на ринку банківського кредитування). Оскільки існує ймовірність настання тривалого депресивного стану в розвитку економіки, особливо актуальним є визначення ролі банків у системі іпотечного кредитування.

Мета статті полягає у розробці імперативів наукової концептуалізації факторингового аналізу в контексті забезпечення стабільності розвитку житлового іпотечного кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки впливу окремих факторів на розвиток ринку житлового іпотечного кредитування в Україні доцільно, по-перше, розглянути зміни показників, що відображають вплив якісних факторів, а по-друге, побудувати економіко-статистичну модель залежності житлового іпотечного кредитування від окремих кількісних факторів. Френсіс Е. Варнок та Вероніка К. Варнок визначили, що потенціал ринку житлового іпотечного кредитування залежить від декількох фундаментальних факторів, а саме: рівня захисту законних прав кредиторів та позичальників (переважно пов'язаних із банкрутством та заставами), розвитку системи кредитної інформації, легкості реєстрації власності (як підтвердження наскільки добре працює ринок житлової нерухомості) та макроекономічної стабільності.

На підставі даних Світового банку [8] проаналізовано динаміку якісних показників, до яких віднесено: індекс глибини кредитної інформації (оцінюється від 0 до 8); охоплення кредитними бюро населення (як відсоток від дорослого населення) та потужність законних прав позичальників та кредиторів (оцінюється від 0 до 12) (табл. 1).

Таблиця 1
Зміни якісних факторів впливу на розвиток житлового іпотечного кредитування в Україні [8]

Рік	Назва показника		
	Індекс глибини кредитної інформації	Охоплення населення кредитними бюро, %	Потужність законних прав позичальників та кредиторів
2009	0	3	9
2010	4	10	9
2011	4	17	9
2012	4	23	8
2013	7	28	8
2014	7	48	8

Зважаючи на зміни, які відбулися серед якісних факторів, можемо зазначити про суттєве зростання рівня інформаційної забезпеченості кредитування через розвиток системи кредитних бюро. Це, на нашу думку, є позитивним, оскільки, наприклад, системи житлового іпотечного кредитування деяких країн, таких як Бразилія, є досить слабкими (3% від ВВП) через слабку інформативність системи забезпечення кредитною інформацією та низький захист прав кредиторів та позичальників, незважаючи на те, що економіка цієї країни є однією з найбільш динамічно зростаючих у світі. Своєю чергою, занепокоєння викликають негативні зміни показника захисту законних прав кредиторів та позичальників, це можна пояснити невирішеними проблемами корупції та складним політичним становищем у країні, що зводить перешкоди для створення потужної правової системи.

Кількісні фактори поділимо на групи: фактори, що визначатимуть макроекономічну стабільність (індекс споживчих цін, курс долара США); соціально-економічні та фактори, пов'язані зі станом розвитку ринку нерухомості (температура зростання реальних дохо-

дів, індекс доступності придбання житла); фактори, що характеризують ступень розвитку та кредитний потенціал банків (процентні ставки за іпотечними кредитами; темпи зростання власного капіталу та залучених ресурсів банків); фактори, які відображають державну підтримку розвитку житлового іпотечного кредитування (ставка рефінансування, що встановлено Державною іпотечною установою).

Як залежну змінну під час побудови економіко-статистичної моделі оберемо показник частки іпотечного кредитування фізичних осіб у загальному обсязі кредитних операцій банків. На нашу думку, цей показник відображає пріоритети кредитної політики банків щодо розвитку напряму житлового іпотечного кредитування шляхом відповідного перерозподілу кредитних ресурсів. Отже, побудована нами модель включатиме такі змінні (табл. 2).

Таблиця 2
Опис змінних моделі

Позначення	Назва змінної
Залежна змінна Y	Частка іпотечного кредитування фізичних осіб у загальному обсязі кредитних операцій банків
Незалежна змінна X ₁	Процентні ставки за іпотечними кредитами
Незалежна змінна X ₂	Індекс споживчих цін
Незалежна змінна X ₃	Ставка рефінансування ДЦУ
Незалежна змінна X ₄	Темпи зростання реальних доходів населення
Незалежна змінна X ₅	Темп зростання власного капіталу банків
Незалежна змінна X ₆	Темп зростання довгострокових залучених коштів банків
Незалежна змінна X ₇	Індекс доступності придбання житла
Незалежна змінна X ₈	Курс долара США

Для побудови моделі використаємо вибірку даних, яка нараховує 37 спостережень за період з 01.01.2006 р. по 01.04.2015 р. Із використанням Microsoft Office Excel пакету «Аналіз даних» отримаємо результати моделювання залежності частки житлового іпотечного кредитування від визначених факторів (табл. 3)

Таблиця 3
Результати першого етапу моделювання залежності розвитку житлового іпотечного кредитування від окремих факторів

Назва показника	Значення
Коефіцієнт Y-перетину	8,82685227
Коефіцієнт змінної X 1	-0,28216343
Коефіцієнт змінної X 2	0,63273045
Коефіцієнт змінної X 3	-0,56218087
Коефіцієнт змінної X 4	-0,3293387
Коефіцієнт змінної X 5	0,04385168
Коефіцієнт змінної X 6	-0,06331657
Коефіцієнт змінної X 7	-0,52052119
Коефіцієнт змінної X 8	-1,16278446
Множинний R	0,62002094
R-квадрат	0,38442596
F-критерій Фішера	2,18575

Отже, отримані результати свідчать про наявність залежності між обраною сукупністю факторів та

залежною змінною лише на 38%, зважаючи на значення критерію Фішера 2,19, яке нижче табличного 2,29, розглянута гіпотеза залежності є незначущою, а отже, непринятною.

Для більш поглибленого аналізу проаналізуємо тенденції змін показників частки житлового іпотечного кредитування в кредитному портфелі банків та кожної факторної ознаки окремо з використанням графічного методу.

Як свідчать дані рис. 1, до початку 2011 р. зміни частки іпотечних житлових кредитів у портфелі банків та процентних ставок за іпотечними кредитами відбувалося в одному зростаючому напрямі. Після першого кварталу 2011 р. спостерігається продовження зростання процентних ставок під впливом розгортання інфляційних процесів (рис. 1) та зниження частки іпотечних житлових кредитів. Останнє пояснюється зниженням купівельної спроможності населення, зростанням проблемної заборгованості, через що більшість банків закрили свої іпотечні програми для домогосподарств.

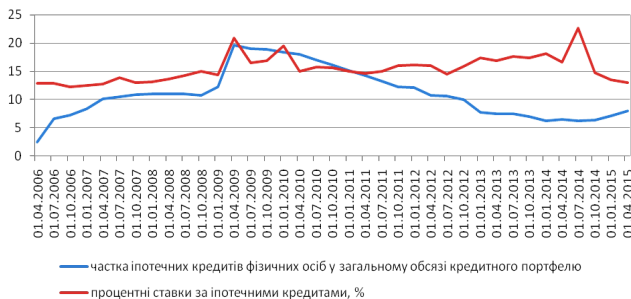


Рис. 1. Порівняльний аналіз змін частки іпотечних житлових кредитів у портфелях банків та процентних ставок за іпотечними кредитами [9]

На підставі аналізу динаміки індексу споживчих цін, за даними рис. 2, можемо відмітити відносно стабільну цінову волатильність до початку 2015 р.



Рис. 2. Порівняльний аналіз динаміки ІСЦ та частки іпотечного житлового кредитування у портфелях банків [9]



Рис. 3. Динаміка курсу долару США та частки іпотечних житлових кредитів [9]

Варто зауважити, що до початку 2009 р. це позитивно вплинуло на зростання частки іпотечних

житлових кредитів, однак наступне її зменшення з інфляцією слабко пов'язане. Підґрунтям для зростання макроекономічної нестабільності, у тому числі інфляційних процесів, починаючи з 2015 р. стало зростання курсу іноземної валюти (рис. 3).

До кризи 2008 р. стабільність курсу чинила позитивний вплив на зростання іпотечних кредитів, надалі його різка зміна відобразилася на збільшенні обсягів іпотечної заборгованості, оскільки більшість позичок надавалася в іноземній валюті. Однак водночас це призвело до зниження можливості позичальників фізичних осіб, які не мали надходжень в іноземній валюті, обслуговувати цю заборгованість, тому після 2009 р. ми спостерігаємо зменшення частки іпотечних житлових кредитів при відносній стабільності курсу іноземної валюти. Тенденція до зростання, яка намітилася у зміні іпотечного житлового кредитування наприкінці 2014 р., пояснюється стрімким зростанням курсу іноземної валюти.

На тлі негативного впливу макроекономічної нестабільності в нашій країні на розвиток житлового іпотечного кредитування участь держави у цьому процесі слід уважати неефективною через обмеженість та зростання вартості ресурсів для рефінансування цієї заборгованості (рис. 4).

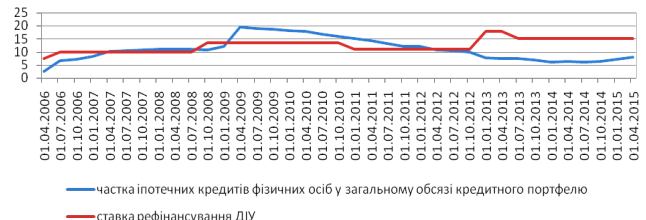


Рис. 4. Порівняльний аналіз змін частки іпотечного житлового кредитування та динаміки ставки рефінансування Державної іпотечної установи [9]

Зміни ставки рефінансування Державної іпотечної установи відбуваються під тиском тих економічних процесів, які перешкоджають самостійному розвитку ринку кредитування придбання житла. У цьому разі можна говорити про відсутність дієвої державної політики щодо забезпечення населення житлом і сприяння отриманню відповідних кредитів у банках. Складне становище банків, яке проявляється у зростанні недовіри, зниження ліквідності, скорочення обсягів (передусім довгострокових ресурсів) та стрімке зниження капіталу через значні збитки не створюють передумов для відновлення та розвитку житлового іпотечного кредитування (рис. 5).

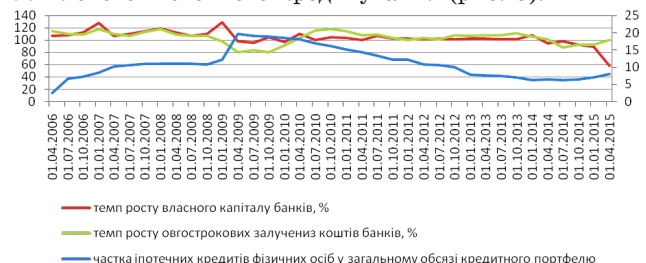


Рис. 5. Аналіз динаміки банківських довгострокових ресурсів та частки житлового іпотечного кредитування [9]

Різке зниження темпів зростання довгострокових ресурсів банків та відповідне зниження реальних доходів населення призвело до стрімкого скорочення частки іпотечних житлових кредитів у портфелях банків (рис. 6)

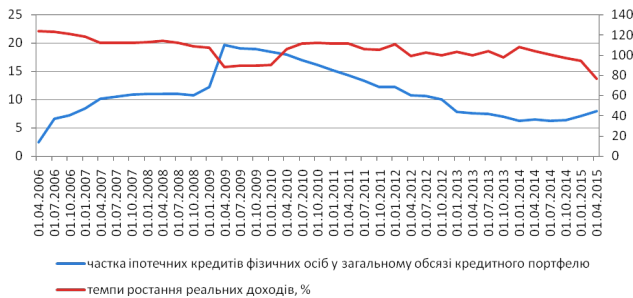


Рис. 6. Порівняльний аналіз змін частки іпотечного житлового кредитування та реальних доходів населення [9]

Варто зауважити щодо включення у модель індексу доступності придбання житла, який було розраховано нами як відношення середньої вартості одного квадратного метру житла на вторинному ринку по головним містам України (Київ, Дніпропетровськ, Донецьк, Львів, Одеса та Харків) з урахуванням середнього курсу долару США на відповідний період часу до середньомісячного наявного доходу у розрахунку на одну особу. Використання цього індексу дало змогу співставити волатильність цін на ринку житлової нерухомості та змінами реальної купівельної спроможності населення (рис. 7).

Як свідчать дані рис. 7, значення індексу станом на 01.04.2007 р. є найбільшим, оскільки на той час ринок нерухомості характеризувався високим рівнем цін, який значно відрізнявся від купівельної спроможності населення. Отже, формувалися умови для придбання житла переважно за рахунок отримання довгострокового кредиту. Водночас такий розрив між платоспроможністю населення та цінами на нерухомість чинив вплив на зростання ризиків, передусім кредитного.

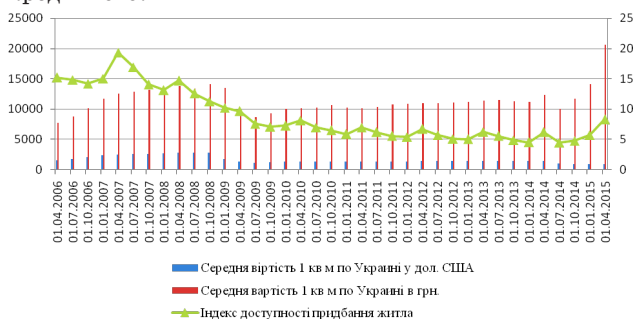


Рис. 7. Волатильність цін на ринку житлової нерухомості та динаміки індексу доступності придбання житла в Україні за період 01.04.2006–01.04.2015 рр.

Під тиском спрямування кредитних коштів на придбання нерухомості ціни продовжували зростати до початку 2009 р. за практично незмінного рівня середньомісячних доходів домогосподарств. У результаті розгортання фінансової кризи наприкінці 2008 р. відбувається зниження цін як у доларах США та і в національній валюті. Через обмеженість доступу до кредитних ресурсів та низьку платоспроможність населення ринок житлової нерухомості переходить у стан стагнації. Мінімальне значення індексу доступності житла, що свідчить про найбільш сприятливі умови для його придбання, а саме зниження вартості при одночасному зростанні доходів, спостерігалось станом на 01.07.2014 р. – 4,41, після чого рівень доступності знижується переважно через стрімке зростання курсу іноземної валюти.

Варто зауважити, що тенденція до зниження індексу доступності житла намітилась за умов сповільнення зростання цін на нерухомість починаючи з першого кварталу 2007 р. (рис. 8). Це може бути свідченням межі насиченості ринку нерухомості за відповідної купівельної спроможності населення, а саме та категорія, яка могла скористатися отриманням кредитних коштів для задоволення свого попиту на нерухомість, а для іншої придбання житла так і залишилось недоступним.

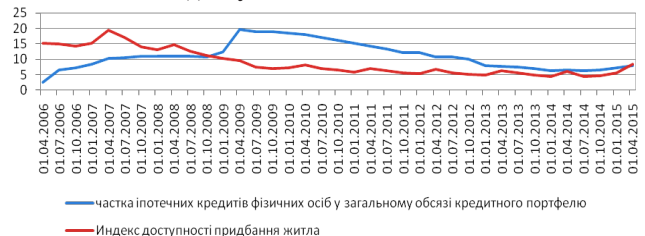


Рис. 8. Порівняльний аналіз змін частки іпотечного житлового кредитування та індексу доступності житла [9]

Таким чином, сформулюємо нову гіпотезу залежності частки іпотечного житлового кредитування від обраних факторів – побудуємо модель, в якій вплив фактору доступності житла буде враховано з часовим лагом у два роки (табл. 4).

Таблиця 4

Результати другого етапу моделювання залежності розвитку житлового іпотечного кредитування від окремих факторів

Назва показника	Значення
Коефіцієнт Y-перетину	46,46767
Коефіцієнт змінної X 1	0,015056
Коефіцієнт змінної X 2	0,028352
Коефіцієнт змінної X 3	-0,26779
Коефіцієнт змінної X 4	-0,33246
Коефіцієнт змінної X 5	-0,12806
Коефіцієнт змінної X 6	-0,00865
Коефіцієнт змінної X 7	-0,01902
Коефіцієнт змінної X 8	1,021044
Множинний R	0,977025
R-квадрат	0,954578
F-критерій Фішера	42,03125

Отримані результати свідчать про наявність залежності між обраною сукупністю факторів та залежною змінною на 95%, зважаючи на значення критерію Фішера 42,03, яке нижче табличного 2,55, розглянута гіпотеза залежності є незначущою, а отже, прийнятною.

Економічна інтерпретація моделі полягає у такому: залежність між факторами, що визначають макроекономічну стабільність (індексом споживчих цін та курсом долару США), є прямою. Основний вплив на частку іпотечного житлового кредитування здійснює валютний курс. Це можна пояснити тим, що з кінця 2008 р. іпотечні кредити майже не надаються. Іпотечна заборгованість, яка залишилась у кредитних портфелях банків, номінована переважно в іноземній валюті та є проблемною, тому зростання частки іпотечних житлових кредитів, яке спостерігається з кінця 2014 р., передусім пов'язане зі стрімким зростанням курсу. У цьому разі зв'язок між індексом споживчих цін та розвитком житлового іпотечного кредитування є похідним, оскільки деваль-

вація національної валюти чинить вплив на розгортання інфляційних процесів.

У будь-якому разі не варто інтерпретувати, що збільшення курсу іноземної валюти позитивно вплине на розвиток іпотечного кредитування, оскільки це позначається на виникненні макроекономічних дисбалансів та чинить вплив на інші фактори. Так, девальвація національної валюти призвела до скорочення реальних доходів населення і паралельно чинила вплив на зростання абсолютних і відносних обсягів іпотечного житлового кредитування, тому ми маємо зворотній зв'язок між фактором темпів зростання реальних доходів населення та часткою житлового іпотечного кредитування.

Така ж ситуація із залежністю спостерігається з факторами, які визначають можливість банків підтримувати розвиток житлового іпотечного кредитування – темпи зростання власного капіталу банків та довгострокових залучених коштів. Керуючись логікою, цей зв'язок має бути прямим, зважаючи на результати моделі, він – зворотній. Це пояснюється тим, що в 2009 р. банки зіткнулися з кризою неплатоспроможності населення спричиноюю макроекономічною нестабільністю внаслідок різкої девальвації національної валюти. Складність вирішення цієї проблеми на фоні загального спаду економіки з часом призвела до кризи ліквідності у банківській системі, що спричинило кризу довіри до неї. У таких економічних умовах, ускладнених загостренням політичної ситуації в країні, деякі банки втрачають можливість подальшого функціонування та визнаються неплатоспроможними, що відображається на зменшенні темпів зростання як власних, так і залучених ресурсів.

Висновки. В умовах фінансової невизначеності залежність між зміною процентних ставок за іпотечними кредитами та часткою житлових іпотечних кредитів завжди буде прямою, оскільки, здійснюючи довгострокове кредитування без належної підтримки держави, банки закладатимуть у вартість іпотечних кредитів усі можливі ризики. Варто зауважити, що недостатня активність Державної іпотечної установи, основною метою якої є створення умов для інтенсивного розвитку саме житлового іпотечного кредитування, призводить до унеможливлення забезпечення

процесу рефінансування іпотечної заборгованості як за обсягами, так і за вартістю.

Вирішення проблеми відновлення іпотечного житлового кредитування лише ринковими методами наразі є недостатнім. Необхідна розробка ефективної програми з обов'язковою участю держави, яка буде спрямована на покращання макроекономічних умов та створення преференцій для тих учасників ринку, які спроможуться розвивати цей напрям кредитування, оскільки в сучасних економічних умовах іпотечне кредитування вже не є бізнесом комерційним, а стає напрямом соціального бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Francis E Warnockand, Veronica Cardac Warnock. Developing Housing Finance Systems // Reserve Bank of Australia. Conference Volume, 2012. – P. 49–67.
- Тенденції ринку нерухомості України: реалії та прогнози, 2007–2013: [монографія] / В.М. Шалаєв [та ін.]; за ред. О. І. Драпиковського, І. Б. Іванової; УВЕКОН. – К.: Арт Економі, 2012. – 240 с.
- Колмакова О.М. Забезпечення інвестиційними ресурсами будівництва житла з метою скорочення його вартості / О.М. Колмакова, В.В. Смачило // Комунальне господарство міст. – 2013. – № 108. – С. 97–104.
- Манцевич Ю.М. Концептуальний прогноз розвитку житлового будівництва в Україні на фоні загальної кризи містобудування / Ю. М. Манцевич // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 6–10.
- Непомнящий О. Аналіз стану державного регулювання житлового будівництва в Україні / О. Непомнящий // Держава і ринок. – 2012. – № 4 (12). – С. 124–130.
- Сафонов Ю.М. Про механізми залучення та джерела фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні / Ю.М. Сафонов, В.Г. Євсєєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 16. – С. 18–21.
- Фаріон Д.О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні / Д. О. Фаріон // Ефективна економіка. – 2010. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=396>.
- World Bank Group. 2016. International Debt Statistics 2016. Washington, DC: World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/23328>.
- Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 IGO.

Тимошенко Н.М.

викладач фінансово-економічних дисциплін
Вінницького торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету

РИНОК ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ОСНОВНІ ЧИННИКИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено механізму функціонування ринку державних цінних паперів в Україні. Розглянуто основні тенденції розвитку державних запозичень на внутрішньому ринку. Визначено основні чинники, що впливають на випуск та обіг державних цінних паперів.

Ключові слова: ринок державних цінних паперів, облігації внутрішньої державної позики, державний борг, дефіцит бюджету, боргова політика держави, фондова біржа.

Тимошенко Н.Н. РЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена механизму функционирования рынка государственных ценных бумаг в Украине. Рассмотрены основные тенденции развития государственных заимствований на внутреннем рынке. Определены основные факторы, влияющие на выпуск и обращение государственных ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок государственных ценных бумаг, облигации внутреннего государственного займа, государственный долг, дефицит бюджета, долговая политика государства, фондовая биржа.

Timoshenko N.M. GOVERNMENT SECURITIES MARKET AND THE FACTORS ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article is dedicated mechanism functioning government securities market in Ukraine. The main trends of government borrowing in the domestic market. The main factors affecting the production and circulation of government securities.

Keywords: market of government securities, bonds, bills of state debt, deficit, debt policy, stock exchange.

Постановка проблеми. Боргова політика держави є важливим елементом бюджетного управління в будь-якій державі. Мінливість розвитку національних економік створює умови для вишукування нових інструментів боргового запозичення, що має характеризуватися надійністю та дохідністю для інвестора та безпечністю для позичальника. В Україні через погіршення економічної ситуації та ведення військових дій має бути знайдений ефективний механізм боргової політики держави. Отже, проблема розвитку ринку державних запозичень стає все більш актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку ринку державних цінних паперів та реалізації ефективної боргової політики у своїх працях розглядали багато вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: Р. Барро, А.В. Мороз, А.С. Василік, В.Д. Базилевич, В.М. Опарін, О.Р. Романенко, Л.Д. Могилко та ін. Але недосконалість боргової політики держави та необхідність розвитку роздрібно-го ринку внутрішніх державних запозичень обумовлюють необхідність подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Постановка завдання. Ринок державних цінних паперів – важливий сегмент економіки будь-якої країни. Світова практика свідчить, що державні цінні папери вважаються найліквіднішим і надійнішим видом капіталовкладень, який приваблює корпорації та населення. Подібно до компанії уряд може залучати кошти за рахунок продажу різних видів цінних паперів інвесторам. Головне завдання ринку – оптимальне забезпечення потреб державного бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. В історичній ретроспективі боргова політика держав у роз-

різі інструментів залучення коштів змінювалася та пройшла шлях від використання джерел, що не опосередковують позикових відносин (XII–XVI ст.) до оформлення позик фінансовим інструментом (з кінця XVIII ст.). На сьогоднішній день державні цінні папери є дієвим інструментом на ринку державних запозичень [10, с. 82].

Значний вплив на боргове навантаження країни здійснює валюта запозичення. До 2008 р. формувалася тенденція накопичення значної частини державного боргу України в іноземній валюті (гривнева частка становила 13,82% боргу), але починаючи з 2008 р. почала провадитися активна політика щодо державних запозичень на внутрішньому ринку (табл. 1) [2, с. 138].

Згідно з наведеними даними, можна зробити висновки про намагання держави збільшувати запозичення на внутрішньому ринку, але все ж таки борг, номінований в іноземній валюті, є набагато більшим і нарощує свої темпи відносно боргу в національній валюті.

Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондову біржу» від 23.02.2006 р. № 3480-IV, державні облігації України поділяються на облігації внутрішніх державних позик України, облігації зовнішніх державних позик України та цільові облігації внутрішніх державних позик України.

Облігації внутрішніх державних позик України – державні цінні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому фондовому ринку і підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій. Номінальна вартість облігацій внутріш-

Таблиця 1

Динаміка державного та гарантованого державою боргу в розрізі валют погашення, \$млрд. в еквіваленті [4]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Борг, номінований в іноземній валюті	12,8	13,7	14,9	19,5	26,7	34,8	37,9	41,4	43,8	43,1	46,0
Борг, номінований у національній валюті	2,7	2,2	2,7	5,1	13,1	19,5	21,3	23,0	29,4	26,7	19,5

ніх державних позик України може бути визначена в іноземній валюті.

Облігації зовнішніх державних позик України – державні боргові цінні папери, що розміщуються на міжнародних фондових ринках і підтверджують зобов'язання України відшкодувати пред'явникам цих облігацій їх номінальну вартість із виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій [8].

Перший випуск державних облігацій було здійснено в 1994 р., коли уряд для платежу за російський газ емітував облігації, номіновані в доларах США, на загальну суму 4 млрд. дол. У 1995 р. в обігу з'явилися облігації внутрішньої державної позики, номіновані в національній валюті [9].

На сьогоднішній день державні облігації України можуть існувати виключно в бездокументарній формі. Виключне право емітувати державні цінні папери має Міністерство фінансів України. Агентом з обслуговування випуску та погашення облігацій виступає Національний банк України [7].

В умовах економічних дисбалансів досить важливим є переоцінення ролі державних цінних паперів. Для інвесторів сьогодні є проблематичним питання підвищення частки цього інструменту в своїх активах через нерозвиненість вторинного ринку. Але для цього насамперед має бути внутрішній ринок державних цінних паперів.

Протягом останніх років переваги нижчих ставок за запозиченнями на зовнішніх ринках капіталу нівелюються валютними ризиками, які полягають у зростанні курсу іноземних валют. Окрім того, відсутність стратегії вибору валюти запозичення значно ускладнює реалізацію Національним банком монетарної політики.

Первинний ринок ОВДП поки що страждає від значної урегульованості, у той час як обсяги купівлі-продажу державних облігацій на вторинному ринку залишають бажати кращого.

На сьогоднішній день кількісно ринок ОВДП є досить розвиненим, але слід розглянути його якісну сторону.

У 2015 р. Національний банк України продовжував здійснювати розміщення ОВДП на первинному ринку (табл. 2) [5].

Дані табл. 2 показують, що розвиток ринку ОВДП зростає. За допомогою цього інструменту держава

вирішує багато проблем, зокрема: залучення коштів до бюджету, погашення заборгованості по ПДВ, збільшення статутного капіталу банків, реструктуризація залишку заборгованості КМУ перед НБУ. Розглянемо детально кожен з даних позицій.

Протягом проаналізованого періоду призначення коштів, залучених через розміщення облігацій внутрішньої державної позики, кардинально змінювалося. Якщо в 2005–2007 рр. кошти стовідсотково залучалися до бюджету, то починаючи з 2008 р. даний показник становив уже 41,5%, а решта коштів була використана для формування статутного капіталу банків. Це пояснюється світовою фінансовою кризою, що суттєво підірвала діяльність банківської системи. Ця ситуація вимагала від держави конкретних дій для стабілізації діяльності банків.

У 2009 р. 10,7% коштів, залучених від розміщення ОВДП, використовуються для реструктуризації залишку заборгованості КМУ перед НБУ шляхом випуску та передачі НБУ ОВДП.

2010–2013 рр. характеризуються високими показниками залучення коштів до державного бюджету через розміщення ОВДП: 2010 р. – 40 424 млн. грн. (57,2%), 2011 р. – 28 906 млн. грн. (57,5%), 2012 р. – 35 948 млн. грн. (83,7%), 2013 р. – 50 521 млн. грн. (77,5%).

2014–2015 рр. характеризуються новими колапсами в економіці України, що змінює види ОВДП. Початок 2016 р. характеризується високою часткою випуску ОВДП для збільшення формування статутного капіталу банків. Ця ситуація пояснюється кризовою ситуацією в банківській системі України. Банки стають неліквідними та неплатоспроможними. Їх кількість стрімко зменшується (рис. 1).

Станом на останню звітну дату, тобто на 01.01.2016 р., кількість банків за Реєстром НБУ становить 120. На нашу думку, доцільним буде проаналізувати зміну кількості банків протягом останніх років (рис. 1).

Отже, проаналізувавши представлені дані, можна зазначити, що станом на 01.01.2008–01.01.2014 рр. кількість банківських установ в Україні була стабільною. У 2014–2015 рр. кількість банків стрімко зменшується. Ця ситуація пояснюється глибокою фінансово-економічною кризою, каталізаторами якої стали анексія АР Крим та розгортання воєнних дій

Таблиця 2

Розміщення облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку

Період	Розміщення ОВДП на первинному ринку	у тому числі								
		Кошти, залучені до державного бюджету			Випуск ОВДП для погашення простроченої заборгованості по ПДВ		Випуск ОВДП для збільшення формування статутного капіталу банків		Реструктуризація залишку заборгованості КМУ перед НБУ шляхом випуску та передачі НБУ ОВДП	
		сума, млн. грн.	сума, млн. грн.	% до підсумку	сума, млн. грн.		сума, млн. грн.	% до підсумку	сума, млн. грн.	% до підсумку
2005	7 153	7 153	100	–	–	–	–	–	–	
2006	1 598	1 598	100	–	–	–	–	–	–	
2007	3 623	3 623	100	–	–	–	–	–	–	
2008	23 542	9 772	41,5	–	–	13 770	58,5	–	–	
2009	74 533	18 841	25,3	–	–	23 324	31,3	7 991	10,7	
2010	70 657	40 424	57,2	16 443	23,2	6 390	21,1	–	–	
2011	50 260	28 906	57,5	–	–	8 854	17,6	–	–	
2012	42 948	35 948	83,7	–	–	–	–	–	–	
2013	65 221	50 521	77,5	–	–	1 400	2,15	–	–	
2014	218 046	67 120	30,9	6 883	3,16	16 599	7,61	20 717	9,5	
2015	85 015	9 978	11,8	–	–	3 837	4,5	–	–	
01-02 2016	15 629	1 354	8,66	–	–	14 275	91,34	–	–	

на сході держави, що спричинила спочатку напругу в банківському секторі, а потім стимулювала поширення кризових явищ у банківській системі. Населення відреагувало масовим зняттям своїх коштів із рахунків у банках, і, як наслідок, банківська система України втратила майже третину депозитних вкладів. У таких умовах відбулося так зване очищення банківського сектору від неплатоспроможних банків та банків, які порушують банківське законодавство [5].

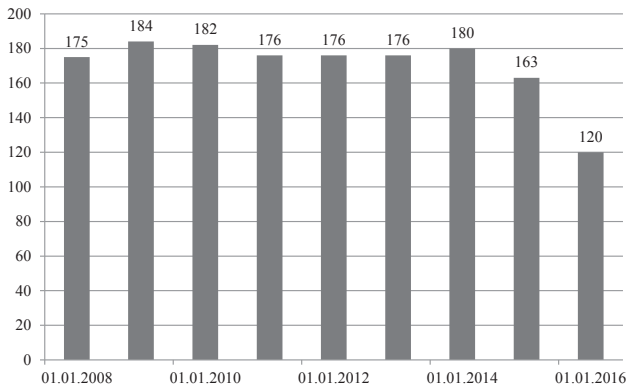


Рис. 1. Кількість банків України за Реєстром станом на 01.01.2008–01.01.2016 рр.

Крім того, слід проаналізувати розміщення ОВДП, номінованих в іноземній валюті на первинному ринку (кошти, залучені до бюджету).

Таблиця 3
Розміщення ОВДП, номінованих в іноземній валюті на первинному ринку (кошти, залучені до бюджету)

Роки	долари США		євро	
	сума, млн. дол. США	дохідність (середньозважена), %	сума, млн. євро	дохідність (середньозважена), %
2011	413	8,92	–	–
2012	2 543	8,92	317	4,80
2013	5 311	7,63	112	4,80
2014	793	5,80	40	7,50
2015	643	8,74	–	–
01-02.2016	917	7,75	–	–

Із даних табл. 3 можна зробити висновки про залучення коштів до державного бюджету через розміщення ОВДП в іноземній валюті. Цей інструмент мав досить високе застосування, за допомогою якого було залучено 2 543 млн. дол. США та 317 млн. євро у 2012 р. та 5 311 млн. дол. США та 112 млн. євро в 2013 р. Але валютні ризики, пов'язані зі збільшенням валютного курсу, позначились на обсягах випуску ОВДП в іноземній валюті та зменшенні їх доходності.

Розглянувши обсяги залучених коштів до бюджету за рахунок випуску ОВДП, слід визначити місце цього інструменту в структурі фондового ринку України.

Наприкінці 2013 р. в Україні була проведена депозитарна реформа, відповідно до якої всі розрахунки за операціями з ОВДП та муніципальними облигаціями почали здійснюватися через ПАТ «Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках» [5]. У зв'язку з цим проведення таких операцій поза біржами стало достатньо проблематичним. Як результат – обсяг біржових контр-

актів із цінними паперами на організованому ринку зріс (рис. 2).

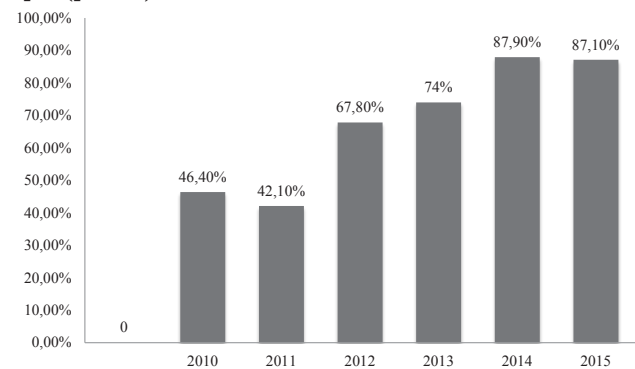


Рис. 2. Частка торгів державними облигаціями на організаторах торгів, %

Метою розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів є зниження вартості державних запозичень при мінімізації ризиків, створення умов для активізації вторинного ринку державних цінних паперів і розбудова ліквідного, добре структурованого фінансового ринку в Україні в цілому.

Висновки. Для забезпечення розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів необхідно:

1) поліпшити пропозицію державних цінних паперів шляхом:

- регулярного розміщення широкого спектру облигацій внутрішньої державної позики за строками в обсягах, що забезпечать виконання плану державних запозичень, встановленого законом про державний бюджет на відповідний рік;

- запровадження механізму ринкового ціноутворення під час розміщення державних цінних паперів для врахування інтересів інвесторів;

2) виявити ризики державного боргу та здійснювати управління ними шляхом:

- організації проведення в межах запозичених коштів операцій із державним боргом, включаючи обмін та довгостроковий викуп державних боргових зобов'язань із метою економії бюджетних коштів та мінімізації відсоткового ризику;

3) підвищити ліквідність державних цінних паперів шляхом:

- залучення торговців цінними паперами до здійснення котирування державних цінних паперів на вторинному ринку та підтримання біржового курсу таких цінних паперів;

- розміщення на конкурсних засадах вільних коштів єдиного казначейського рахунку серед фінансових установ на умовах тимчасової купівлі державних цінних паперів із наступним поповненням цих коштів до кінця року;

4) поліпшити імідж держави як емітента державних цінних паперів через підвищення передбачуваності та прозорості державного запозичення шляхом:

- розміщення та обігу державних цінних паперів на фондових біржах;

- запровадження сучасної конкурентної процедури проведення аукціонів, яка передбачає розміщення державних цінних паперів в один етап;

- запровадження загальноприйнятих міжнародних процедур та формул нарахування відсотків за державними зобов'язаннями для стимулювання попиту на них;

- поширення даних, необхідних для ефективного функціонування ринку державних цінних паперів, таких як щоденні котирування цінних паперів на

внутрішньому ринку, крива дохідності державних цінних паперів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бенч Л. Боргова політика на сучасному етапі: прагматика та проблематика / Л. Бенч // Журнал РЦПУ. – 2015. – № 3–4. – С. 15–21.
2. Гарбар Ж.В. Аналіз сучасного стану ринку державних цінних паперів в Україні / Ж.В. Гарбар // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 18. – № 1. – С. 136–146.
3. Лютий І. Роздрібний ринок внутрішніх державних запозичень: валютні інструменти / І. Лютий // Банківська справа. – 2013. – № 3. – С. 3–13.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nssmf.gov.ua.
7. Про випуски облігацій внутрішніх державних позик: Постанова КМУ від 31.01.2001 р. № 80.
8. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV.
9. Тарасевич Н.В., Тарасевич А.П. Сучасний стан розвитку ринку державних цінних паперів в Україні / Н.В. Тарасевич, А.П. Тарасевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789>.
10. Черкашина К. Еволюція підходів до джерел фінансування бюджетного дефіциту / К. Черкашина // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – № 11 (164). – С. 81–85.

УДК 336.77.067.22

Холодна Ю.Є.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри банківської справи

Харківського економічного університету імені Семена Кузнеця

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Статтю присвячено дослідженню теоретичних засад та практичних положень управління ризиком іпотечного кредитування в сучасних умовах господарювання. Розкрито сутність іпотечного ризику, охарактеризовано його складові елементи, проаналізовано тенденції його формування на макрорівні. Узагальнено основні методи управління ризиком іпотечного кредитування.

Ключові слова: іпотека, іпотечний ризик, застава, диверсифікація, дострокове погашення.

Холодная Ю.Е. МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена исследованию теоретических основ и практических положений управления риском ипотечного кредитования в современных условиях хозяйствования. Раскрыта сущность ипотечного риска, охарактеризованы его составные элементы, проанализированы тенденции его формирования на макроуровне. Обобщены основные методы управления риском ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный риск, залог, диверсификация, досрочное погашение.

Kholodna U.E. MINIMIZE THE RISK MORTGAGE IN MODERN CONDITIONS

The article investigates theoretical principles and practical provisions for risk management of mortgage lending in the current economic conditions. The essence of mortgage risk, describes its components, analyzes trends in the development at the macro level. Overview basic methods of risk management in mortgage lending.

Keywords: mortgage, mortgage risk, collateral diversification prepayment.

Постановка проблеми. Іпотечне кредитування сприяє подоланню суперечності між поточними доходами і заощадженнями населення, з одного боку, та високою вартістю житла – з іншого, яке є найдорожчим придбанням у структурі витрат родини із середнім рівнем доходів. Вирішення такого економічного протиріччя може бути досягнуто шляхом упровадження такого дієвого механізму, як іпотечне кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ризиків іпотечного кредитування присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених Р. Блада, Е. Девідсона, О.Ю. Анцупової, А. Казакова, О.В. Пернарівського, Л. Примостка та ін. Для визначення найбільш ефективного методу мінімізації ризику іпотечного кредитування А.М. Герасимович використовує метод аналізу ієрархій – математичний інструмент системного підходу до складних проблем прийняття рішень. Це зумовлює складність розвитку українського ринку іпотечного кредитування.

Мета статті полягає у визначенні сутності та методів управління іпотечними ризиками; оптимізації основних методів мінімізації іпотечних ризиків

та дослідженні іноземного досвіду управління ризиками іпотечного кредитування; аналізі та визначенні за допомогою методу ієрархій найбільш ефективного показника управління іпотечними ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток іпотечного кредитування, або кредитування під заставу нерухомості, у даний час є одним з найбільш актуальних завдань для України насамперед тому, що саме іпотека може стати ефективним інструментом вирішення житлової проблеми в країні. Крім того, світовий досвід свідчить про позитивну роль іпотеки в подоланні кризи та прискоренні проведення економічних реформ, що не менш важливо для держави. Ефективне функціонування іпотечного механізму дасть змогу підвищити рівень капіталізації інвестиційних ресурсів, більш ефективно розподілити капітал між сферами та галузями економіки, розширити фондовий ринок шляхом випуску іпотечних цінних паперів. Також іпотечний кредит збільшує інвестиційний потенціал вітчизняної економіки і в цьому полягає його основна економічна функція. Саме завдяки іпотеці можна суттєво під-

вищити інвестиційну спрямованість національного фінансового ринку.

Із позицій закономірностей розвитку світового господарства іпотека є невід'ємним елементом ринкової економіки, тому проблеми іпотечного кредитування останнім часом знаходяться в центрі уваги наукових пошуків. Крім того, розвиток системи іпотечного кредитування є пріоритетним напрямом діяльності держави. Таким чином, вивчення функціонування системи іпотечного кредитування як цілісного механізму набуває важливого значення для подальшого її розвитку та вдосконалення.

Іпотечному кредитуванню притаманні ризики, які особливо загострилися у нестабільних економічних та політичних умовах в Україні. Нестабільні умови іпотечного ринку, який залежить більш від зовнішніх факторів, ускладнюють пристосування банків до ринку іпотечного кредитування. Отже, наразі особливо актуальним стає мінімізація ризиків іпотечного кредитування.

Ризик – це категорія, яка характеризує ймовірність настання події, яка пов'язана з можливими фінансовими втратами чи іншими негативними явищами [4, с. 96]. Іпотечне кредитування для клієнтів представляє собою банківський продукт, який розрахований на задоволення потреб у кредитуванні на купівлю нерухомого майна або отримання права на власність у майбутньому на нерухомого майна на первинному або вторинному ринку як фізичних, так і юридичних осіб під заставу нерухомості.

Аналізуючи сучасну динаміку іпотечного кредитування, спостерігаємо певне зменшення обсягів іпотечних кредитів, що пов'язано з погіршенням рівня доходів населення, міграції в міста, що здорожує вартість житла. Проте вкладення коштів у нерухоме майно вважається найбільш прибутковим, що зумовлює попит на ринку нерухомості.

Розглянемо рейтинг банків за низькою якістю кредитного портфелю у 2015 р. (за версією журналу Forbes) [9, с. 46; 10] (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг банків за проблемними активами

№	Банк	Обсяг безнад. кредитів, млн. грн.	Частка безнад. кредитів, %	Обсяг педіючих кредитів, млн. грн	Резерви під кредит. ризик/безнадійні кредитів, %
1	Unicredit Bank	16813	33,2	18827	49,1
2	Дельта Банк	8718	13,3	11395	41,8
3	Укресімбанк	12918	16,1	20164	35,9
4	Райффайзен Банк Аваль	10871	21,4	13761	90,3
5	Укргазбанк	4824	25,9	5049	112,3

Лідером за обсягом проблемних кредитів є Unicredit Bank. Це також зумовлено великими обсягами надання іпотечних кредитів.

Кожний банк проводить певну роботу в напрямі зниження ризиків, але вони мають багато схожих рис. Із методологічної точки зору ризики поділяються на три групи: систематичні (нестабільність податкового законодавства), несистематичні (залежать від видів нерухомості), випадкові.

Другу групу загальних іпотечних ризиків складають банківські ризики: кредитний ризик, ризик відсоткової ставки, валютний ризик, ризик ліквідності, ризик альтернативного вибору та ризик зміни доходу на акціонерний капітал [5, с. 9].

Управління іпотечними ризиками в Україні застосовується недостатньо ефективно, тому для вдосконалення методів зменшення ризиків даного виду кредитування звернемося до іноземного досвіду.

Розглянемо польський досвід. Порівняно з іншими країнами Євросоюзу житлове кредитування в Польщі розвивається не дуже активно. Частка громадян Польщі, що придбали житло із залученням іпотечних кредитів, не перевищує 10%. Відносно невисокий попит на кредити в Польщі пояснюється тим, що на відміну від населення більшості країн ЄС значна частина громадян Польщі має у власності житло, яке вони отримали завдяки приватизації. Жителі Польщі володіють понад 60% від загального обсягу житлового фонду країни. Додатково населення забезпечується житлом за рахунок реалізації державної програми надання житла в оренду. Це також знижує попит на іпотечні кредити. Частка проблемної заборгованості в іпотечному портфелі є однією з найнижчих в Європі, вона не перевищує 3% від загального іпотечного портфелю. Отже, розглянемо досвід Польщі щодо роботи з проблемними іпотечними активами:

- за непогашення іпотечного кредиту, майно реалізується в судовому порядку через виконавчу службу на торгах;

- вільний продаж/переуступка житла власниками іншим особам, але за наявності простроченої заборгованості, можливість звернути стягнення на заставне майно незалежно від того, у чий власності воно перебуває на момент відчуження;

- право розпочати процедуру виселення мешканців із заставного житла настає у кредитора в разі невиконання зобов'язань за кредитом впродовж 90 днів [8].

Вищеперелічені фактори дають змогу ефективно управляти проблемною заборгованістю та утримувати її на прийнятному рівні. Крім того, висока якість портфелю забезпечується за рахунок наявності альтернативи банківським кредитам у вигляді муніципального житла для незабезпечених верств населення. Це дає банкам змогу більш виважено підходити до відбору позичальників та надавати кредити тільки клієнтам, що демонструють достатню кредитоспроможність.

Для порівняння, в Україні в сьогоденні умовах при видачі іпотечних кредитів банки несуть дуже великі ризики. На фоні ризику ліквідності, який пов'язаний з відсутністю залучених ресурсів, які були б адекватними за термінами іпотечних кредитів, в умовах низької платоспроможності та низького рівня офіційних доходів значної частини населення, наявність надійної й ліквідної застави є єдиним способом мінімізації цих ризиків.

Чинна нормативна база, сформована в Україні, позбавляє банки навіть цього важеля управління ризиками. У реаліях сьогодення застава у вигляді нерухомого майна абсолютно не гарантує швидке повернення виданих коштів (розгляд судових справ за іпотечними кредитами може тягнутися роками), а в багатьох випадках робить його неможливим. Ситуацію може виправити тільки кардинальний перегляд законодавства, що регулює іпотечне кредитування, у тому числі ретельне опрацювання механізму виселення боржників із заставних квартир.

В Україні для ефективної діяльності іпотечного ринку доцільно було б використати досвід Данії в частині співпраці з органами реєстрації нерухомого майна та прав на нього, а також розглянути варіанти можливої співпраці з іншими банками щодо створення спільної розрахунково-банківської системи. Це б значно полегшило видачу та обслуговування кредитів банком та зменшило ризики неповернення кредиту [7, с. 34].

У країнах ЄС спостерігається позитивна тенденція використання механізму сек'юритизації. Найбільшим ринком облігацій, що засновані на іпотеці, в Європі є ринок Німеччини.

Переваги для інвесторів від вкладення коштів у іпотечні активи, що були сек'юритизовані, також є менш ризикованими операціями порівняно з вкладенням у традиційні цінні папери, оскільки іпотечні активи є забезпеченими та диверсифікованими.

Отже, застосування досвіду Польщі в роботі з проблемними іпотечними активами, Данії – у системі ідентифікації об'єктів власності та клієнтів, а також досвід європейських країн у використанні методів оцінки кредитоспроможності позичальника дає можливість українським банкам зменшити ризики іпотечного кредитування, а також активно розвивати вітчизняний іпотечний ринок.

Для визначення найбільш ефективного методу мінімізації ризику іпотечного кредитування в сучасних умовах з урахуванням світового досвіду використаємо метод аналізу ієрархій – математичний інструмент системного підходу до складних проблем прийняття рішень. Цей метод дає змогу в інтерактивному режимі знайти такий варіант або альтернативу, який найкращим чином узгоджується з проблемою та вимогами до її вирішення. Метод розроблений американським математиком Томасом Сааті [3, с. 11].

Метод аналізу ієрархій дає змогу зрозумілим і раціональним чином структурувати складну проблему прийняття рішень у вигляді ієрархії, порівняти і виконати кількісну оцінку альтернативних варіантів рішення.

Аналіз проблеми прийняття рішень на основі методу аналізу ієрархій починається з побудови ієрархічної структури, яка включає мету, критерії, альтернативи та інші фактори, що впливають на вибір. Кожен елемент ієрархії може представляти різні аспекти задачі. Структурування проблеми вибору найбільш ефективного методу управління дало можливість сформулювати відповідну ієрархію, яку подано на рис. 1.

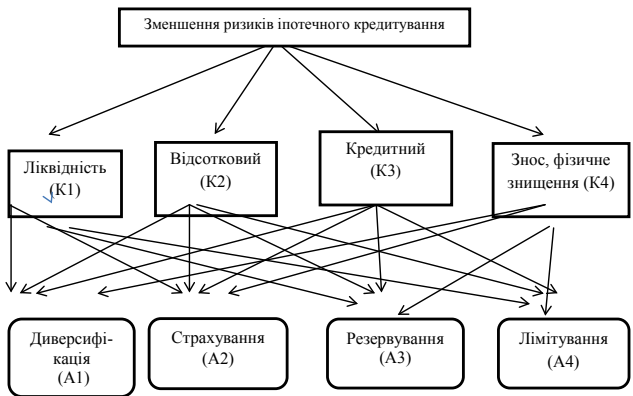


Рис. 1. Ієрархічна структура вибору методу зменшення ризиків

На основі опитування фахівців (фінансових консультантів, кредитних фахівців, спеціалістів іпотечного кредитування) були встановлені основні критерії оцінки ризиків, які виникають під час іпотечного кредитування, а також визначені альтернативні варіанти управління іпотечними ризиками. Отже, у результаті проведення дослідження виділено такі критерії оцінки іпотечних ризиків:

- ліквідність. Ліквідний стан банку означає здатність його активів бути реалізованими, перетвореними на гроші в певний період часу. Отже, ліквідність залежить від швидкості такого перетворення. Банк буде ліквідним залежно від складу поточних активів і швидкості їх перетворення на грошову форму для погашення термінової заборгованості;
- відсотковий критерій оцінки. Означає можливість понести втрати в результаті непередбачених, несприятливих для банку змін відсоткових ставок і значного зменшення маржі, зведення її до нуля або до негативного показника;
- кредитний критерій оцінки іпотечного ризику. Ризик небезпеки неповернення позичальником отриманого кредиту та відсотків за нього в передбачені кредитною угодою терміни.

На основі існуючих методів управління іпотечними ризиками, було обрано такі альтернативи:

- диверсифікація – метод, який полягає в розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками, так і за умовами діяльності;
- страхування – передача ризику третім особам за умови відмови від певної долі прибутку (інструменти страхового ринку, хеджування);
- резервування – створення резерву під іпотечний кредит;
- лімітування – обмеження рівня припустимого ризику.

Для визначення відносної значущості елементів ієрархії, тобто з'ясування, який метод більшою мірою є дієвим для певної групи ризиків кредитора, проведено анкетування співробітників банків, що надають послуги з іпотечного кредитування, які за шкалою відношень методу Сааті [3, с. 123] визначили рівень значущості ризиків, альтернативних методів управління ними.

Наступним етапом аналізу визначимо пріоритети, які представляють перевагу елементів побудованої ієрархічної структури (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала суб'єктивних суджень

Значення	Визначення
1	Значення не суттєве
3	Невелике значення
5	Велике значення
7	Значне значення
9	Максимальне значення
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між двома суміжними судженнями

Наступним етапом є розрахунок вектора локальних пріоритетів – ваг критеріїв (об'єктів). Критерії мінімізації ризиків іпотечного кредитування були порівняні, та їм було присвоєно відповідні бали.

Отже, встановлено внутрішню градацію в межах групи фінансових ризиків, яка має за основу такі принципи.

Ризик ліквідності – ризик недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відпливу,

тобто ризик того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидко конверсії фінансових активів у платіжні засоби без суттєвих втрат.

Ризик ліквідності має тимчасовий вплив на економіку банку, тоді як відсотковий ризик передбачає недоотримання банком прибутку протягом довготривалого строку, а кредитний – повну і остаточну відмову позичальника від виплати своїх зобов'язань. Критерій ризику ліквідності превалює над ризиком зносу через те, що для повної реалізації наслідків кредитного ризику необхідна одночасна реалізація одного із ризиків нерухомості (порушення здатності банку у повному обсязі компенсувати недоотримані кошти за рахунок володіння/продажу об'єкту нерухомості), тоді як ризик зносу діє самостійно. Ліквідність переважає над іншими оскільки нейтралізує систему захисту банку через перехід до нього прав власності на заставне нерухоме майно. Всі інші ризики призводять до недоотримання прибутку від володіння об'єктом застави.

Валютний ризик пов'язаний зі зменшенням платоспроможності окремої групи позичальників, що має своїм результатом для банку один із таких можливих наслідків: скорочення темпів погашення кредиту порівняно з потенційно можливим; реалізація ризику ліквідності, або кредитного ризику, за позичальником; необхідність створення резервів під потенційно небезпечні валютні кредити. У будь-якому разі цей ризик обмежується лише групою валютних кредитів і не обов'язково має своїм наслідком порушення ліквідності і платоспроможності банку. Це зумовлює вторинність позиції валютного ризику щодо кредитного, відсоткового і ризику ліквідності.

Диверсифікація є найбільш дієвим методом, пов'язаним із управлінням ризиками несвоечасного отримання прибутку в умовах нестабільного зовнішнього середовища. За рахунок формування кредитного портфеля з використанням максимального різноманіття умов за ставками, термінами, предметами застави, механізмами погашення та ін. можна уникнути надмірних утрат у результаті негативної дії ринкових факторів у окремі періоди, а також знешкодити негативний його вплив за рахунок інших складових елементів портфеля. Відтак, диверсифікація є пріоритетним методом управління ризиком ліквідності та відсотковим ризиком.

Страховання є ефективним методом управління кредитними ризиками за умови обов'язкового страхування останніх позичальником. Водночас страхування неефективне за управління ризиками ліквідності, відсотковими ризиками, оскільки існує велика ймовірність перевищення страхових видатків над потенційними вигодами від застосування цього методу, а також необхідність застосування складних комплексних моделей страхування для управління даними ризиками. Крім того, страхування є фактично єдиним ефективним методом управління ризиком фізичного пошкодження, адже дає змогу передбачити широкий спектр можливих несприятливих подій і повністю компенсувати завдані ними збитки. Також цей метод є неефективним за управління ризиками, пов'язаними з факторами ринкової кон'юнктури, а саме ризиком ліквідності [6, с. 32].

Метод резервування полягає у формуванні спеціальних резервів під кредитні ризики, які використовуються банком для відшкодування втрат у разі неповернення кредиту або відсотків за кредитом. Цей метод базується на одному з принципів міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звіт-

ності – принципі обачливості, відповідно до якого банки мають оцінювати якість своїх кредитних портфельів на звітну дату з погляду можливих утрат за кредитними операціями. Для покриття цих утрат банк формує спеціальний резерв під заборгованість за кредитом у сумі кредитних операцій банку.

Формування резерву є одним із методів зниження кредитного ризику на рівні банку, який виконує функцію захисту інтересів вкладників, кредиторів та акціонерів. Одночасно формування резервів за кредитними операціями дає змогу підвищити надійність і стабільність банківської системи в цілому, є достатньо ефективним за управління кредитним та ризиком ліквідності, оскільки забезпечує достатність коштів у разі виникнення несприятливих подій та факторів, які можуть вплинути на прибутковість банку. Але для ризику зносу він є неефективним.

Лімітування є найменш ефективним методом. Лише в межах управління кредитним ризиком є більш прийнятним як засіб зменшення збитковості діяльності в складних економічних умовах та внутрішньому середовищі. Встановлення лімітів кредитування дає банкам можливість знизити втрати від надмірної концентрації кредитного портфеля у певних галузях або за певними групами позичальників, а також диверсифікувати кредитні ресурси і забезпечити сталі прибутки. Як правило, ліміти встановлюються за видами кредитів, категоріями позичальників або групами взаємопов'язаних позичальників, за кредитами в окремі галузі, географічні території, за найбільш ризиковими напрямками кредитування, наприклад максимальна сума довгострокових кредитів, кредитів, наданих в іноземній валюті, кредитів, наданих фізичним особам.

Висновки. Отже, було досліджено поняття кредитного ризику з точки зору вітчизняних науковців. Узагальнивши їх, було визначено, що кредитний ризик – це вірогідність того, що банк втратить частину вартості своїх активів через зменшення вартості кредитів. Основними причинами виникнення іпотечного кредитного ризику є: нагромадження валютних ризиків, криза довіри, скорочення попиту на іпотечку. Зважаючи на це, були виділені основні складові елементи системи управління та методи мінімізації іпотечних ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний звіт іпотечного кредитування для фізичних осіб в банківських установах за 2007–2014 рр. / Аналітика. Державна іпотечна установа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ipoteka.gov.ua/analitika>.
2. Анцупова О.Ю. Проблеми та перспективи розвитку іпотечного ринку в Україні / О.Ю. Анцупова // Економіка України: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1362>.
3. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності / А.М. Герасимович. – К.: Хай&ТекПрес, 2009. – 308 с.
4. Гнатівський Б.М. Іпотечний кредит в Україні: ризики та методи управління ними / Б.М. Гнатівський // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: збірник наукових праць. – 2011. – Вип. IV. – С. 96–99.
5. Грищук Н.В. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні / Н.В. Грищук [та ін.] // Інформаційно-аналітичні матеріали. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2013. – С. 9–10.
6. Довгань Ж.М. Фінансовий менеджмент у банку: [навч. посіб.] / Ж.М. Довгань. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 306 с.
7. Косова Т.Д. Банківські операції: [навч. посіб.] / Т.Д. Косова, О.Р. Циганов. – К.: Центр навч. л-ри, 2008. – 372 с.
8. Коцовська Р.Р. Банківські операції / Р.Р. Коцовська. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 264 с.

9. Пернарівський О.В. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О.В. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2014. – Квітень. – С. 45–48.
10. Офіційний сайт Української національної іпотечної асоціації / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unia.com>.

УДК [368.013:330.123.6]:006.015.5

Чопляк І.А.

*викладач кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

У статті обґрунтовано необхідність забезпечення управління якістю страхових послуг суб'єктів сфери страхування в Україні. Уточнено сутність та характеристики якості страхової послуги, виділено фактори впливу на якість послуг. Запропоновано модель якості страхових послуг з урахуванням усіх факторів та чинників, які на неї впливають.

Ключові слова: страхова послуга, якість страхової послуги, характеристики якості, фактори впливу на якість послуг, менеджмент якості послуг.

Чопляк И.А. МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

В статье обоснована необходимость обеспечения управления качеством страховых услуг субъектов сферы страхования в Украине. Уточнена сущность и характеристики качества страховой услуги, выделены факторы влияния на качество услуг. Предложена структурная модель качества страховых услуг с учетом всех факторов, которые на нее влияют.

Ключевые слова: страховая услуга, качество страховой услуги, характеристики качества, факторы влияния на качество услуг, менеджмент качества услуг.

Chopliak I.A. MECHANISM OF THE ENSURING OF QUALITY MANAGEMENT SERVICES INSURANCE

The article substantiates the need to ensure the quality management of insurance services of sphere of insurance in Ukraine. The essence and characteristics of quality insurance services allocated factors influencing service quality. The model of quality of insurance services, taking into account all the factors that affect it.

Keywords: insurance, quality an insurance services, characteristics of quality, impacts on the quality of services, management quality.

Постановка проблеми. В сьогоднішніх умовах розвитку страхового ринку якість страхових послуг є ключовим елементом стратегії суб'єктів страхової сфери, спрямованої на підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Формування стратегічно орієнтованих керуючих впливів створить сприятливі умови для зростання господарюючих суб'єктів сфери страхування як у поточному періоді, так і в перспективі.

Інструментом підвищення конкурентоспроможності діяльності суб'єктів страхової сфери є система управління якістю. Виробництво страхових послуг високої якості підвищить цільову спрямованість стратегічних дій, забезпечить оптимальне співвідношення економічних інтересів усіх учасників страхової угоди та ефективно вирішення соціально-економічних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основним аспектам дослідження страхового ринку та страхових послуг компаній на ньому присвячено низку досліджень таких фахівців, як Д. Ванін [1], І. Малікова [2], С. Осадець [3], Н. Ткаченко [4], С. Ермасов [5], В. Тринчук [6] та ін. Незважаючи на різноплановість проведених досліджень, більшість із них присвячено питанням функціонування страхового ринку та його суб'єктів, рівню страхового обслуговування та сутності страхових послуг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В опублікованих раніше роботах з указаної проблематики аналізуються умови розвитку страхового ринку, обговорюються питання створення ефективної системи страхових продуктів та страхових послуг як складової частини сфери страхових відносин, яка давала б змогу забезпечити ефективно

функціонування сучасного страхового ринку. Проте сутнісні уявлення про формування ефективного механізму управління якістю послуг у сфері страхування з урахуванням існуючої специфіки страхової діяльності залишаються недостатньо вирішеними.

Мета статті полягає у розробці та обґрунтуванні теоретичних і методичних положень організаційно-економічного характеру формування механізму управління якістю послуг господарюючих суб'єктів страхової сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для українського страхового ринку на сьогодні актуальним та важливим є питання задоволеності споживачів якістю страхових послуг, страхових продуктів та страхового обслуговування.

Ринок страхових послуг – особлива соціально-економічна структура, певна сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються попит і пропозиція на неї.

Якість страхової послуги є одним із найважливіших чинників, який дає можливість залучити нових клієнтів та сформуванню прихильності до певної страхової компанії. Страхова послуга має низку особливостей: віддаленість надання послуги у часі та просторі, неможливість оцінити якість послуги до моменту її одержання, ризик настання страхового випадку.

Якість страхової послуги, за визначенням С.В. Ермасова [5, с. 314], включає технічну і функціоналу якість. Технічна якість включає пакет послуг, які компанія пропонує клієнтові. Для клієнта важливий не тільки результат від споживання послуги, але й сам процес споживання, під час якого він вступає в контакт із персоналом компанії. Те, що відбу-

вається в процесі споживання послуги, визначає її функціональна якість.

Управління якістю у страховій сфері не випадково є сучасним методом підвищення конкурентоспроможності страхових послуг. Підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання страхової сфери має здійснюватися на основі вирішення проблем взаємодії страховика та страхувальника з метою забезпечення споживачів послугами високої якості за рахунок оптимального використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів.

Систему управління якістю страхової сфери можна визначити як структурний елемент, спрямований на координацію взаємодії всіх учасників, процес надання страхової послуги та інформаційних потоків, що забезпечує задоволення потреб споживачів за оптимальних витрат на якість. Метою менеджменту в страховій організації є забезпечення досягнення основної мети страхування – задоволення потреби клієнтів в отриманні надійного страхового захисту, що відповідає вимогам страхового законодавства. За правильної організації менеджменту забезпечується і досягнення комерційної мети – отримання прибутку (позитивного фінансового результату) від діяльності.

Забезпечення якості послуги, що задовольняє споживачів, є найважливішою складовою частиною нецінної конкуренції в страхуванні. Особливість страхової послуги полягає в тому, що усвідомлення потреби в страховому захисті у споживача або виражено слабко, або відсутнє. Водночас страхова послуга володіє високим ступенем корисності для споживачів [7, с. 27].

У страховій послуді можна виділити декілька особливостей, важливих із позиції менеджменту якості [5; 6; 8]: послуга, на відміну від товару, невідчутна та не підлягає зберіганню, що ускладнює оцінювання її якості споживачем; взаємодія виробника зі споживачем під час надання страхової послуги є високою, тобто послуга невіддільна від виробника; під час продажу та надання страхової послуги виробником ураховуються індивідуальні потреби споживача та особливості ризику, який приймається на страхування, що знижує однорідність послуг для виробника.

Першим завданням, яке необхідно вирішити при створенні системи менеджменту якості для страхової компанії, є обґрунтування і вибір із безлічі моделей, розроблених на основі визнаних управлінських концепцій, моделі системи менеджменту якості, найбільш прийнятої для страхової компанії.

Фактори сприйняття споживачем якості послуг в страхуванні поділяються на дві основні групи: пов'язані з якістю кінцевої послуги та пов'язані з якістю процесу надання послуги. У першій групі виділяють ступінь доступності послуги, репутацію компанії, надійність послуги. До другої групи факторів належать компетенція персоналу, рівень комунікації компанії та її співробітників. Ефективний механізм управління якістю повинен включати моніторинг кон'юнктури страхового ринку, рівнів якості окремих послуг, та зміни у структурі переваг споживача. Таким чином, якість страхової послуги є виміром рівня послуг, що надаються та відповідним ступенем очікуванням клієнта. У рамках даного підходу на рис. 1 запропоновано модель структури якості

страхових послуг з урахуванням усіх чинників, які на неї впливають.

Отже, з точки зору страхувальника, якісна страхова послуга повинна відповідати такому:

- 1) умови страхування повинні забезпечувати захист страхувальника від ризиків;
- 2) ціна повинна бути на відповідному рівні, тобто відповідати застрахованим ризикам, а також не бути значно вище, ніж у конкурентів, і не бути значно заниженою, оскільки це може викликати підозру про її якість;
- 3) відповідати уявленням страхувальника про гарантовані виплати реальним фінансовим можливостям страхової компанії;
- 4) компетентність і професіоналізм персоналу;
- 5) популярність бренду компанії, місце в рейтингу, її фінансове становище та репутація.

Таким чином, усе вищеперераховане є факторами, які впливають на уявлення страхувальника про якість послуги страхової компанії.

Оцінка ефективності системи управління якістю є одним з елементів процесу розробки стратегії страхової організації і політики в області якості, а результати аналізу діяльності системи управління якістю дадуть змогу уникнути незбалансованості бюджету господарюючих суб'єктів сфери страхування. Під час формування фінансової політики страхової організації необхідно розглядати систему управління якістю страхових послуг як один із напрямів внутрішніх інвестицій.

Для вибору напряму стратегії якості сфери послуг у страхових компаніях необхідно провести стратегічний внутрішній аналіз. Для цього може бути використана модель самооцінки організації, що дає змогу визначити сильні і слабкі сторони її діяльності. У результаті аналізу виробляються стратегічні альтернативи напрямів розвитку стратегії якості в організації сфери послуг, наприклад: інновації та інвес-

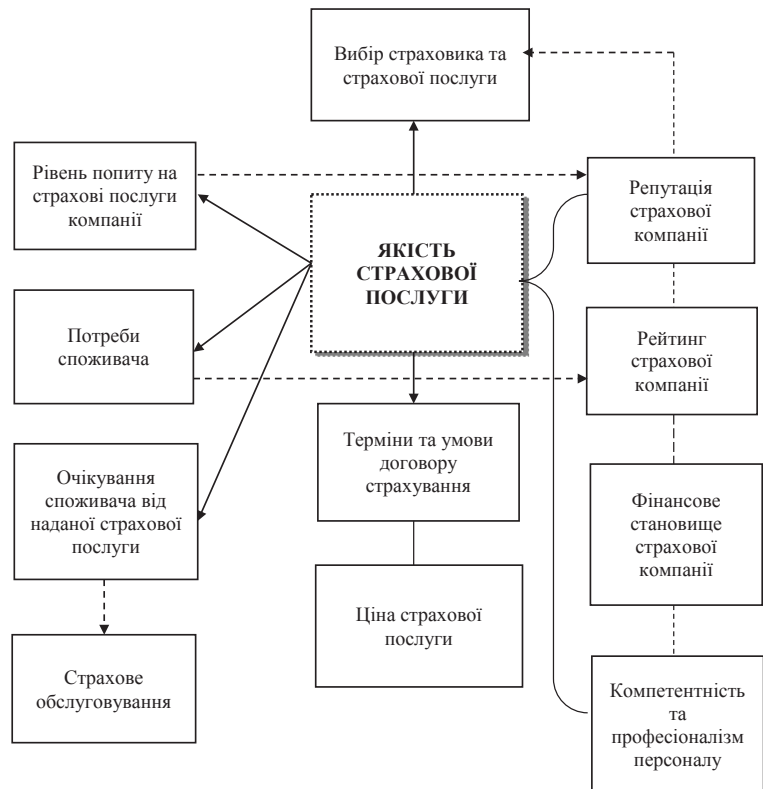


Рис. 1. Модель складових частин якості страхових послуг

тиції, пов'язані з якістю послуг, диференціація видів послуг залежно від запитів клієнтів, контроль якості процесів надання послуг, проекти мотивації персоналу для поліпшення якості послуг.

Важливим елементом сучасного механізму управління якістю господарюючих суб'єктів сфери страхування є організація моніторингу результатів обслуговування, що складається з комплексних оцінок, які базуються на відповідних джерелах інформації, що включають: інформацію про ефективність і економічну результативність процесу надання послуги при забезпеченні вимог до послуги і ступеня задоволеності споживачів; висновки внутрішніх перевірок (аудитів) застосування й ефективності всіх елементів системи управління якістю при досягненні встановлених цілей забезпечення якості послуги.

Інструментом підвищення рівня якості страхових послуг повинна слугувати розробка правил та стандартів страхування, що дасть змогу: забезпечити єдині науково обґрунтовані підходи до страхування; забезпечити захист інтересів застрахованої особи, виражені в тому, що застосування стандартів дає йому можливість раціональним чином підійти до вибору страховика, орієнтуючись на фінансову стійкість і надійність страхової організації, а також використання стандартних процедур надання страхових послуг.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що ринку страхових послуг властиві стимули саморозвитку, які ґрунтуються передусім на активному використанні концепції маркетингу. Для даної концепції характерно насамперед те, що вона орієнтована на більш повне задоволення запитів клієнтів страхових компаній.

Страховий маркетинг – це система взаємодії страховика і страхувальника, спрямована на взаємне врахування інтересів і потреб. Часто під страховим маркетингом розуміють комплекс дій, спрямованих на максимізацію прибутку страховика за рахунок більш повного врахування потреб споживачів. Цей погляд на страховий маркетинг є більш вузьким, але й більш поширеним, основним на сьогоднішній день [9, с. 15].

Страховий маркетинг містить у собі:

- дослідження страхових ринків;
- дослідження сукупної відповідальності страховика за всіма діючими полісами;
- формування попиту на страхові послуги;
- просування страхових продуктів на ринок.

Реалізуючи маркетинг послуг, компанія вирішує три головні завдання:

1. Створення послуг, що відрізняються від послуг конкурентів, а саме диференціація послуг, новизна, коректна цінова політика, сприятливі умови надання.
2. Висока якість послуг.
3. Кваліфіковане обслуговування покупців страхової послуги.

Маркетингова концепція страхових послуг в управлінні якістю є необхідною умовою для розвитку самої страхової компанії і підвищення її прибутковості в жорстких умовах конкуренції та потужним стимулом для розвитку страхового ринку в цілому.

Для оцінки якості страхових послуг необхідно встановити узагальнюючий показник якості страхового обслуговування, що дасть змогу врахувати

всі параметри якості. Аналіз основних індикаторів якості надасть можливість страховій організації підвищити ефективність системи управління в цілому, встановити напрями підвищення рівня якості послуг, що надаються в перспективі.

В основі механізму управління якістю страхових послуг лежить вироблення управлінських рішень із подальшою їх реалізацією, спрямованих на підвищення рівня страхового обслуговування. При управлінні якістю страхових послуг безпосередніми об'єктами управління є процеси, від яких значною мірою залежить якісна складова страхового продукту. Вони формуються і протікають як на передпродажній стадії, так і на стадії реалізації життєвого циклу страхової послуги. Висока якість страхової послуги дає страховику змогу перейти від активного пошуку нових клієнтів як основи підтримки своєї рентабельності до опори на постійну клієнтуру.

Висновки. Таким чином, для збільшення конкурентоспроможності вітчизняних страхових організацій необхідним є підвищення рівня якості послуг, що надаються на основі ефективної взаємодії всіх елементів системи страхування. Особливості виробництва і реалізації страхових послуг обумовлені імовірнісним характером страхових подій, специфікою формування ціни і пасивним характером попиту на страхування. З огляду на особливості функціонування страхового ринку, а також на специфіку надання фінансових послуг, зокрема страхових, на сучасному етапі необхідне створення ефективної системи управління якістю, яка дасть змогу підвищити рівень попиту на страхові послуги, буде сприяти зниженню витрат господарюючих суб'єктів.

Формування в усіх учасників страхового ринку єдиного розуміння необхідності впровадження механізму управління якістю страхових послуг сприятиме розвитку конкурентного середовища на ринку страхових послуг, підвищить інвестиційну привабливість страхової сфери, забезпечить рівні умови діяльності всіх страхових організацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ванін Д. Перспективи та проблеми вхідного зарубіжного пере-страхування / Д. Ванін // Страхова справа. – 2013. – № 2. – С. 34–37.
2. Малікова І.П. Особливості реалізації страхового товару на ринку фінансових послуг / І.П. Малікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 1. – С. 106–111.
3. Осадець С. Напрями модернізації страхової справи / С. Осадець // Страхова справа. – 2012. – № 2. – С. 13–17.
4. Ткаченко Н. Принципи організації ефективних комплексних продажів у роздрібному страхуванні / Н. Ткаченко, Н. Рябонь // Світ фінансів. – 2012. – № 3. – С. 152–161.
5. Ермасов С.В. Страхование: учебник для бакалавров / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – Москва: Юрайт. – 2014. – 800 с.
6. Тринчук В.В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.В. Тринчук. – К., 2005. – 23 с.
7. Хованов А. Продажа страхової услуги / А. Хованов // Страховое ревью. – 2000. – № 7. – С. 27–32.
8. Кравчук Г.В. Методологічні засади управління конкурентоспроможністю страхових компаній: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 / Г.В. Кравчук. – Суми, 2010. – 40 с.
9. Краснова И. Некоторые аспекты страхового маркетинга / И. Краснова // Страховое ревью. – 2002. – № 2. – С. 10–16.

УДК 338:658:621

Шалигіна І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Сумського національного аграрного університету

**ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФОРМУВАННЯ ЯК ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ**

Статтю присвячено теоретичним та практичним аспектам формування та використання фінансових ресурсів підприємств аграрної сфери. Проведено оцінку наукових трактувань авторів та виведено власне тлумачення термінів «фінансові ресурси» та «фінансові ресурси підприємств». Досліджено фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств за рахунок фінансових ресурсів та їх джерел формування.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансові ресурси підприємств, власний капітал, позиковий капітал, залучений капітал, фінансове забезпечення.

**Шалигіна И.В. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И ИСТОЧНИКИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ КАК ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ
ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ**

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам формирования и использования финансовых ресурсов предприятий аграрной сферы. Проведена оценка научных трактовок авторов и выведено собственное определение терминов «финансовые ресурсы» и «финансовые ресурсы предприятий». Исследовано финансовое обеспечение сельскохозяйственных предприятий за счет финансовых ресурсов и источников их формирования.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовые ресурсы предприятий, собственный капитал, заемный капитал, вовлеченный капитал, финансовое обеспечение.

**Shalyhina I.V. FINANCIAL RESOURCES AND SOURCES OF THEIR FORMATION AS BASIC ELEMENTS OF FINANCIAL
MAINTENANCE OF THE ENTERPRISES OF AGRARIAN SPHERE**

Article is devoted theoretical and practical aspects of formation and use of financial resources of the enterprises of agrarian sphere. The estimation of scientific treatments of authors is spent and own definition of terms financial resources and financial resources of the enterprises is deduced. Also financial maintenance of the agricultural enterprises at the expense of financial resources and sources of their formation has been investigated.

Keywords: financial resources, financial resources of the enterprises, own capital, the extra capital, the involved capital, financial maintenance.

Постановка проблеми. У гармонійному функціонуванні підприємства значне місце посідають фінансові ресурси, які відіграють важливу роль у розвитку господарської діяльності, відновленні основних фондів, оплаті праці і соціальних заходах, тому їх оптимальна структура формування та ефективне використання постають важливими питаннями під час визначення фінансового забезпечення підприємств аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та використання фінансових ресурсів підприємств висвітлюються у працях багатьох українських та зарубіжних економістів-фінансистів. Теоретичні та практичні аспекти формування і використання фінансових ресурсів, наукові підходи до їх класифікації розглядали у своїх працях вітчизняні вчені: І.О. Бланк, М.Д. Білик, І.В. Зятковський, О.Д. Василик, Л.О. Лігоненко, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін та ін. Значний внесок у дослідження проблем функціонування фінансових ресурсів підприємств зробили російські та зарубіжні вчені: В.В. Бочаров, В.Г. Белоліпецький, В.В. Ковальов, М.В. Романовський, В.М. Родіонова, В.А. Слепов, Г. Дональдсон, Дж.С. Мілль, Дж. Хірт, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, С. Майєрс та ін.

Мета статті полягає у проведенні оцінки існуючих трактувань таких понять, як «фінансові ресурси» та «джерела формування фінансових ресурсів», а також у проведенні оцінки фінансового забезпечення окремих сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наукових колах поняття «фінансові ресурси» досі повністю не визначено. Зазначимо деякі підходи до трактування фінансових ресурсів:

І.О. Бланк	Сукупність мобілізованих власних і позикових грошових засобів та їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів для забезпечення господарської діяльності в наступному періоді
П.А. Стецюк	Найбільш ліквідні активи, що забезпечують неперервність руху грошових потоків підприємства у процесі реалізації його планів та виконання зобов'язань
Т.В. Гуйда	Сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб із метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту народу
Л.Д. Буряк	Частина коштів суб'єктів господарювання, яка перебуває в їхньому розпорядженні і спрямовується на виробничий, соціальний розвиток, матеріальне заохочення
Г.Г. Кірейцев	Грошові нагромадження і доходи, які є результатом розподілу та перерозподілу виручки та прибутку
В.В. Буряковський	Грошові засоби, що акумулюються у фондах цільового призначення для здійснення певних витрат
М.Я. Коробов	Фінансові ресурси підприємства – це його власні і позикові грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства
В.М. Родіонова	Фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і надходження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення і економічного стимулювання працівників

Таблиця 1

Забезпеченість фінансовими ресурсами господарств аграрної сфери

Стаття	2012	2013	2014	Відхилення 2014/2012 (+/-)
ТОВ «За мир» Сумського району Сумської області				
Необоротні активи – всього:	1713,0	2082,0	2734,0	1021,0
Оборотні активи – всього	12438,0	14778,0	16632,0	4194,0
у т.ч. ВЗ	1483,0	1044,0	1080,0	-403,0
Поточні БА	2204,0	2040,0	2125,0	-79,0
Незавершене виробництво	2038,0	2545,0	3342,0	1304,0
Готова продукція	2069,0	2267,0	3756,0	1687,0
Дебіторська заборгованість	4640,0	4105,0	5899,0	1259,0
Грошові кошти	4,0	2777,0	430,0	426,0
ТОВ «Мена-Авангард» Менського району Чернігівської області				
Необоротні активи – всього:	2270,0	10757,0	12782,0	10512,0
Оборотні активи – всього	10069,0	12841,0	17169,0	7100,0
у т.ч. ВЗ	3705,0	6552,0	7600,0	3895,0
Поточні БА	5072,0	4907,0	5626,0	554,0
Незавершене виробництво	524,0	953,0	1191,0	667,0
Готова продукція	37,0	25,0	1405,0	1368,0
Дебіторська заборгованість	452,0	255,0	764,0	312,0
Грошові кошти	208,0	13,0	505,0	297,0
Інші оборотні активи	71,0	136,0	78,0	277,0

Таким чином, можна зазначити власне трактування поняття «фінансові ресурси» як сукупність фондів грошових засобів, що знаходяться в розпорядженні держави, суб'єктів господарювання та населення для виконання власних зобов'язань та задоволення потреб.

Тоді фінансові ресурси підприємств – це сума коштів, спрямованих у необоротні та оборотні активи підприємства за рахунок власних, позичених та залучених джерел, що характеризують його фінансовий потенціал, тобто фінансове забезпечення підприємства для проведення необхідних витрат за мінімального ризику з метою отримання максимального доходу та прибутку. Тому фінансові ресурси поряд з трудовими і матеріальними ресурсами є важливою складовою частиною ресурсної забезпеченості будь-якого суб'єкту господарювання.

Питання фінансування підприємств нерозривно пов'язане із фінансовим забезпеченням. Існуючі трактування даного поняття в науковій літературі є також різноманітними. Зазначимо таке трактування: під фінансовим забезпеченням розуміється взаємозв'язок, взаємозалежність та взаємоузгодженість форм, методів, принципів та умов залучення фінансових ресурсів у грошовий обіг суб'єктів господарювання з метою забезпечення його функціонування та розвитку [2].

На думку В.М. Опаріна [4], В.І. Оспіщева [5], С.І. Юрія, В.М. Федосова [3], фінансове забезпечення – це процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування. Щодо думки такого автору, як О.І. Москаль, то він розглядає дане поняття як сукупність економічних відносин, що виникають із приводу пошуку, залучення й ефективного використання

фінансових ресурсів, а тому його варто тлумачити як «сукупність економічних відносин, що виникають із приводу пошуку, залучення й ефективного

використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність, що реалізується через систему фінансування у формах самофінансування, кредитування і безповоротного фінансування з бюджету» [6].

Визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах здійснює значний вплив на ефективне функціонування підприємства. Класифікація фінансових ресурсів дає можливість вибрати правильне співвідношення між власними і позиковими коштами, що сприяє зміцненню його фінансового стану та загального потенціалу [3], тому саме від фінансових ресурсів, їх ефективної структури та джерел формування залежить фінансова забезпеченість діяльності підприємств. Розглянемо забезпеченість фінансовими ресурсами деяких сільськогосподарських підприємств за допомогою табл. 1.

Із табл. 1 видно, що обрані аграрні підприємства майже однаково забезпечені фінансовими ресурсами. Так, ТОВ «За мир» Сумського району Сумської області має співвідношення необоротних та оборотних активів у 2014 р. 2 737,0 тис. грн. до 16 632,0 тис. грн. (14,1% до 85,9% у структурі активів), що свідчить про зовсім нераціональну структуру активів господарства.

Щодо ТОВ «Мена-Авангард» Менського району Чернігівської області, то тут таке співвідношення необоротних та оборотних активів – 12 782,0 тис. грн. та 17 169,0 тис. грн. (42,7% до 57,3% у структурі активів), що свідчить про більш раціональний розподіл активів у балансі.

В обох господарствах вартість фінансових ресурсів зростає протягом періоду дослідження, що можна зазначити як зміцнення їх фінансового забезпечення та фінансового потенціалу для подальшої діяльності. Однак фінансові ресурси в аграрній сфері здебільшого складаються саме з оборотних активів. Останні, своєю чергою, здебільшого складаються з дебіторської заборгованості, готової продукції та незавершеного виробництва, що негативно впливає на якісну фінансову забезпеченість господарств. Тому розглянемо наступний рисунок:

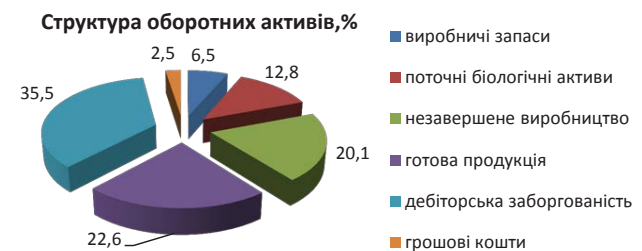


Рис. 1. Структура оборотних активів ТОВ «За мир» Сумського району Сумської області за 2014 р.

З рис. 1 видно, що в 2014 р. найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів даного господарства становлять: вартість дебіторської заборгованості – 35,5%, готової продукції – 22,6% та незавершеного виробництва – 20,1%. Даний факт можна відзначити як негативний у діяльності господарства, оскільки знижуються ліквідність, платоспроможність та забезпеченість господарства за рахунок від-

волокання власних коштів із господарського обороту. Також негативним є постійне зростання вартості зазначених статей оборотних активів.

Розглянемо структуру оборотних активів іншого господарства (рис. 2).

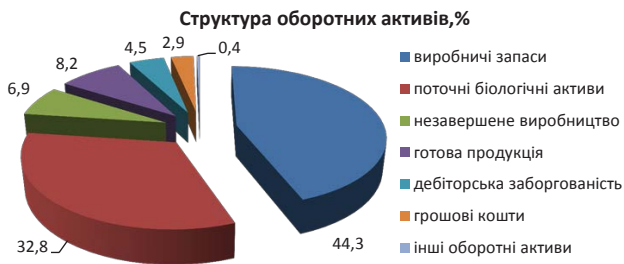


Рис. 2. Структура оборотних активів ТОВ «Мена-Авангард» Менського району Чернігівської області за 2014 р.

Так, у ТОВ «Мена-Авангард» Чернігівської області зовсім інша структура оборотних активів. Найбільша питома вага належить: виробничим запасам – 44,3%, поточним біологічним активам – 32,8% та готовій продукції – 8,2%. У цілому можна зазначити, що господарство має більш раціональну структуру своїх оборотних активів і присутнє менше відволікання власних коштів з обігу та більше фінансове забезпечення.

Негативним для обох товариств можна відзначити наявність в їх фінансових ресурсах значної вартості готової продукції на складі, яка з певних причин не реалізована вчасно. За рахунок цього господарства недоотримають у подальшому певної частки свого прибутку, що негативно вплине на їх забезпечення. Також необхідно повернути в обіг дебіторську заборгованість, яка також негативно впливає на діяльність та забезпеченість обох господарств.

Майже всі підприємства використовують у своїй діяльності для фінансування фінансово-господарської діяльності такі джерела формування фінансових ресурсів, як власний, позиковий грошовий капітал (довгостроковий та короткостроковий) та залучений капітал.

Можна зазначити, що кожне джерело формування активів підприємства може як позитивно, так і негативно впливати на діяльність підприємства. Так, власний капітал та прирівняний до нього характеризується швидкістю залучення у виробничі процеси з метою отримання доходів та прибутку за мінімального ризику. Також він забезпечує фінансову стійкість подальшого розвитку підприємства, зниження ризику настання неплатоспроможності та банкрутства, а також збереження системи управління і контролю з боку його засновників або власників. Залучений та запозичений капітал є обмеженим у використанні, тому що, по-перше, залежить від фінансових можливостей власників, по-друге, наскільки прибутковою та ефективною була діяльність за попередній фінансово-господарський період.

На відміну від власного капіталу позиковий капітал характеризується більш широкими можливостями як по обсягам його залучення, так і більш позитивним впливом на зростання самих активів підприємства. Хоча залучення позикових джерел пов'язане з певними організаційними труднощами, а саме оформленням кредитних угод, наявністю застави або гарантії третіх осіб. Співвідношення власних і позикових джерел у загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства свідчить про

структуру капіталу підприємства, яка є однією з найголовніших ознак у проведенні оцінки фінансового стану підприємства.

Склад та структура фінансових ресурсів та джерел їх формування залежать від виду та розміру підприємства, напрямів його діяльності та обсягів виробництва, тому для повної оцінки фінансового забезпечення господарств розглянемо джерела формування їх фінансових ресурсів.

Із табл. 2 видно, що протягом усього періоду дослідження у господарств джерела формування фінансових ресурсів складаються на 70–80% тільки за рахунок власного капіталу. Так, в ТОВ «За мир» Сумського району Сумської області власний капітал у 2014 р. становить 16324,0 тис. грн., що на 7376,0 тис. грн. є більшим за 2012 р., що в структурі джерел займає, відповідно, 84,3% та 63,2%. Тому позитивним можна відзначити зростання питомої ваги власних джерел, яке відбулося за рахунок збільшення суми нерозподіленого прибутку на 7376,0 тис. грн.

Таблиця 2
Забезпеченість джерелами формування фінансових ресурсів

Стаття	2012	2013	2014	Відхилення 2014/2012 (+/-)
ТОВ «За мир» Сумського району Сумської області				
1. Власний капітал	8948,0	11218,0	16324,0	7376,0
Зареєстрований капітал	44,0	44,0	44,0	-
Нерозподілений прибуток	8904,0	11174,0	16280,0	7376,0
2. Довгострокові зобов'язання:	609,0	1092,0	721,0	112,0
Довгострокові кредити	-	-	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	565,0	565,0	565,0	-
Цільове фінансування	44,0	527,0	156,0	112,0
3. Поточні зобов'язання	4594,0	45550,0	2321,0	-2273,0
ТОВ «Мена-Авангард» Менського району Чернігівської області				
1. Власний капітал	16042,0	18052,0	22229,0	6187,0
Зареєстрований (пайовий) капітал	4284,0	4284,0	3743,0	-541,0
Додатковий капітал	-	10696,0	11237,0	11237,0
Нерозподілений прибуток	153,0	3072,0	7249,0	7096,0
2. Довгострокові зобов'язання:	1028,0	816,0	539,0	-489,0
Довгострокові кредити	651,0	286,0	420,0	-231,0
Інші довгострокові зобов'язання	377,0	530,0	119,0	-258,0
3. Поточні зобов'язання	830,0	4730,0	7183,0	6353,0

Зареєстрований статутний капітал є незначним і залишається незмінним у розмірі 44,0 тис. грн. Інших видів власного капіталу у товариства не має. Довгострокові зобов'язання також зростають на 112,0 тис. грн., які складаються з інших довгострокових зобов'язань у розмірі 565,0 тис. грн. та

цільового фінансування – 156,0 тис. грн. Відповідно, другий розділ зростає за рахунок саме позитивного збільшення цільового фінансування. Щодо поточних зобов'язань, то їх розмір позитивно зменшується на 2273,0 тис. грн. і становить 2321 тис. грн. відносно 4594,0 тис. грн. у базисному році.

Інша ж ситуація із джерелами фінансових ресурсів у ТОВ «Мена-Авангард» Менського району Чернігівської області. Власні джерела господарства в 2014 р. також позитивно збільшуються на 6187,0 тис. грн. і становлять 22229,0 тис. грн., що на 6187,0 тис. грн. більше, ніж у 2012 р. Питома вага власного капіталу становить 75,0%, однак є негативне її зменшення на 13,0% відносно базисного року за рахунок зменшення пайового капіталу на 541,0 тис. грн. Також зростає сума нерозподіленого прибутку, і в 2013 р. у товариство було вкладено 10696,0 тис. грн. додаткового капіталу, який у 2014 р. вже становив 11237,0 тис. грн. Довгострокові зобов'язання зменшилися на 489,0 тис. грн., що було за рахунок розміру довгострокових кредитів та інших довгострокових зобов'язань. Негативним можна відзначити зростання поточних зобов'язань на 6353,0 тис. грн.

Наочно структуру джерел фінансових ресурсів господарств можна зазначити графічно за допомогою рис. 3:



Рис. 3. Структура джерел фінансових ресурсів господарств за 2014 р.

У даних сільськогосподарських підприємств джерела формування їх фінансових ресурсів на 75–85% складаються із власного капіталу, 10–25% – із поточних зобов'язань та 2–3% – із довгострокових

зобов'язань. Раніше майже кожне підприємство, особливо аграрної сфери, створювало для себе резервний фонд (капітал) у розмірі 20–30% від отриманого прибутку для використання при будь-якому форс-мажорі (стихійні лиха, пошкодження врожаїв, хворобі тварин тощо). Зараз власники підприємств вважають за доцільне зберігати отримані доходи тільки у нерозподіленому прибутку, що є нераціональним і неефективним використанням отриманого прибутку, тому що він повинен постійно працювати і приносити додаткові доходи за рахунок інвестування у власне виробництво та розвиток підприємства, частково – давати соціальну та матеріальну підтримку працівникам, а також це є можливість отримувати доходи через фінансовий ринок.

Висновки. Основними чинниками, які негативно впливають на стан і фінансове забезпечення підприємств аграрної сфери, є:

- моральне й фізичне старіння сільськогосподарської техніки;
- падіння ступеню забезпеченості активної частини основних засобів, яка з кожним роком зменшується, та низький рівень стану матеріально-технічної бази (великий ступінь зносу, низький коефіцієнт технічної готовності);
- великі залишки готової нереалізованої продукції (через втрату ринків збуту, у т. ч. у зоні АТО та Криму);
- наявність значних сум дебіторської заборгованості через погіршення платоспроможності контрагентів;
- нераціональна структура фінансових ресурсів та їх джерел;
- неефективне використання отриманого прибутку за рахунок його переведення у нерозподілений прибуток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зятковська Л.І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств / Л.І. Зятковська // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 148–155.
2. Супрун О.О. Наукові підходи трактування сутності фінансування / О.О. Супрун // Young Scientist. – 2014. – № 12 (15). – С. 121–125.
3. Теорія фінансів: [підручник] / П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник [та ін.]; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
4. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): [навч. посіб.] / В.М. Опарін; 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
5. Фінанси: [навч. посіб.] / О.Г. Близнюк, Л.І. Ланкова, В.І. Оспіщев [та ін.]; за ред. І.В. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
6. Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.

УДК 336.71:339.92

Щегельська М.В.

аспірант

Інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КІНЦЕВИХ ВЛАСНИКІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто негативні наслідки утворення складних для ідентифікації кінцевих бенефіціарів структури власності комерційних банків. Наведено основні типи непрозорих структур банків із їх характеристикою, зокрема такі, що використовують трастові декларації, довіреності, реєстрацію в офшорних юрисдикціях, «мертві душі», розпорошення часток власності, а також заплутані, перехресні та циклічні володіння акціями. Проведено аналіз чинних нормативно-правових актів України, що регулюють питання кінцевих власників комерційних банків. Розглянуто умови визнання структури власності банківської установи прозорою. Систематизовано основні підходи до визначення кінцевих власників у різних нормативно-правових актах України.

Ключові слова: банківська система, комерційний банк, структура власності, кінцевий власник, бенефіціар, контролер, офшор.

Щегельская М.В. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНЕЧНЫХ СОБСТВЕННИКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены негативные последствия образования сложных для идентификации конечных бенефициаров структуры собственности коммерческих банков. Приведены основные типы непрозрачных структур банков с их характеристикой, в частности такие, которые используют трастовые декларации, доверенности, регистрацию в офшорных юрисдикциях, «мертвые души», распыление доли собственности, а также запутанные, перекрестные и циклические владения акциями. Проведен анализ действующих нормативно-правовых актов Украины, регулирующих вопросы конечных владельцев коммерческих банков. Рассмотрены условия признания структуры собственности банковского учреждения прозрачной. Систематизированы основные подходы к определению конечных владельцев в разных нормативно-правовых актах Украины.

Ключевые слова: банковская система, коммерческий банк, структура собственности, конечный владелец, бенефициар, контроллер, офшор.

Shcheghelska M.V. THE MAIN APPROACHES TO DEFINITION OF THE BENEFICIAL OWNERS OF THE COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE

The article discusses the negative effects of the formation of the complex to identify the ultimate beneficiaries of commercial banks' ownership structure. The main types of non-transparent structures of banks with their characteristics, in particular those that use the trust declaration, power of attorney, registered in offshore jurisdictions, «dead souls», spraying share ownership, as well as intricate, and cyclic cross-shareholdings. The analysis of the existing normative-legal acts of Ukraine governing the ultimate owners of commercial banks. The conditions for the recognition of the ownership structure of the banking institutions transparent. Systematized the basic approaches to the determination of ultimate owners in different legal acts of Ukraine.

Keywords: banking system, commercial bank, ownership structure, the ultimate owner, the beneficiary, the controller, offshore.

Постановка проблеми. Нині гостро стоїть проблема підвищення прозорості структури власності комерційних банків в Україні. Це пов'язано з необхідністю очистити та оздоровити національну банківську систему, наблизити правила банківського бізнесу та банківського законодавства до світових стандартів, виконанням зобов'язань України в рамках Меморандуму про економічну та фінансову політику з МВФ, а саме: зміцнення системи нагляду та регулювання з метою виявлення та скорочення кредитування пов'язаних осіб, відновлення довіри суспільства до банківської системи, оновлення стратегії капіталізації банків [3; 10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема прозорості структури власності комерційних банків недостатньо досліджена як у зарубіжній науковій літературі, так і у вітчизняній. Ф. Молінекс, Х. Ліу та Ч. Джанг вивчали вплив характеристик власності на капітал банку, акцентуючись на чотирьох формах власності: державній, національній недержавній, місцевій недержавній та іноземній [11]. Я.С. Головиною визначено зв'язок структури власності та формування корпоративного контролю в банках [1].

У різних нормативно-правових актах України наведені різні терміни, що позначають кінцевих власників комерційних банків: власник істотної участі, контролер, бенефіціар, ключовий учасник, остаточний ключовий учасник, вигодоодержувач,

кінцевий бенефіціарний власник. Важливо з'ясувати різницю між згаданими вище термінами та систематизувати їх.

Мета статті полягає у систематизації основних підходів до визначення кінцевих власників комерційних банків та виділення реальних бенефіціарів, що зумовлено деякою розрізненістю у термінах та визначеннях таких осіб у різних нормативно-правових актах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банки утворюють складні для ідентифікації кінцевих реальних власників схеми структур власності, що має такі негативні наслідки:

- надмірні обсяги кредитування пов'язаних із банком осіб та виведення коштів із банків через такі операції;
- банки беруть на себе підвищені ризики, які, крім ризиків власне банківської діяльності, включають ризики бізнесу власника банку (пов'язаної особи, кінцевого вигодонабувача);
- неефективність та нестабільність діяльності комерційних банків, що приводить до їх неплатоспроможності та банкрутства;
- низький рівень довіри до банківської системи України [3].

Проведений нами аналіз структури власності комерційних банків України показав таке. У зв'язку із тим, що законодавець вимагав розкрити інфор-

мацію про власників істотної участі, тобто осіб, які володіють більш ніж 10% капіталу установи, схема будувалася так: капітал банку був поділений на 11–12 часток, кожна з яких менша за 10% і могла належати офшорній компанії, а кінцевим бенефіціаром усіх цих компаній була одна особа. Оскільки істотної участі власників не було, то комерційний банк не оприлюднював їхній список.

Значна частина комерційних банків України буде свої схеми власності з використанням офшорних юрисдикцій. Так, рівень офшоризації банківського капіталу України станом на 01.01.2015 р. складає 3% за українським списком офшорів та 12% – за списком офшорів ОЕСР. При цьому український список офшорів не оновлювався з 2011 р. Типовою схемою структури власності із використанням офшору є реєстрація українського банку на компанію, утворену на Кіпрі або в інших нетипових офшорах (у Нідерландах, Великобританії, Люксембурзі), яка, своєю чергою, зареєстрована в класичному офшорі (Белізі, Британських Віргінських Островах, Панамі, Сейшельських Островах), де інформація про власників компаній засекречена. Часто кінцевим номінальним власником є громадянин офшорної юрисдикції, який пов'язаний з українським реальним власником трастовою угодою [2].

Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб» від 02.03.2015 р. [5] та Постанова НБУ щодо порядку подання відомостей про структуру власності банку від 21.05.2015 р. [8] спрямовані на підвищення прозорості банківської системи України, що покликано унеможливити такі схеми власності.

Крім того, у 2015 р. НБУ оприлюднив основні типи непрозорих структур банків:

1. Структура з акціонерами, які володіють пакетами акцій меншими 10%. НБУ розглядає таку схему як метод уникнення погодження набуття істотної участі.

2. Структура із заплутаними відносинами власності, перехресним чи циклічним володінням акціями банку чи товариством, яке володіє акціями банку.

3. Використання трастових декларацій для уникнення відповідальності у разі доведення банку до неплатоспроможності [3].

4. Використання механізму довіреності або для спрощення процедури погодження, або для маскування реального власника. Один тип довіреності дає право представляти акціонера на голосуванні – ці особи не попадають у структуру власності. Проте другий тип дає право діяти від імені акціонера, але чинити на власний погляд. Така особа вважається опосередкованим власником і, відповідно, структура власності банку – непрозорою [3; 9].

5. Розкриття у структурі власності осіб-нерезидентів (не обов'язково, але частіше за все – з Кіпру або інших типових та нетипових офшорів), які з точки зору НБУ є номінальними утримувачами акцій банку [3].

6. Структура із низкою «мертвих душ» – акціонерів, яким до цього часу належить частка, але ці люди уже померли [9].

Стає очевидним, що існують різні схеми побудови структури власності з метою приховати реального кінцевого бенефіціара. Вимоги до структури власності комерційних банків України регулюються Законом України «Про банки і банківську діяльність» [4], Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» [6], постано-

вами НБУ № 328 «Про затвердження нового Положення про порядок подання відомостей про структуру власності банку» [8] та № 332 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [6]. Розглянемо їх детальніше.

Новими змінами у ЗУ «Про банки і банківську діяльність» від 2.03.2015 р. уточнено поняття «структура власності юридичної особи», яке законодавець визначає як систему взаємовідносин юридичних та фізичних осіб, що дає змогу визначити: 1) всіх ключових учасників і контролерів юридичної особи; 2) всіх ключових учасників кожної юридичної особи, яка існує у ланцюгу володіння корпоративними правами; 3) всіх осіб, які мають пряму та/або опосередковану істотну участь у цій юридичній особі; 4) відносини контролю щодо цієї юридичної особи між усіма особами, зазначеними у пунктах 1–3 [4].

Під ланцюгом володіння корпоративними правами юридичної особи розуміють інформацію про склад ключових учасників юридичної особи, яка включає інформацію про ключових учасників першого і кожного наступного рівня володіння корпоративними правами юридичної особи [4].

Крім власника істотної участі, введено поняття «ключовий учасник юридичної особи». Ним є будь-яка фізична особа, яка володіє корпоративними правами такої юридичної особи, а також юридична особа, яка володіє двома і більше відсотками корпоративних прав такої юридичної особи, і при цьому:

1) якщо юридична особа має більше 20 учасників – фізичних осіб, то ключовими учасниками вважаються 20 учасників – фізичних осіб, частки яких є найбільшими;

2) якщо однакові за розміром пакети корпоративних прав юридичної особи належать більше ніж 20 учасникам – фізичним особам, ключовими учасниками вважаються всі фізичні особи, які володіють двома і більше відсотками корпоративних прав такої юридичної особи;

3) якщо це – публічна компанія, то вважається, що немає ключових учасників [4].

Визначення публічної компанії дається у ЗУ «Про банки і банківську діяльність», де вона трактується як іноземна юридична особа, створена у формі публічного акціонерного товариства, акції якої включені до біржових списків (пройшли процедуру лістингу) фондових бірж, які відповідають критеріям, визначеним Національним банком України [4]. У Постанові № 328 НБУ «Про затвердження Положення про порядок подання відомостей про структуру власності банку» НБУ уточнює визначення: «Публічна компанія – іноземна юридична особа, створена у формі публічного акціонерного товариства, акції якої включені до біржових списків (пройшли процедуру лістингу) і допущені до торгів у регульованому сегменті кваліфікованої фондової біржі». Вказані також критерії до визнання кваліфікованості фондових бірж: біржа створена згідно із законодавством держави – члена Європейського Союзу або сукупна ринкова капіталізація компаній, акції яких включені (допущені) до торгів на такій біржі, перевищує еквівалент 100 млрд. дол. США станом на останній місяць року, що передує року, в якому компанія визнається публічною.

Крім того, у даній Постанові НБУ вводить поняття «остаточних ключових учасників» – це ключові учасники – фізичні особи, а також ключові учасники – юридичні особи, які у своєму складі не мають ключових учасників. Остаточними ключовими учасниками також є держава (в особі відповідного органу держав-

ної влади), територіальна громада (в особі відповідного органу місцевого самоврядування), міжнародна фінансова установа, а також публічна компанія [8].

Часто власниками підприємства формально є одні особи – номінальні власники, а реальними кінцевими власниками – інші особи або ж такі, що здійснюють вирішальний вплив на діяльність цього підприємства, розпоряджаються його активами тощо. Такі особи у міжнародній та українській практиці можуть називатися по-різному: бенефіціари, вигодонабувачі, вигодоодержувачі, контролери, бенефіціарні власники, реальні власники. Часто перед цими термінами вживають означення «кінцевий» для підкреслення того, що це є остання фізична особа у ланцюгу структури власності підприємства, яка здійснює вирішальний вплив на діяльність цього підприємства.

Українське законодавство лише нещодавно ввело це поняття. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.12.2014 р. дав визначення кінцевого бенефіціарного власника (контролера) як фізичної особи, яка незалежно від формального володіння має можливість здійснювати вирішальний вплив на управління або господарську діяльність юридичної особи безпосередньо або через інших осіб, що здійснюється, зокрема, шляхом реалізації права володіння або користування всіма активами чи їх значною часткою, права вирішального впливу на формування складу, результати голосування, а також вчинення правочинів, які надають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління, або яка має можливість здійснювати вплив шляхом прямого або опосередкованого (через іншу фізичну чи юридичну особу) володіння однією особою самостійно або спільно з пов'язаними фізичними та/або юридичними особами часткою в юридичній особі у розмірі 25 чи більше відсотків статутного капіталу або прав голосу в юридичній особі.

При цьому кінцевим бенефіціарним власником (контролером) не може бути особа, яка має формальне право на 25 чи більше відсотків статутного

капіталу або прав голосу в юридичній особі, але є агентом, номінальним утримувачем (номінальним власником) або є тільки посередником щодо такого права [7].

Крім того, подано визначення вигодоодержувача як особи, на користь або в інтересах якої проводиться фінансова операція [7].

Закон України «Про банки і банківську діяльність» визначає, хто такий контролер. Це – фізична або юридична особа, щодо якої не існує контролерів – фізичних осіб та яка має можливість здійснювати вирішальний вплив на управління або діяльність юридичної особи шляхом прямого та/або опосередкованого володіння самостійно або спільно з іншими особами часткою в юридичній особі, що відповідає еквіваленту 50 чи більше відсотків статутного капіталу та/або голосів юридичної особи, або незалежно від формального володіння здійснювати такий вплив на основі угоди чи будь-яким іншим чином [4].

Таким чином, у різних нормативно-правових актах України наводяться різні позначення осіб, які є кінцевими власниками: власник істотної участі, контролер, бенефіціар, ключовий учасник, остаточно ключовий учасник, вигодоодержувач, кінцевий бенефіціарний власник. При цьому до кожна з цих осіб має різні характеристики: різна частка володіння капіталом, можливий статус (фізична чи юридична особа), інші вимоги. Систематизуємо основні підходи до визначення кінцевих власників у табл. 1.

На основі аналізу підходів до визначення кінцевих власників (табл. 1) зазначимо, що терміни 1–4 стосуються виключно комерційних банків, тоді як терміни 5–6 застосовують під час аналізу структури власності усіх підприємств. Поняття «власник істотної участі» може стосуватися номінального власника, тоді як терміни 3–4 стосуються виключно реальних власників. Поняття «ключовий учасник» можна вважати перехідним, оскільки він значно уточнює власників істотної участі, проте може ще не розкрити реальних кінцевих власників банку. Термін «контролер» досить давно присутнє у вітчизняному банківському законодавстві, проте використовується здебільшого при визначенні учасників, що формують банківські групи.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення кінцевих власників відповідно до нормативно-правових актів України

№	Термін	Пояснення	Нормативно-правовий акт
1.	Власник істотної участі	Особа, що володіє $\geq 10\%$ капіталу	ЗУ «Про банки і банківську діяльність»
2.	Ключові учасники	- фізична особа – власник (20 осіб); - юридична особа – власник (частка володіння $\geq 2\%$).	ЗУ «Про банки і банківську діяльність»
3.	Остаточні ключові учасники	Ключові учасники, які у своєму складі не мають ключових учасників: - фізична особа – власник; - держава/територіальна громада; - публічна компанія (див. вимоги).	Постанова НБУ № 328 «Про затвердження Положення про порядок подання відомостей про структуру власності банку»
4.	Контролер	Особа, щодо якої немає контролерів: - частка володіння $\geq 50\%$; - або незалежно від формального володіння має можливість здійснювати вирішальний вплив на управління або діяльність юридичної особи на основі угоди чи будь-яким іншим чином.	ЗУ «Про банки і банківську діяльність»
5.	Кінцевий бенефіціарний власник (контролер)	Фізична особа: - частка володіння $\geq 25\%$ (але не номінальний власник); - або незалежно від формального володіння має можливість здійснювати вирішальний вплив на управління або діяльність юридичної особи.	Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму»
6.	Вигодоодержувач	Особа, на користь або в інтересах якої проводиться фінансова операція.	ЗУ «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму»

Джерело: складено автором на основі даних [4; 7; 8]

Поняття «остаточний ключовий учасник» уведено Постановою НБУ у травні 2015 р. власне для оцінки прозорості структури власності банку. З огляду на вищесказане, важливо з'ясувати, за яких умов НБУ вважає структуру власності прозорою.

Структура власності банку є прозорою, якщо одночасно виконуються такі вимоги: 1) відомості про структуру власності банку дають змогу визначити: всіх осіб, які мають пряму та/або опосередковану істотну участь у банку або можливість значного або вирішального впливу на управління та/або діяльність банку; всіх ключових учасників банку та всіх ключових учасників усіх юридичних осіб у ланцюгу володіння корпоративними правами банку; характер взаємозв'язків між цими особами; 2) документи про структуру власності банку відповідають вимогам Положення про порядок подання відомостей про структуру власності банку; 3) відомості про структуру власності банку подано до НБУ та розміщено на веб-сайті банку в мережі Інтернет (в окремому розділі під назвою «Структура власності банку») та на сторінках офіційного Інтернет-представництва НБУ за визначеною формою.

Структура власності банку є непрозорою, якщо вона не відповідає вимогам щодо прозорості, зазначеним вище, а також якщо неможливо визначити всіх власників істотної участі в банку через наявність у структурі власності банку трастових конструкцій. Трастовою конструкцією (трастом) є заснований на правочині (трастовому договорі, трастовій декларації тощо) режим володіння/управління майном, який передбачає розщеплення права власності на юридичне право власності, яке передається довірчому керуючому, та бенефіціарне право власності, яке передається вигодоодержувачам (бенефіціарам). Під юридичним правом власності розуміється право юридичного володіння, користування та розпорядження майном на користь та в інтересах вигодоодержувачів (бенефіціарів), а під бенефіціарним правом власності розуміється право отримання будь-якої вигоди від майна.

За наявності в НБУ підстав уважати, що заявлена структура власності банку не відповідає дійсності, НБУ має право запитати в такої особи додаткові документи, у тому числі документи для оцінки фінансового/майнового стану такої особи та для з'ясування прозорості структури власності банку, а також установити строк для надання таких документів. У разі неподання достатніх доказів того, що заявлена структура власності банку відповідає дійсності, у тому числі в разі встановлення НБУ незадовільного фінансового/майнового стану принаймні двох осіб, які входять до складу десяти найбільших остаточно ключових учасників у структурі власності банку та сукупно володіють не менше ніж п'ятьма відсотками сукупної участі в банку, НБУ має право визнати таку структуру власності банку непрозорою.

У разі невідповідності структури власності банку вимогам щодо її прозорості НБУ пропонує банку привести таку структуру власності відповідно до вимог. Якщо це не зроблено в строк, установлений НБУ, то структура власності такого банку визнається непрозорою, про що банк повідомляється листом [8], і в такому випадку НБУ має право заборонити особі набувати або збільшувати істотну участь у банку [4].

Станом на 08.10.2015 р. НБУ назвав 48 банків із непрозорою структурою власності, на які припадає 7% активів банківської системи. Зазначено, що банкам буде надано період, протягом якого вони повинні показати прозору структуру власності. У проти-

лежному випадку вони будуть визнані проблемними та неплатоспроможними і будуть відправлені у Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [9].

Висновки. Отже, типовими структурами власності комерційних банків є такі, що використовують трастові декларації, довіреності, реєстрацію в офшорних юрисдикціях, «мертві душі», розпоршення часток власності, а також заплутані, перехресні та циклічні володіння акціями. Побудова таких схем власності має негативний вплив на банківську систему України, а отже, важливим стає визначення реальних кінцевих власників банків та оприлюднення прозорих структур власності комерційних банків України. Першими кроками стали зміни до чинних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність банківського сектору України, у контексті визначення прозорості структур власності усіх банківських установ. При цьому в Україні законодавчо визначені різні позначення осіб, які є кінцевими власниками: власник істотної участі, контролер, бенефіціар, ключовий учасник, остаточно ключовий учасник, вигодоодержувач, кінцевий бенефіціарний власник, де кожна із таких осіб має різні характеристики: різна частка володіння капіталом, можливий статус (фізична чи юридична особа), інші вимоги.

У подальшому планується дослідження впливу структури власності комерційного банку на його фінансову стійкість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головіна Я. Корпоративне управління в банках України: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.08 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Я. Головіна. – Одеса, 2011. – 20 с.
2. Карлін М.І., Щегельська М.В. Проблема офшоризації банківського бізнесу в Україні / М.І. Карлін, М.В. Щегельська // Банківська справа. – 2015. – № 4–5 (136). – С. 21–31.
3. Нові вимоги до структури власності банків та наслідки її непрозорості: Ключові положення та умови, травень 2015 р. / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17998289>.
4. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб: Закон України від 02.03.2015 р. № 218-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/218-19>.
6. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України: Постанова НБУ від 21.05.15 р. № 332 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17632829>.
7. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму: Закон України від 14.10.2014 р. № 1702-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
8. Про затвердження Положення про порядок подання відомостей про структуру власності банку: Постанова НБУ від 21.05.15 р. № 328 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17632797>.
9. Список 48 банків із непрозорою структурою власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/news/1403447-spisok-48-bankiv-iz-neprozoroyu-strukturoyu-vlasnosti>.
10. Меморандум про економічну та фінансову політику: Додаток. Україна: Лист про наміри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10315035>.
11. Molyneux Ph. Bankcapital, Adjustment and Ownership: Evidence from China / Ph. Molyneux, H. Liu, Ch. Jiang [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ssrn.com/abstract=2473782>.



СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 330:336

Слободян Н.Г.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій***Яценко Т.В.***студентка
Національного університету харчових технологій*

АНАЛІЗ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ В СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено проблемі дослідження структури капіталу та його впливу на фінансовий стан підприємства. Обґрунтовано необхідність застосування оптимізації структури капіталу та визначено основні фактори, що впливають на формування структури капіталу.

Ключові слова: структура капіталу підприємства, фінансовий леверидж, ефект фінансового левериджу, середньозважена вартість капіталу, фінансовий ризик, власний капітал, позичковий капітал.

Слободян Н.Г., Яценко Т.В. АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА В СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена проблеме исследования оптимизации структуры капитала и ее влиянию на финансовое состояние предприятия. Обоснована необходимость применения оптимизации структуры капитала. Определены основные факторы, влияющие на формирование структуры капитала.

Ключевые слова: структура капитала предприятия, финансовый леверидж, эффект финансового левериджа, средневзвешенная стоимость капитала, финансовый риск, собственный капитал, заемный капитал.

Slobodyan N.G., Yatsenko T.V. ANALYSIS AND OPTIMIZATION OF CAPITAL STRUCTURE IN STRATEGIES ENTERPRISE

This article investigates the problem of optimizing the capital structure. The necessity of optimization of capital structure is substantiated. The main factors that affect the formation capital structure of a company.

Keywords: company capital structure, financial leverage, effect of financial leverage, weighted average cost of capital, financial risk, corporation capital sources, equity capital, borrowed capital.

Постановка проблеми. В умовах світової кризи дослідження основних фінансових проблем, з якими стикаються підприємства, переглядають базові концепції та визначають пріоритетні напрями ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства. Діяльність підприємства в умовах глобальної ринкової економіки безпосередньо залежить від розміру фінансового капіталу та його структури. Структура капіталу підприємства визначає рівень найбільш вагомих фінансових показників діяльності та фінансового стану на майбутній період.

Від обраної структури капіталу залежать його вартість та рівень фінансового ризику. Ефективна зміна структури капіталу є чинником збільшення віддачі на власний капітал, що виражається в перевищенні величини рентабельності власного капіталу над рентабельністю сукупних активів. Таким чином, проблема оптимізації структури капіталу є однією з найважливіших задач, що вирішуються в рамках управління капіталом підприємства і фінансовими ризиками, а вдосконалення методики формування оптимальної його структури є актуальним питанням в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оптимізації структури капіталу наразі досить популярне, йому присвячено досить багато праць вітчизняних і закордонних науковців. Серед них слід відзначити роботи таких учених, як: І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, В.В. Ковальов, В.М. Стоянова, О.Є. Чорна, С.В. Сагова, В.О. Подольська, О.В. Яріш, І.Й. Яремко, Ф.Ф. Бутинець та ін. Усі вони розкри-

вали сутність власного та позикового капіталу, проводили його класифікацію, описували підходи до оцінювання вартості капіталу та формування структури капіталу, за якої забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас існує низка питань, пов'язаних з аналізом оптимальної структури капіталу підприємства, які досліджені недостатньо та потребують подальшого доопрацювання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та виборі оптимальної структури капіталу для визначення найбільш ефективного функціонування підприємства та досягнення стабільного зростання обсягів капіталу з паралельним підвищенням рентабельності та фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство прагне управляти капіталом та його структурою, тобто досягнути такого співвідношення внутрішніх та зовнішніх джерел коштів, яке б здійснювало максимальний позитивний вплив на досягнення його стратегічних цілей.

У сучасних умовах, які склалися в нашій країні, значна частина підприємств має складне фінансове становище, значна частина прибутку носить інфляційний характер, не поліпшуються фінансова стійкість та платоспроможність. Підприємство повинно чітко орієнтуватися в сучасних ринкових відносинах, правильно оцінювати виробничий і ринковий капітал, поточний фінансовий стан та його зміну на пер-

спективу. Для оптимізації структури капіталу і підвищення ефективності підприємства досить широко використовують метод фінансового левериджу.

Фінансовий леверидж – це один з основних механізмів реалізації такого завдання, як максимізація рівня рентабельності при заданому рівні фінансового ризику. Ефект фінансового левериджу – це показник, який відображає рівень додатково генерованого прибутку власним капіталом за різної структури залучення позикового капіталу [1, с. 323].

За допомогою левериджу характеризується взаємозв'язок між прибутком і вартісною оцінкою активів або фондів, які використані для отримання конкретного прибутку. Відносно економіки, він трактується як фактор, незначна зміна якого може привести до суттєвих змін певних результативних показників. Фінансовий леверидж – це приріст рентабельності власного капіталу, який отримано завдяки використанню кредиту, незважаючи на платність останнього.

Ефект фінансового левериджу може бути як додатною величиною, так і від'ємною. Крім того, цей ефект виникає не лише завдяки платному кредиту, але й безоплатним позиковим ресурсам (кредиторської заборгованості). І чим вищою є частка останніх у загальній сумі позикових коштів, тим вищим є значення ефекту фінансового левериджу, тому що це зміна рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикових коштів в обороті підприємства.

Вивчення методик оцінки ефекту фінансового левериджу дає змогу сказати, що знання механізму впливу позикового капіталу на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику дає змогу цілеспрямовано управляти як вартістю, так і структурою капіталу підприємства.

Головною проблемою вітчизняних підприємств є низький рівень окремих показників фінансової стійкості, обумовлений недостатньою величиною власного капіталу для фінансування діяльності господарюючого суб'єкта. На сьогоднішній день для переважної більшості підприємств актуальним питанням виступає оптимізація структури капіталу, основними критеріями якої є максимізація рівня прогнозованої фінансової рентабельності та мінімізація вартості капіталу.

Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня

прогнозованої фінансової рентабельності дає можливість розрахунково знайти

лише оптимальну величину ефекту фінансового важеля. Якщо підприємство у

своїх інвестиціях використовує як власні, так і позикові кошти, то

рентабельність інвестування власних коштів ще називають ефектом

фінансового важеля. Використання залучених коштів підвищує рентабельність власного капіталу, але не повинно погіршувати фінансову стійкість і платоспроможність підприємства.

Показник, який відображає рівень отримання додаткового прибутку на власний капітал за рахунок різної частини використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу. Ефект фінансового левериджу, на думку І. Бланка, визначається за допомогою прирощення чистої рентабельності коштів, отриманих за рахунок використання кредиту [2, с. 513]. Цей показник визначається за формулою (1):

$$EFL = (1 - CPr) * (KBPA - BKp) * \frac{PK}{BK} \quad (1)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу, що полягає в прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

СПр – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

КВРА – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

ВКр – середній розмір відсотків за кредит, що сплачуються компаніям за використання позикового капіталу, %;

ПК – середня сума використовуваного позикового капіталу;

БК – середня сума власного капіталу компанії.

У формулі (1) можна виділити три основні складові:

1. Податковий коректор фінансового левериджу (1-СПр), який показує, якою мірою проявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку.

2. Диференціал фінансового левериджу (КВРА-ВКр), який характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотка за кредит.

3. Коефіцієнт фінансового левериджу ($\frac{PK}{BK}$), який характеризує суму позикового капіталу, використовуваного компаніями, у розрахунку на одиницю власного капіталу.

Податковий коректор (1-СПр) показує, як саме виявляється ЕФЛ у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку. Незважаючи на те що даний показник практично не залежить від діяльності компанії (тому що ставка податку на прибуток встановлюється законодавством), компанія може вплинути на показник у таких випадках:

а) якщо за різними видами діяльності компанії встановлені диференційовані ставки оподаткування прибутку;

б) якщо за окремими видами діяльності компанія використовує податкові пільги щодо прибутку;

в) якщо окремі дочірні фірми компанії здійснюють свою діяльність у вільних економічних зонах своєї країни, де діє пільговий режим оподаткування прибутку;

г) якщо окремі дочірні фірми компанії здійснюють свою діяльність у державах із більш низьким рівнем оподаткування прибутку.

У цих випадках впливаючи на галузеву або регіональну структуру виробництва (а відповідно і на склад прибутку за рівнем його оподаткування), можна, знизивши середню ставку оподаткування прибутку, підвищити вплив податкового коректора фінансового левериджу на його ефект.

Диференціал фінансового левериджу (КВРА-ВКр) характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотка за кредит [7, с. 155]. Саме цей складник показує, чи приносять залучені кредити прибуток або збитки на власний капітал.

Додатковий прибуток виявлятиметься тільки у разі позитивного значення диференціала. Такий ефект виявлятиметься тільки в тому випадку, якщо рівень валового прибутку, що генерується активами компанії, перевищує середній розмір відсотка за використовуваний кредит. За негативного значення диференціала фінансового левериджу використання компаніями позикового капіталу дає негативний ефект, тобто спричиняє втрати.

Це пов'язано з тим, що і коефіцієнт валової рентабельності активів (КВРА), і середня відсоткова

ставка за кредит (ВКр) є відносними показниками. Перший показує скільки гривень валового прибутку генерує кожна гривня активів компанії. Другий – скільки гривень процентів виплачує компанія за кожну гривню позикових коштів у формі банківських кредитів. Якщо КВРА більше, ніж ВКр – кредити генерують прибуток на власний капітал; якщо КВРА менше, ніж ВКр – навпаки: використання кредитів приносить збитки на власний капітал. Чим вище позитивне значення диференціала фінансового левеїджу, тим вище, за інших рівних умов, буде його ефект. У разі негативного значення диференціала залучені кредити замість додаткового прибутку генеруватимуть збитки. Річ у тім, що в цьому випадку обслуговування кредитів буде проводитися за рахунок власного прибутку. Враховуючи вищевикладене, найдоцільніше, при негативному диференціалі, залучати нові кредити в тому випадку, якщо вони збільшують валову рентабельність активів до позитивного значення диференціала. Це не означає, що не можна залучати кредити за негативного значення диференціалу. Проте необхідно мати на увазі, що замість додаткового прибутку вони генеруватимуть, можливо, невеликі, але збитки.

У цілому залучення нових кредитів за негативного значення диференціалу має сенс лише в тому випадку, коли нові залучені кредити підвищать КВРА (шляхом підвищення валового прибутку компанії за рахунок використання кредиту). В усіх випадках негативного або незначного позитивного значення диференціала (за вже наявних запозиченнях) слід вживати заходи щодо збільшення коефіцієнта валової рентабельності активів за рахунок збільшення валового прибутку та зниження суми активів.

У зв'язку з тим, що показник диференціала фінансового левеїджу має високу динамічність, це вимагає постійного моніторингу в процесі управління ефектом фінансового левеїджу. Такий динамізм обумовлений дією низки чинників. Передусім у період погіршення кон'юнктури фінансового ринку (насамперед скорочення об'єму пропозиції на ринку вільного капіталу) вартість позикових засобів може різко зрости, перевищивши рівень валового прибутку, генерованого активами компанії. Крім того, зниження фінансової стійкості компанії в процесі підвищення частки використаного позикового капіталу призводить до збільшення ризику її банкрутства, що змушує кредиторів збільшувати рівень ставки відсотка за кредит з урахуванням включення в неї премії за додатковий фінансовий ризик.

Із вищесказаного можна зробити висновок, що формування від'ємного значення диференціала фінансового левеїджу завжди призводить до зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу. У такому випадку використання компаніям позикового капіталу дає негативний ефект.

Коефіцієнт фінансового левеїджу є тим важелем, який мультиплікує позитивний або негативний ефект, що отримується за рахунок відповідного значення його диференціала.

Знання механізму дії фінансового левеїджу на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику дає змогу цілеспрямовано управляти як вартістю, так і структурою капіталу компанії.

Об'єктом застосування методу оптимізації структури капіталу є ТОВ «ЯСЕНСВІТ», яке відноситься до сільськогосподарського комплексу (табл. 1). Загальна вартість активів підприємства зросла на 111 960 тис. грн. Водночас змінилася структура майна. Частка необоротних активів зменшилась з 48 до 40%.

Водночас збільшилися сума і частка оборотного капіталу. Це зумовлено тим, що зростання оборотного капіталу (96 382 тис. грн.) значно перевищує зростання необоротного капіталу (15 578 грн. тис.). Така динаміка показників привела до підвищення мобільності майна. Аналіз структури майна підприємства необхідно доповнити аналізом динаміки складу і структури джерел фінансових ресурсів. За звітний період структура джерел фінансування підприємства змінилась у бік підвищення частки власного капіталу з 69 до 82%, зросли абсолютні обсяги власного капіталу з 238 944 тис. грн. до 375 499 тис. грн. Можна зробити висновок про те, що весь приріст активів підприємства було досягнуто за рахунок власного капіталу. Зростання власного капіталу відбулося передусім за рахунок нерозподіленого прибутку. Частка й абсолютні обсяги всіх джерел фінансування підприємства зменшились.

Розрахунки показують, що під час залучення довгострокових кредитних коштів у розмірі 75 млн. грн. рентабельність власного капіталу підвищується на 3,7% і досягає 33,5%. Розрахунковий коефіцієнт фінансової стійкості становить 4, отже, залучення коштів не порушує стійкість фінансового стану.

Таблиця 1

Прогноз впливу фінансового левеїджу та фінансової стійкості за різних варіантів структури підприємства ТОВ «ЯСЕНСВІТ»

№	Показники	2014 рік	Варіанти розрахунку	
			I	II
1	Сума загального функціонуючого капіталу підприємства, тис. грн.	375 499	375 499	375 499
2	Власний капітал, тис. грн.	375 499	337 949	300 399
3	Залучений капітал, тис. грн.	0	37 550	75 100
4	Загальна сума прибутку до сплати% за кредит, тис. грн.	136 470	136 470	136 470
5	Ставка відсотку за кредит, %	0,18	0,18	0,18
6	Сума відсотків за кредит, сплачена за використання позиченого капіталу, тис. грн.	0	6 759	13 518
7	Прибуток до оподаткування, тис. грн.	136 470	129 711	122 952
8	Чистий прибуток, тис. грн.	136 470	129 711	122 952
9	Рентабельність власного капіталу	0,36	0,38	0,41
10	Рентабельність загальна (активів)	0,36	0,36	0,36
11	Ефект фінансового левеїджу	-	0,02	0,05
12	Коефіцієнт фінансової стійкості	-	9	4

Важливо зазначити, що дане підприємство є платником фіксованого сільськогосподарського податку, оскільки займається вирощуванням та розводом птиці. Відповідно до ст. 2 Закону України від 17.12.1998 р. № 320-XIV «Про фіксований сільськогосподарський податок», платниками фіксованого сільськогосподарського податку є сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, передбачених законами України, селянські та інші господарства, які займаються виробництвом

(виращуванням), переробкою та збутом сільськогосподарської продукції, в яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 75% загальної суми валового доходу підприємства.

Висновки. Отже, одним зі стратегічних завдань підприємства є приведення співвідношення власного і позикового капіталу до оптимального, яке забезпечить і максимальний рівень фінансової рентабельності, і достатній рівень фінансової стійкості, а відповідно, і зміцнення фінансового стану підприємства на майбутнє.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чернелевський Л.М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний / Л.М. Чернелевський, Н.Г. Слободян, О.В. Михайленко. – К.: Хай-Тек Прес, 2014. – 640 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
3. Головка Т.В. Стратегічний аналіз: [навч.-метод. посіб.] / Т.В. Головка, С.В. Сагова; за ред. М.В. Кужельного. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр навч. л-ри, 2008. – 392 с.
6. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т.В. Донченко / Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 23–27.
7. Семенов Г.А. Оптимізація структури капіталу підприємства / Г.А. Семенов, А.В. Пелешко // Держава та регіони. – 2010. – № 4. – С. 164–169.
8. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003, – 554 с.

УДК 657.92

Тичук Т.О.

*аспірант кафедри фінансового аналізу і контролю
Київського національного торговельно-економічного університету*

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ОЦІНКИ ЯК ЕЛЕМЕНТУ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА РІЗНИМИ СТАДІЯМИ ОБЛІКОВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано місце та роль оцінки як одного з елементів методу бухгалтерського обліку у взаємозв'язку з різними стадіями облікового циклу підприємства від моменту здійснення господарської операції до її включення до фінансової звітності. Розглянуто основні елементи та методи облікового циклу бухгалтерського обліку. Визначено стадії облікового циклу та місце оцінки за різними стадіями.

Ключові слова: оцінка, елемент методу бухгалтерського обліку, обліковий цикл, стадія.

Тычук Т.А. МЕСТО И РОЛЬ ОЦЕНКИ КАК ЭЛЕМЕНТА МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПО РАЗЛИЧНЫМ СТАДИЯМ УЧЕТНОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснованы место и роль оценки как одного из элементов метода бухгалтерского учета во взаимосвязи с различными стадиями учетного цикла предприятия с момента совершения хозяйственной операции до ее включения в финансовую отчетность. Рассмотрены основные элементы и методы учетного цикла бухгалтерского учета. Определены стадии учетного цикла и место оценки различными стадиями.

Ключевые слова: оценка, элемент метода бухгалтерского учета, учетный цикл, стадия.

Tychuk T.O. THE PLACE AND ROLE OF EVALUATION AS PART OF THE METHOD OF ACCOUNTING FOR THE DIFFERENT STAGES OF THE CYCLE AN ENTERPRISE

Article deals with the place and role of valuation as one of the elements of the accounting method in relation to different stages of accounting cycle since occurring of business transaction to its inclusion in the financial statements. The basic elements and methods of an accounting cycle. Habitats determined your cycle, and a score for different stages.

Keywords: valuation, element of accounting method, accounting cycle, stage.

Постановка проблеми. Розуміння оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку вирізняється важливістю в теорії та методології бухгалтерського обліку, оскільки саме оцінка пронизує всі стадії облікового циклу суб'єкта господарювання та виконує низку споріднених із самим обліком функцій.

Зважаючи на безсумнівний постулат, що система бухгалтерського обліку та бухгалтерська інформація підприємства є основою його управління, варто підкреслити, що оцінка в цій системі як елемент методу бухгалтерського обліку і одночасно як невід'ємна складова облікового циклу мають виключно важливі управлінські функції.

Отже, набуває виключної актуальності аналіз взаємозв'язку стадій облікового циклу як хронологічної послідовності відображення сукупності окре-

мих господарських операцій у системі бухгалтерського обліку підприємства із застосуванням тих чи інших елементів методу бухгалтерського обліку, насамперед оцінки, за цими стадіями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість сучасних учених розглядають оцінку в складі методу бухгалтерського обліку: науковці, які підтримують адитивний підхід до визначення методу бухгалтерського обліку (Г.Г. Кірейцев, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малюга), включають оцінку до складових елементів методу; науковці, які є прихильниками процедурного підходу (К.Н. Нарібаєв, В.Ф. Палій), розглядають оцінку в межах процедури вимірювання. У працях вітчизняних науковців, як свідчить ґрунтовний аналіз, проведений І.В. Супрунковою, серед 53 авторів 41 визнає оцінку як елемент методу бух-

галтерського обліку, 12 авторів мають інші міркування з цього приводу [8]. Окремі аспекти оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку поряд із зазначеними науковцями досліджували В.Я. Плаксієнко, Н.А. Канцедал, Я.В. Соколов, Л.К. Сук, В.А. Шпак та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як бачимо, найбільш традиційним та усталеним залишається розуміння оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку, проте досить мало уваги в працях науковців приділено розгляду оцінки в більш широкому контексті – у межах окремих стадій облікового циклу підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні місця та ролі оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку за різними стадіями облікового циклу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центральне місце в контексті нашого дослідження в системі бухгалтерського обліку займають його метод і оцінка як важливий елемент цього методу. Метод бухгалтерського обліку як практичної діяльності називають сукупністю специфічних методів і прийомів, які ґрунтуються на загальнонаукових методах і підходах.

Традиційно теоретиками бухгалтерського обліку виокремлюються такі елементи методу бухгалтерського обліку, як документація та інвентаризація, оцінка і калькуляція, рахунки і подвійний запис, баланс і звітність (табл. 1).

Аналізуючи здобуток учених у сфері визначення взаємозв'язку між окремими елементами методу бухгалтерського обліку, слід зауважити, що більшість із них відводять оцінці чільне місце.

На думку Г.Г. Кірейцева, у ході обґрунтування взаємозв'язку окремих класифікаційних груп та елементів методу бухгалтерського обліку оцінка має місце під час реалізації таких класифікаційних груп методу бухгалтерського обліку, як первинне спостереження та вартісне вимірювання, вартісне вимірювання та поточне групування, вартісне вимірювання та підсумкове узагальнення [5].

Автори підручника «Бухгалтерський облік у сільському господарстві України», відтворюючи взаємний зв'язок між елементами методу бухгалтерського обліку, вказують на безпосередню взаємодію таких із них, як оцінка, калькулювання та рахунки [3].

Певних критичних зауважень, на нашу думку, заслуговує моделювання варіантів взаємодії елементів бухгалтерського обліку, проведене Н.А. Канцедал. Серед поля логічних можливостей такої взаємодії автор виділяє 28 моделей, зазначаючи, що чотири з них указують на ознаки класичного поєднання елементів методу бухгалтерського обліку в окремі класифікаційні групи [4].

Загалом, підтримуючи тезу автора про те, що елементи методу слід розглядати як такі, що перебувають у безперервній взаємодії і становлять метод бухгалтерського обліку тільки в своїй єдності, необхідно зауважити, що побудовані моделі є свідченням механічного змішування елементів методу бухгалтерського обліку без ґрунтового пояснення їх економічного змісту, значення в обліковому циклі.

Послідовною логікою викладу характеризується підхід Л.К. Сук, згідно з яким в обліковому циклі елементи методу бухгалтерського обліку розташовуються таким чином:

- документування;
- оцінка;
- калькулювання;
- рахунки;
- подвійний запис;
- баланс;
- звітність [7].

Спираючись на послідовність елементів методу бухгалтерського обліку Л.К. Сук, підкреслимо, що, на нашу думку, опис взаємодії елементів методу бухгалтерського обліку повинен будуватись, засновуючись на їх логічній доцільності та економічній обґрунтованості в межах облікового циклу, що відбувається з визначеною національною системою бухгалтерського обліку періодичністю.

Дослідивши основні елементи методу бухгалтерського обліку та оцінку серед них, зупинимось на окремих стадіях облікового циклу та ролі оцінки в ході їх реалізації.

Під обліковим циклом у бухгалтерській довідковій літературі розуміють сукупність облікових процедур, що здійснюються в певній послідовності в кожному обліковому періоді та зазвичай включає реєстрацію операцій в облікових регістрах, складання Головної книги (оборотного балансу), заключ-

Таблица 1

Характеристика елементів методу бухгалтерського обліку

Елемент	Сутність
Документація	Спосіб первинного спостереження і відображення господарських операцій у первинних бухгалтерських документах
Інвентаризація	Метод підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку, який полягає у виявленні фактичної наявності і стану залишків майна підприємства шляхом їх опису, підрахунку й оцінювання та зіставлення отриманих даних із даними бухгалтерського обліку
Оцінка	Спосіб грошового вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку, сутність якого полягає в перерахунку натуральних та трудових характеристик об'єктів обліку у вартісні відповідно до встановлених пропорцій
Калькуляція	Метод обчислення собівартості виготовлення продукції або виконаних робіт, наданих послуг. Суть методу полягає в тому, що обґрунтовують, визначають і розподіляють витрати, які належать до того чи іншого об'єкта калькулювання (виробу, процесу, замовлення тощо). Облік кругообігу капіталу базується на трьох калькуляціях: собівартості придбання (постачання, закупки), виробничої собівартості та повної собівартості реалізованої продукції
Рахунки	Спосіб систематичного спостереження, поточного групування та відображення інформації про стан та зміни у складі окремих об'єктів обліку (господарських засобів, джерел їх утворення та господарських процесів)
Подвійний запис	Метод відображення кожної господарської операції одночасно за дебетом одного і кредитом іншого рахунку в одній і тій самій сумі
Баланс	Метод узагальнення даних про майно суб'єкта господарювання за видами (складом і розміщенням) і джерелами утворення в грошовому вимірі на певну дату
Фінансова звітність	Метод підсумкового узагальнення і одержання системи економічних показників, що характеризують господарську діяльність підприємства за звітний період

Джерело: складено автором на основі [10]

ного балансу, фінансових звітів та інших форм звітності [1].

Поняття «обліковий цикл» зустрічається частіше в зарубіжних бухгалтерських виданнях, де до нього включають серію кроків, що відбуваються з моменту здійснення операції (транзакції) до її включення у фінансову звітність [2].

Подібне тлумачення облікового циклу наводить К.М. Нарібаєв: обліковий цикл «складається з низки процедур, що виконуються у визначеній послідовності – вимірювання та збір первинної інформації, її класифікація і запис у конкретні матеріальні носії, обробка та отримання зведених даних та складання звітних форм. Таким чином, цикл охоплює час від моменту отримання вихідних даних до моменту отримання балансу або дорівнює проміжку часу від балансу до балансу» [6].

Досліджуючи послідовність реалізації облікового циклу, слід зазначити, що його традиційно поділяють на окремі стадії: визнання, оцінку, фіксацію та проведення аналізу операцій на базі первинних документів, реєстрацію операцій у Головному журналі, перенос проводок до Головної книги, корегування (трансформація) обліку в кінці звітного періоду за допомогою формування Трансформаційної таблиці, закриття рахунків у кінці звітного періоду, формування фінансової звітності (табл. 2) [9].

Використання поняття «стадія» для розмежування окремих процедур облікового циклу є вмотивованим, оскільки стадія визначається як певний відрізок процесу, що вирішує окреме завдання, а тому є логічно завершеним. Подібної думки дотримується і В.А. Шпак: «Якщо етапи обліку показують черговість здійснення процедур та рівень оброблення (систематизації, узагальнення) облікової інформації, то стадії облікового процесу характеризують лише порядок послідовного виконання облікових процедур, тобто їхню черговість у межах певного етапу: стадія документації, стадія облікової реєстрації, стадія звітності» [11].

Таблиця 2

Характеристика стадій облікового циклу

Стадія	Сутність
Проведення аналізу операцій на базі первинних документів	Ідентифікація господарської операції, проведення її аналізу, надання грошового вимірника (оцінка), реєстрація в первинному документі
Реєстрація операцій у Головному журналі	Відображення операцій у Журналі реєстрації господарських операцій за дебетом і кредитом
Перенос проводок до Головної книги	Рознесення операцій за відповідними рахунками Головної книги
Формування пробного балансу	Підготовка пробного балансу з метою перевірки балансового рівняння
Корегування (трансформація) пробного балансу	Корегування пробного балансу в кінці звітного періоду за допомогою формування Трансформаційної таблиці
Закриття рахунків у кінці звітного періоду	Закриття тимчасових рахунків, зокрема доходів і витрат
Формування фінансової звітності	На основі відкорегованого пробного балансу формуються остаточний баланс та інші форми звітності

Поставивши у відповідність окремим стадіям облікового циклу конкретні елементи методу бухгалтерського обліку, можна визначити місце і роль оцінки, що знаходиться на перетині вказаних понять (рис. 1).

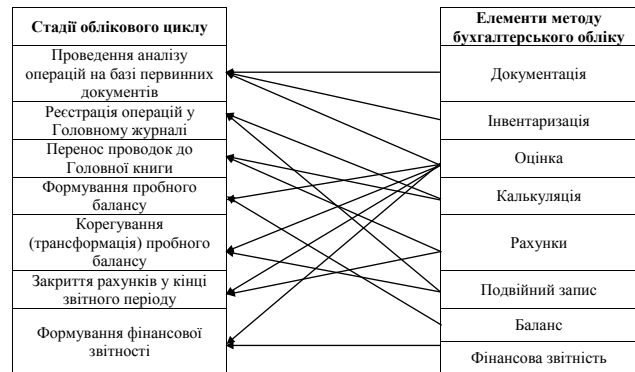


Рис. 1. Місце оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку за різними стадіями облікового циклу

Не зупиняючись детально на поясненні взаємозв'язку всіх елементів методу бухгалтерського обліку за всіма стадіями облікового циклу, звернемо увагу на роль і місце оцінки як об'єкту нашого дослідження.

На початку облікового циклу оцінка має першочергове значення, оскільки надає різномірним господарським операціям єдиного грошового виразу з використанням необхідного методу оцінювання.

Далі в ході формування пробного балансу перевіряється відповідність обраних оцінок обліковій методології: концептуальній основі складання і подання фінансової звітності, використовуваним стандартам для обліку того чи іншого об'єкта.

Оцінка відіграє значну роль під час трансформації пробного балансу насамперед для об'єктів бухгалтерського обліку, грошові потоки, вигоди та зобов'язання за якими потребують розподілу за звітними періодами, а також урахування впливу подій після дати балансу. Таким чином, на етапі корегування пробного балансу відбувається врахування впливу облікових оцінок на формування фінансової звітності та зростає необхідність адекватного професійного судження бухгалтера для забезпечення реалістичності, єдності, достовірності таких оцінок.

У ході закриття рахунків оцінюється фінансовий результат (прибуток чи збиток), з яким завершує свій обліковий цикл суб'єкт господарювання.

Формування фінансової звітності пов'язане передусім із наведенням статей звітних форм у певній нормативній оцінці, а також згідно з критерієм суттєвості та прийнятим рівнем агрегації.

Висновки. У теорії бухгалтерського обліку власне процес здійснення оцінки узагальнюється в низці послідовних технічних етапів, у ході яких реалізуються основні цілі оцінки: формування інформації для користувачів фінансової звітності, що має відповідні якісні характеристики, забезпечення збереженості майна та економічної ефективності його використання, визначення фінансового результату.

У ході паралельного аналізу облікових понять «оцінка» та «обліковий цикл» було обґрунтовано їх роль та місце за різними стадіями облікового циклу в єдності та нерозривному взаємозв'язку між методами бухгалтерського обліку та облікового процесу, що носить замкнутий характер. На відміну від існуючих підходів проілюстровано доцільність і важливість оцінки в ході реалізації конкретних облікових процедур за стадіями облікового циклу. Проведений аналіз взаємозв'язку стадій облікового циклу та елементів методу бухгалтерського обліку дав змогу провести обґрунтування ролі і місця оцінки на цих стадіях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Accounting cycle [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/a/accounting-cycle.asp>.
2. Бухгалтерский словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bibliotekar.ru/kodex-11-23/109.htm>.
3. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України: [підручник] / В.Я. Плаксінко, Л.М. Письмаченко, Г.Є. Павлова [та ін.]; за заг. ред. В.Я. Плаксінка. – Дніпропетровськ: Вид-во Овсяннікова, 2009. – 486 с.
4. Канцедал Н.А. Моделювання варіантів взаємодії елементів методу бухгалтерського обліку / Н.А. Канцедал // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 2 (10). – С. 144-149.
5. Кірейцев Г.Г. Методологічні аспекти розвитку бухгалтерського обліку / Г.Г. Кірейцев // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2000. – № 8. – С. 2–6.
6. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: [учеб. пособ. для вузов] / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
7. Сук Л.К. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 507 с.
8. Супрунова І.В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку / І.В. Супрунова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю й аналізу. – 2012. – Вип. 3 (24). – С. 481–484.
9. Фінансовий облік: [навч. посіб.] / За ред. В. К. Орлової, М.С. Орлів, С.В. Хоми; 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 510 с.
10. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку / В.Г. Швець; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
11. Шпак В.А. Концептуальна модель організації системи бухгалтерського обліку / В.А. Шпак // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: економічна. – 2011. – Вип. 36. – С. 450–453.

УДК 657

Черненко К.В.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Полтавської державної аграрної академії***Грибова Д.В.***кандидат економічних наук
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького*

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЇЇ МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ В ПРОСТОМУ ТОВАРИСТВІ

У статті розглянуто процедуру організації бухгалтерського обліку простого товариства, визначен його предмети та об'єкти, враховуючи особливості здійснення спільної діяльності. Розроблено допустимі варіанти форм ведення бухгалтерського обліку. Надано рекомендації щодо організації документообігу та доведено необхідність облікової політики в простому товаристві

Ключові слова: спільна діяльність, просте товариство, організація обліку, ведення обліку, облікова політика.

Черненко К.В., Грибова Д.В. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ЕЁ МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ В ПРОСТОМ ТОВАРИЩЕСТВЕ

В статье рассмотрена процедура организации бухгалтерского учета простого товарищества, определены его предметы и объекты, учитывая особенности осуществления совместной деятельности. Разработаны допустимые варианты форм ведения бухгалтерского учета. Даны рекомендации по организации документооборота и доказана необходимость учетной политики в простом товариществе.

Ключевые слова: совместная деятельность, простое товарищество, организация учета, ведение учета, учетная политика.

Chernenko K.V., Gribova D.V. ORGANIZATION OF ACCOUNTING PRINCIPLES AND METHODS IN PARTNERSHIP

The article describes the procedures of accounting organization in a simple partnership, determining its subjects and objects, considering the specific features of carrying out joint activities. Possible options of such accounting are presented. Recommendations are given concerning the organization of documents circulation, and the necessity of accounting policy availability in a simple partnership is grounded.

Keywords: joint activity, simple partnership, accounting procedures, organization of accounting, accounting policy.

Постановка проблеми. Спільна діяльність без створення юридичної особи з метою отримання прибутку на підставі договору про спільну діяльність із здійсненням внесків є окремим, унікальним видом господарської діяльності. Відповідно, бухгалтерський облік здійснений у ході господарських операцій простого товариства, має свою специфіку. Встановлення механізму облікового відображення операцій, що мають місце під час здійснення спільної діяльності без створення юридичної особи, видається можливим лише за умови комплексного вивчення особливостей його організації, адже організація та ведення бухгалтерського обліку є двома взаємопов'язаними складовими технології бухгал-

терського обліку, ефективного здійснення яких вимагає чіткої підпорядкованості:

1) організація обліку – встановлення правил, прийомів, способів, методів, форм, процедур та принципів ведення бухгалтерського обліку;

2) ведення обліку – здійснюється за визначеними на етапі організації бухгалтерського обліку принципами та правилами, за обраними способами, методами, у встановлених формах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні питання організації обліку простого товариства є малодослідженим, виявлено декілька наукових праць за визначеним напрямом, авторами яких є В.В. Бабич [2], Н.Н. Батіщева [3] та Н.Є. Прива-

лова [8]. В.В. Бабич [2] організацію бухгалтерського обліку розглядає поверхнево, зокрема зроблено лише акцент на необхідності формування облікової політики простого товариства, яка повинна бути підписана всіма учасниками. Н.Н. Батіщева [3] досліджує особливості застосування плану рахунків для обліку операцій спільної діяльності. Більш повно процес організації бухгалтерського обліку простого товариства дослідила Н.Є. Привалова, яка найвищу цінність бухгалтерського обліку вбачає у забезпеченні зацікавлених користувачів своєчасною, повною та неупередженою інформацією, тобто облік розглядається як інформаційна система [8].

Мета статті полягає в аналізі самої процедури організації бухгалтерського обліку в простому товаристві.

Вклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи результати попередників, автором представлено власне дослідження. Термін «організація» має різні змістовні відтінки. У найзагальнішому вигляді це упорядкування, налагодження певної системи. Вона передбачає досягнення та збереження стану впорядкованості елементів системи загалом та підтримання якісної її визначеності зокрема. Термін «організація бухгалтерського обліку» може означати організацію систем або організацію їх функціонування в часі та просторі [11, с. 6]. Н.Є. Привалова [8, с. 166–167] стверджує, що організація бухгалтерського обліку повинна забезпечити раціональну та об'єктну обробку інформації, оптимальний розподіл між персоналом бухгалтерської служби облікових робіт, чітко визначити обов'язки кожного облікового працівника в рамках наукової організації. Організація бухгалтерського обліку залежить від кадрового, інформаційного, методичного, технічного, програмного та матеріального забезпечення облікового процесу. Завдання раціональної організації обліку спільної діяльності науковець вбачає:

- у чіткому порядку документування господарських операцій із попереднім і подальшим контролем документів;

- у забезпеченні повноти та ясності відображення операцій у документах і реєстрах обліку та наявності в них показників для контролю над ходом виконання завдань, кошторисів, норм;

- у взаємному узгодженні всіх видів обліку без дублювання;

- у простоті та доступності облікових форм;

- у раціональному плануванні облікового процесу на всіх стадіях і ділянках;

- у неухильному підвищенні продуктивності праці осіб, зайнятих обліком через упровадження наукової організації праці;

- у чіткому розподілі обов'язків, нормуванні облікових робіт, підвищенні кваліфікації кадрів та зростанні їхнього професійного рівня тощо;

- у систематичному контролі над ходом облікової роботи з метою вдосконалення та виявлення резервів.

Спершу пропонуємо визначити предмет та об'єкт обліку спільно функціонуючих суб'єктів на підставі договору про спільну діяльність без створення юридичної особи. Предметом дослідження виступає те, на що спрямовано дію. С.Ф. Голов [5] зазначає, що в сучасних умовах предметом бухгалтерського обліку як практичної діяльності є ретроспективні та перспективні параметри господарської діяльності підприємства та його середовища, визначені органами, що регулюють бухгалтерський облік та власником підприємства або уповноваженим ним органом. Колектив науковців у складі Ф.Ф. Бутинця, О.П. Войналович, І.Л. Томашевської [4, с. 14] підкреслює, що,

оскільки бухгалтерський облік ведеться на конкретному підприємстві, його предмет визначається діяльністю підприємства.

Повністю згодні з такою позицією науковців. Враховуючи те, що діяльність простого товариства не передбачає створення юридичної особи (підприємства), доцільним є проведення паралелі між підприємством, що виникає при реєстрації юридичної особи, та простим товариством, що утворюється в момент реєстрації договору про спільну діяльність (простого товариства). Просте товариство виступає самостійним суб'єктом господарювання, на який покладається обов'язок вести облік, як бухгалтерський, так і податковий, і який має право вступати у відносини з третіми особами від свого імені та функціонувати на рівні з іншими юридичними особами, не маючи при цьому такого статусу. При реєстрації підприємства виникає нова юридична особа, натомість при реєстрації договору простого товариства виникає нова діяльність, однак без юридичної особи. Таким чином, спостерігаємо вираження такого принципу бухгалтерського обліку, як превалювання сутності над формою, адже за своїм змістовим наповненням просте товариство – повноцінний суб'єкт господарювання, натомість за формою воно не є юридичною особою, має інший порядок реєстрації та особливості здійснення діяльності, ведення обліку, складання та подання звітності. Враховуючи вищезазначене, якщо предметом бухгалтерського обліку підприємства визнається його діяльність, то предмет бухгалтерського обліку простого товариства визначатиметься ідентично. Проте слід звернути увагу на те, що здійснюючи діяльність без створення юридичної особи, суб'єкти, які є учасниками такої діяльності, продовжують вести облік своєї основної діяльності, обов'язок ведення обліку окремої новоствореної діяльності, покладається на обраного учасника – оператора спільної діяльності, який обов'язково має бути платником податку. Таким чином, предметом обліку простого товариства виступає новостворена діяльність – діяльність простого товариства.

Предмет обліку простого товариства (господарську діяльність взаємозв'язків на перспективу) складають об'єкти обліку (майно, джерела їх утворення, постійні взаємозв'язки). В.Г. Швец [12, с. 31–32] під об'єктами обліку розуміє конкретний засіб (майно), джерело його утворення та їх рух у процесі відтворення. Вважаємо, що постійні взаємозв'язки також формують об'єкт обліку. Саме внаслідок здійснення постійних взаємозв'язків у процесі організації та функціонування простого товариства відбувається формування сукупності її об'єктів, що забезпечують господарську діяльність простого товариства (господарські засоби (майно), джерела утворення майна). Господарські процеси та операції виступають передумовами виникнення об'єктів джерел утворення майна. Водночас постійні взаємозв'язки забезпечують можливість здійснення господарських процесів, тому формують об'єкт обліку, який одночасно відноситься і до об'єктів, що забезпечують господарську діяльність простого товариства, і до об'єктів, що її утворюють.

Основою всієї господарської діяльності виступають господарські процеси. У контексті здійснення спільної діяльності без створення юридичної особи з об'єднанням внесків саме господарські процеси: придбання, виробництво, реалізація – можуть виступати складовою мети (підсвідома основна мета – отримання прибутку). Прикладом може бути виникнення в одного суб'єкта, потенційного учасника спільної діяльності, бажання здійснювати виробни-

цтво певного виду продукції, однак бар'єром є відсутність ліцензії. Інший суб'єкт має ліцензію, але у зв'язку з неконкурентоспроможністю не отримує бажаного фінансового результату. За умови досягнення згоди між обома потенційними учасниками сторони об'єднуються на підставі договору простого товариства з метою виготовлення певного продукту та підвищення конкурентних позицій, що за умови налагодженості, ймовірно, сприятиме отриманню прибутку. При цьому здійснення спільної діяльності буде можливим лише за умови, що учасник, який має ліцензію, є платником податків, адже саме він повинен бути оператором спільної діяльності.

Здійснення господарських процесів зумовлює виникнення постійних взаємозв'язків (в т.ч. взаємних зобов'язань між учасниками простого товариства), тобто господарських операцій, які водночас виступають і об'єктами обліку, що утворюють господарську діяльність, і об'єктами обліку, що забезпечують господарську діяльність простого товариства. У результаті здійснення визначених процесів виникають витрати та доходи, які при вирахуванні їх співвідношення формують фінансовий результат.

На етапі зародження простого товариства єдиним джерелом формування майна є внески, які здійснюють учасники договору, пізніше в результаті придбання, виробництва, реалізації, шляхом здійснення постійних взаємозв'язків утворюються нові об'єкти обліку, що формують майно підприємства. Господарські процеси та результати їх здійснення через постійні взаємозв'язки та процес здійснення внесків виступають передумовами (основними чинниками) формування джерел утворення майна. Джерела утворення майна, своєю чергою, поділяються на власні та залучені. До власних джерел утворення майна простого товариства відносяться: нерозподілений прибуток (непокритий збиток), додатковий капітал, резервний капітал. При здійсненні діяльності простого товариства не виникає такого джерела, як статутний капітал, адже просте товариство не є юридичною особою.

За своєю сутністю процес формування внесків товариства наближений до процесу формування майна підприємства, що складає статутний капітал, однак під час формування майна простого товариства не використовуються рахунки 40 «Статутний капітал» та 46 «Неоплачений капітал», внески відображаються оператором як дебіторська заборгованість. До залучених джерел утворення майна простого товариства відноситься поточна та довгострокова дебіторська заборгованість.

У результаті вищенаведених процедур формується майно підприємства, тобто господарські засоби, які поділяються на оборотні та необоротні. До оборотних господарських засобів включаються виробничі запаси, готова продукція, грошові кошти, короткострокова дебіторська заборгованість тощо. До необоротних – основні засоби, нематеріальні активи, інші необоротні матеріальні активи, довгострокова дебіторська заборгованість.

Унікальним об'єктом обліку простого товариства, що відрізняє його від інших господарських товариств, є внесок у спільну діяльність. Правильність його ідентифікації, оцінки та облікового відображення на етапі зародження товариства впливає на здійснення діяльності простого товариства в подальшому, на етапах зростання і стабілізації, зменшує ймовірність настання дострокового розірвання договору, що прирівнюється до настання етапу занепаду. Особливого значення при здійсненні бухгалтерського обліку простого товариства набуває фінансовий

результат як об'єкт обліку, зокрема, формування доходів і витрат. За умови ефективного здійснення діяльності правильність визначення та розподілу доходів і прибутку між учасниками відповідно до понесених ними витрат та частки у внесеному майні регулюється договором простого товариства.

С.В. Свірко [10, с. 253] зазначив, що під предметом організації бухгалтерського обліку варто розуміти сам бухгалтерський облік. Погоджуємось з таким твердженням і в нашому випадку вважаємо, що предметом організації бухгалтерського обліку є бухгалтерський облік простого товариства, який розглядають у площині забезпечення процесу його ефективного та раціонального ведення, тому він не вичерпується одним лише обліковим процесом, а охоплює й людську діяльність, яка безпосередньо впливає на обліковий процес. Відповідно, обліковий процес і людська діяльність, що має вплив на нього, виступають об'єктами організації бухгалтерського обліку, які слід розглядати в комплексі.

Ефективність людської діяльності особливо роль відіграє на етапі створення простого товариства, адже діяльність простого товариства є особливою і вимагає належної уваги учасників. Обраний оператор простого товариства повинен одразу зорієнтувати свою роботу так, щоб не виникло плутанини між обліковим процесом спільної діяльності та основної діяльності. Для цього рекомендується первинні документи, які виступають найбільшим інформаційним джерелом, розмежовувати шляхом введення позначень: облік основної діяльності – ОД, облік спільної діяльності – СД. Оскільки оператор спільної діяльності веде облік двох суб'єктів одночасно, він повинен забезпечити створення двох окремих поточних рахунків, двох кас, із метою організації ефективного здійснення грошових операцій під час ведення обліку простого товариства.

У процесі організації бухгалтерського обліку кожна виготовлена продукція або надана послуга повинна ідентифікуватися – бути оціненою в грошовому вимірнику та відокремленою від інших видів продукції, послуг. Ця вимога зумовлює необхідність створення номенклатури простого товариства, закріпленої преїскурантом, складові частини якого і будуть відображатися в первинних документах під час реалізації.

Цікавим є питання обрання форми організації бухгалтерського обліку. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] їх встановлено чотири, однак як вони співвідносяться з організацією обліку простого товариства, досі залишається відкритим питанням. Форми організації бухгалтерського обліку для простого товариства жодним нормативним документом не регламентовано, однак і обмежень також не встановлено.

Враховуючи виявлені в ході дослідження особливості простого товариства, вважаємо, що жодна з форм прямо не співвідноситься з організацією бухгалтерського обліку простого товариства. Пояснимо: форми у вигляді користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємця, що здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи та ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторської фірмою, на нашу думку, не можуть бути формами організації бухгалтерського обліку простого товариства з таких причин:

– договір простого товариства реєструється в податковій інспекції оператором спільної діяльності, на якого покладено обов'язок не лише ведення

обліку (бухгалтерського, податкового), але й ведення спільних справ товариства, виступати представником простого товариства, правоскладання та підпису документів. Звідси слідує, що оператором не може бути третя особа;

– при обранні однієї з досліджуваних форм організації бухгалтерського обліку укладається цивільно-правовий договір, істотною умовою договору простого товариства є фіксація учасника – оператора спільної діяльності в договорі простого товариства. Договір визнається введеним у дію після його підписання та реєстрації. Вступати у відносини з третіми особами товариство може лише після укладання, затвердження та реєстрації договору.

Облік такої діяльності має низку особливостей, зокрема в частині прямого впливу функціонування товариства на ведення обліку. Ведення обліку простого товариства напряму залежить від правомірності здійснення діяльності, тому учасник, який веде облік, найчастіше організовує й діяльність товариства, він повинен бути обізнаним у всіх тонкощах діяльності і у зв'язку з постійним здійсненням спільного контролю над діяльністю товариства бути готовим надати повну розгорнуту відповідь на поставлені іншими учасниками питання та пред'явити повний пакет необхідної документації іншим учасникам спільної діяльності за першим запитом [6].

Висновки. У результаті дослідження організації бухгалтерського обліку діяльності простого товариства виявлено, що предметом організації бухгалтерського обліку є бухгалтерський облік простого товариства, який розглядають у площині забезпечення процесу його ефективного та раціонального ведення, тому не вичерпується одним лише обліковим процесом, а охоплює й людську діяльність, яка безпосередньо впливає на обліковий процес. Обліковий процес і людська діяльність, що має вплив на нього, виступають об'єктами організації бухгалтерського обліку, які слід розглядати в комплексі.

У процесі дослідження форм організації бухгалтерського обліку встановлено, що жодна з форм прямо не співвідноситься з формою організації бухгалтерського обліку простого товариства. На законодавчому рівні прямі заборони щодо форм ведення обліку простого товариства відсутні, тому вважаємо, що забезпеченню здійснення спільного контролю над спільною діяльністю сприятиме формування змішаних бухгалтерських служб на чолі з головним бухгалтером, який повинен бути представником оператора спільної діяльності платника податку. Такий варіант забезпечить участь усіх учасників в обліко-

вому процесі, що сприятиме оперативності передачі даних та здійсненню достовірного контролю.

Документообіг у простому товаристві ідентичний документообігу звичайних підприємств, єдине, що задля уникнення плутанини рекомендується позначати документи наступними позначеннями: СД – спільна діяльність, ОД – основна діяльність.

Оскільки порядок організації обліку простого товариства не регулюється договором простого товариства, а діяльність простого товариства – це окрема діяльність, необхідним є складання облікової політики простого товариства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
2. Бабич В.В. Деякі питання бухгалтерського обліку спільної діяльності без створення юридичної особи за договором простого товариства / В.В. Бабич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vuzlib.com.ua.
3. Батіщева Н.В. Проблеми визначення спільної діяльності для її відображення в бухгалтерському та податковому обліку / Н.В. Батіщева // Бухгалтерський облік та аудит. – 2009. – № 11. – С. 38–49.
4. Організація бухгалтерського обліку: [підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська; вид. 4-те, доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2005. – 528 с.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф. Голов. – К.: МІМ; Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
6. Камінська Т.Г. Облік і контроль кругообороту капіталу: [монографія] / Т.Г. Камінська. – Житомир: Рута, 2013. – 448 с.
7. Лавриненко А.Р. Развитие методик учета и аудита совместной деятельности по договорам простого товарищества / А.Р. Лавриненко. – Новополюк: ПГУ, 2010. – 184 с.
8. Привалова Н. Аспекти організації бухгалтерського обліку спільної діяльності без створення юридичної особи / Н. Привалова // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 164–167.
9. Привалова Н.Є. Необхідність організації бухгалтерського обліку в учасників спільної діяльності без створення юридичної особи / Н.Є. Привалова // Міжнародна наук.-практ. конф. «Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціокультурному просторі сучасного бізнесу» (12–13 травня 2011 р.). – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 82–85.
10. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: [навч. посіб.] / С.В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2003. – 380 с.
11. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: [підручник] / В. Сопко, В. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.
12. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / В.Г. Швець; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 535 с.

УДК 657

Шипіна С.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

Статтю присвячено порівняльному аналізу розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за МСФЗ у різних країнах світу. Доведено необхідність для вітчизняних підприємств застосування міжнародних стандартів фінансової звітності, оскільки вони надають максимально можливу гармонізацію різних стандартів бухгалтерського обліку та облікових політик країн. Сформульовано переваги складання фінансових звітів за міжнародними стандартами.

Ключові слова: Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), фінансова звітність, фінансові результати, уніфікація, інформація, звіт про прибутки і збитки.

Шипина С.Б. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Статья посвящена сравнительному анализу раскрытия информации о финансовых результатах в финансовой отчетности по МСФО в различных странах мира. Доказана необходимость применения для отечественных предприятий международных стандартов финансовой отчетности, так как они предоставляют максимально возможную гармонизацию различных стандартов бухгалтерского учета и учетных политик стран. Сформулированы преимущества составления финансовых отчетов по международным стандартам.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), финансовая отчетность, финансовые результаты, унификация, информация, отчет о прибылях и убытках.

Shypina S.B. FOREIGN EXPERIENCE OF INFORMATION DISCLOSURE ABOUT FINANCIAL RESULTS IN FINANCIAL REPORTS ACCORDING TO IFRS

The article is devoted to the comparative analysis of information disclosure on financial performance in financial reporting under IFRS in different countries of the world. The proven need for domestic enterprises to apply international financial reporting standards as they provide the greatest possible harmonization of different accounting standards and accounting policies of the countries. Articulates the advantages of the preparation of financial reports according to international standards

Keywords: international financial reporting standards (IFRS), financial reporting, financial results, harmonization, information, statement of profit and loss.

Постановка проблеми. Глобальні зміни у світовій економіці стали визначальним фактором розробки та впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), які використовуються як основа при розробці та впровадженні національних стандартів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці, які досліджували ці питання, зокрема С.Ф. Голов [1], Н.М. Малюга [2], В.М. Пархоменко [3] та ін., досліджують переважно проблеми, що виникають у процесі впровадження МСФЗ на окремих підприємствах і надають рекомендації щодо їх імплементації у ширшому масштабі.

Значна кількість вітчизняних підприємств уже складають звітність відповідно до вимог МСФЗ. Однак цей процес повинен стати системнішим і професійнішим.

Мета статті полягає у визначенні особливостей упровадження МСФЗ на підприємствах України та місця і значення звіту про фінансові результати в системі фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід України до сталого економічного розвитку, її інтеграція до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасної практики взаємодії держави і бізнесу, а також бізнесу і суспільства, які б дали змогу посилити взаємну відповідальність учасників суспільного життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку [4].

Д.М. Трачова та Л.А. Сахно вважають: «Незаперечний факт, що для залучення інвестицій у вітчизняну економіку потрібно підвищувати прозорість

українського бізнесу, у тому числі впроваджуючи стандарти, зрозумілі західним інвесторам. Необхідність складати фінансову звітність за міжнародними стандартами виникає в першу чергу у підприємств, що працюють з іноземними банками й інвесторами. Такі компанії можуть розраховувати на зниження процентної ставки під час залучення фінансування з-за кордону, оскільки інвестор у цьому випадку здатний об'єктивно оцінити ризики, що закладаються в ставку по кредиту» [5].

Тенденції сучасної національної політики у сфері економіки, спрямовані на пошук шляхів та безпосередню реалізацію інтеграційних процесів у рамках світового економічного простору, зумовлюють необхідність більш детального дослідження вітчизняними науковцями зарубіжного досвіду розкриття інформації про фінансові результати у звіті про прибутки та збитки як однієї зі складових фінансової звітності суб'єктів господарювання з метою подальшої стандартизації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, її інтеграції із зарубіжними системами. За сучасних умов розвитку міжнародних систем бухгалтерського обліку та фінансової звітності така спрямованість дій є характерною для інтеграційних процесів у світовому просторі.

Отже, традиційно вітчизняними науковцями звітність розглядається як один з елементів методу бухгалтерського обліку поряд із документацією, інвентаризацією, оцінкою, калькуляцією, рахунками, подвійним записом і балансом. Проте чимало дослідників не поділяють такого підходу. Зокрема, Д. Панков наголошує на пріоритетності звітності над облі-

ком [6, с. 37], а П. Хомин підкреслює, що «звітність є самостійною системою подання даних, необхідних для інформаційного забезпечення менеджменту і в жодному разі не може вважатись складовим елементом (прийомом) бухгалтерського обліку» [7, с. 14].

Н. Чебанова і Т. Чупир під фінансовою звітністю розуміють «документи, що містять інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, про рух грошових коштів підприємства за звітний період» [8, с. 10].

Натомість Н. Ткаченко характеризує фінансову (бухгалтерську) звітність як сукупність форм звітності, складених на основі даних обліку з метою одержання користувачем узагальненої інформації про підприємство [9, с. 822].

Деякі вітчизняні науковці при визначенні поняття «фінансова звітність» стоять на позиції формального підходу, закріпленого Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» і Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО), згідно з яким «фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період» [10].

Фінансова звітність підприємств різних країн має певні відмінності, зумовлені соціальними, економічними та політичними чинниками. Відмінності у підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнювали аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку міжнародної торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків.

Для забезпечення гармонізації фінансової звітності 29 червня 1973 р. було створено Комітет із Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку на основі угоди професійних організацій бухгалтерів Австралії, Великобританії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, США, Франції та Японії. За роки діяльності Комітету було видано більше 40 міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Аналіз зарубіжної практики складання фінансової звітності показав, що на відміну від вимог національного законодавства щодо складу обов'язкових форм фінансової звітності у низці країн її структура має або дещо спрощений вигляд, або, навпаки, розширений. Таким чином, до складу обов'язкових елементів фінансової звітності включають:

- баланс (Великобританія, Італія, Естонія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Росія, США, Франція, Швейцарія, Азербайджан, Ізраїль, Китай);
- звіт про прибутки і збитки (Великобританія, Італія, Естонія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Росія, США, Франція, Швейцарія, Азербайджан, Ізраїль, Китай);
- звіт про рух грошових коштів (Азербайджан, Великобританія, Італія, Польща, Португалія, Росія, США);
- пояснювальна записка (Великобританія, Італія, Нідерланди, Португалія, Росія);
- операційний звіт (Італія);
- звіт внутрішніх аудиторів (Італія);
- звіт про рух (зміни) капіталу (Італія, Росія, Азербайджан);
- звіт президента компанії (Італія);
- звіт ради директорів (Італія, Польща);
- аудиторські висновки (Італія, Португалія, Росія, Ізраїль);
- примітки до річного звіту (Естонія, Люксембург, Німеччина, Франція, Швейцарія, Азербайджан);
- звіт директорів (Нідерланди);

- звіт про нерозподілений прибуток (США);
- звіт про акціонерний капітал (США);
- консолідована звітність (Великобританія, Португалія);
- звіт про рух фондів (Швейцарія);
- звіт про розрахунок оподаткованого прибутку (Ізраїль);
- звіт про інфляційну індексацію (Ізраїль);
- звіт про транспортні витрати (Ізраїль);
- звіт про основні фонди і розрахунок амортизації (Ізраїль);
- звіт про зміни у фінансовому становищі (Китай);
- звіт директорів та аудиторів (Люксембург).

Таким чином, проведений аналіз національних систем бухгалтерського обліку та фінансової звітності різних країн дає змогу зробити висновок про існування суттєвих відмінностей в обсязі та змісті фінансової інформації, що підлягає обов'язковому розкриттю, відповідній структурі фінансових звітів.

Цікавим є підхід до змісту фінансової звітності у Великобританії. У Положенні про принципи фінансової звітності, аналогічно до Концептуальних основ підготовки та представлення фінансової звітності в системі МСФЗ, виділяються різні типи фінансової інформації, яка надається зовнішнім користувачам. Виділені такі категорії фінансової інформації:

- а) фінансова звітність спеціального призначення (special purpose financial reports) – фінансова інформація, що надається суб'єктами господарювання у формі, необхідній зовнішнім користувачам, які мають на це право (наприклад, звіти для регулюючих органів, податкових органів, банківських установ);
- б) фінансова звітність загального призначення (general purpose financial reports) – фінансова інформація, що надається підприємствами для задоволення потреб широкого кола зовнішніх користувачів і включає:

- фінансові звіти загального призначення (general purpose financial statements) – річні, проміжні й інші фінансові звіти (основні фінансові звіти і примітки (пояснення) до них) – фінансова звітність у вузькому розумінні;
- інші типи фінансової звітності загального призначення (other types of general purpose financial reports) – наприклад звіти директорів, звернення голови правління, операційні і фінансові огляди, аналіз даних за попередні періоди, листи до акціонерів тощо;

в) інша фінансова інформація (other financial information) – фінансова інформація, яка не розкривається безпосередньо компанією (інформація аналітиків, публікації в пресі).

Згідно з вимогами Закону про компанії, фінансова звітність у Великобританії повинна містити: баланс; звіт про прибутки і збитки; примітки до звітності [11, с. 123].

Згідно з МСФЗ (IAS) 1 «Представлення фінансової звітності», повний перелік форм фінансової звітності включає:

- звіт про фінансовий стан станом на кінець періоду;
- звіт про сукупний дохід за період;
- звіт про зміни капіталу за період;
- звіт про рух грошових коштів за період;
- примітки, в яких викладено основні положення облікової політики, а також наведено додаткові пояснення;
- звіт про фінансовий стан станом на початок самого раннього порівняльного періоду, в якому компанія почала застосовувати облікову політику ретроспективно, або підготувала новий ретроспективний

звіт за позиціями своєї фінансової звітності, або коли вона рекласифікувала позиції в своїй фінансовій звітності [12].

Рада з МСФЗ прийняла рішення щодо назви нового звіту «Звіт про сукупний дохід». Даний термін використовується для загального визначення змін у власному капіталі підприємства протягом періоду в результаті операцій, подій та обставин, окрім тих, які мали місце в результаті операцій із власниками, які діяли в рамках своїх повноважень як власники. Компаніям надається право вибору або представляти всі прибутки та збитки, визнані за період, як частину загального звіту про сукупний дохід, або в окремому звіті.

Зазначимо, що стосовно термінології Рада з МСФЗ визнала назви «Звіт про прибутки та збитки» та «Звіт про доходи та витрати» аналогічними за значенням та взаємозамінними; рішення було прийнято на користь назви «Звіт про прибутки та збитки» як такої, що широко використовується.

Якщо компанією прийнято рішення щодо представлення звіту про прибутки та збитки, то він є невід'ємною складовою частиною повного річного комплексу фінансової звітності і надається безпосередньо перед звітом про сукупний дохід.

Варто зауважити, що між вимогами до складання звітності про фінансові результати за Міжнародними та Національним стандартами існують певні відмінності. Розбіжності, які виникають на практиці, призводять до неможливості порівняння звітності, що складається відповідно до вимог різних нормативних документів. На сьогодні на рівні законодавства визначено перелік суб'єктів господарювання, які зобов'язані складати звітність за міжнародними стандартами.

Згідно зі змінами, внесеними до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» у 2012 р., визначено, що публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за Міжнародними стандартами, фінансової звітності (МСФЗ) [7]. Прозорість і відкритість фінансової звітності за МСФЗ показує реальний стан справ у компанії, її інвестиційну привабливість. Такі зміни позитивно вплинули на інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств, але негативно позначилися на нормативному забезпеченні українського законодавства.

На сьогодні вирішити питання про переведення фінансової звітності на Міжнародні стандарти можна двома методами: трансформувати бухгалтерську звітність, складену відповідно до П(С)БО, на звітність, яка відповідає стандартам МСФЗ. При цьому на основі даних звітності за П(С)БО формуються дані, скориговані на величину відмінностей в обліку і звітності відповідно до МСФЗ; другий метод – це ведення обліку паралельно з Національними стандартами бухгалтерського обліку відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Відповідно, чим більш подібні правила обліку і звітності відповідно до П(С)БО до обліку за МСФЗ, тим менше коригувань необхідно буде здійснити під час трансформації звітності.

Головним фінансовим звітом для вітчизняних підприємств є «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід), де відображаються прибутки та збитки, адже саме він давав змогу оцінити діяльність підприємства, аналізуючи розмір досягнутого прибутку і його зміни.

Міжнародним стандартом також передбачено складання Звіту про фінансові результати, але звітна форма, встановлена МСФЗ (IAS) 1 «Подання фінансових звітів», має іншу назву – «Звіт про прибутки і збитки».

МСФЗ (IAS) 1 «Подання фінансових звітів» не регламентує стандартної форми Звіту, кожне підприємство самостійно обирає форму та перелік статей.

Проте МСФЗ 1 визначає мінімальний перелік статей, які мають бути відображені безпосередньо у «Звіті про прибутки і збитки»:

- Дохід;
- Результати (прибуток або збиток) операційної діяльності;
- Фінансові результати;
- Частка прибутку або збитку асоційованих компаній або спільних підприємств, які обліковуються методом участі в капіталі;
- Витрати на податок на прибуток;
- Прибутки або збитки від звичайної діяльності;
- Надзвичайні (екстраординарні) статті;
- Частка меншості;
- Чистий прибуток або збиток.

Слід зазначити, що це не вичерпний перелік рядків «Звіту про прибутки та збитки». У ньому можуть бути наведені додаткові статті, заголовки та проміжні підсумки, якщо цього вимагають інші МСФЗ або це необхідно для правдивого відображення діяльності підприємства. Наприклад, МСФЗ 33 «Прибуток на акцію» передбачає, що підприємства, звичайні акції яких відкрито продаються та купуються (або підприємства, які перебувають у процесі викупу таких акцій), мають обов'язково наводити у «Звіті про прибутки та збитки» показники, які відображають прибуток, що припадає на одну звичайну акцію.

МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів» пропонується два способи подання у «Звіті про прибутки та збитки» інформації про витрати залежно від потреб аналізу витрат із застосуванням двох альтернативних класифікацій: перша класифікація базується на характері витрат, друга – на функції витрат на підприємстві.

При застосуванні першого способу, який називають методом характеру витрат, у «Звіті про прибутки та збитки» витрати об'єднуються лише за характером (наприклад, витрати матеріалів, витрати на амортизацію, витрати на оплату праці та ін.) і не перерозподіляються згідно з їх функціями на підприємстві.

При застосуванні другого способу подання інформації про витрати у Звіті про прибутки та збитки, який називають методом функції витрат або «собівартість реалізованої продукції», витрати класифікуються відповідно до їх функцій, як частка собівартості реалізації, збуту або адміністративної діяльності.

Слід зазначити, що в більшості країн світу «Звіт про фінансові результати» має назву «Звіт про прибутки та збитки». Також істотною відмінністю є те, що відсутня типова форма Звіту, встановлюється лише перелік статей, які обов'язково повинні бути відображені.

Наприклад, у Німеччині встановлено два типи форматів Звіту, дозволені німецьким бухгалтерським законодавством. Формат за типом витрат традиційний у цій країні і використовується частіше. Особливістю німецької практики – якщо компанія вибрала метод оцінки матеріально-товарних запасів по методу прямих витрат, то може це зробити, тільки використовуючи функціональний формат, різниця результатів між методами прямих витрат і повного поглинання витрат для матеріально-товарних запасів може бути відбита в експлуатаційних витратах. При застосуванні двох форматів з'являються дещо інші

відмінності між розподілом загальної собівартості, тому німецькі звіти про доходи важко порівнювати один з одним, за винятком тих, в основі яких лежить єдиний міжнародний підхід.

Деякі особливості має «Звіт про прибутки та збитки» у Швеції. Професійне бухгалтерське співтовариство Швеції вважає, що «шведська податкова система залізною хваткою, як ніде більше у світі, тримає за горло фінансові звітні документи». З іншого боку, ринок довгострокового позикового капіталу вимагає економічно обґрунтованих бухгалтерських звітів, що спираються на кращі зразки світової практики.

У системі бухгалтерії, що ґрунтується на податкових законах, прибуток до сплати податку не досягає і 20%, яку отримують компанії, що застосовують міжнародну прийнятну систему обліку. З іншого боку, підготовка бухгалтерських звітних документів на основі міжнародної прийнятої системи обліку приводить до підвищення вимог зобов'язань по сплаті податку у відповідній пропорції.

Шведські бухгалтери вирішили це протиріччя, розробивши особливу форму, яка дає змогу ефективно розділити звіт про надходження на дві частини:

1) до рядка «Прибуток до розподілу» звіт про надходження відповідає міжнародній системі обліку;

2) у розділі «Розподіл» звіту про надходження показуються відмінності між прибутком, обчисленим по міжнародно прийнятій системі обліку, і тій, яка виходить у результаті застосування податкового підходу. Подвійне внесення даних закінчується відповідним коректуванням неоподатковуваних податком резервів, показаним у балансовому звіті між активами і пасивами.

Таким чином, необхідність показати прибуток відповідно до міжнародно прийнятої системи обліку забезпечується введенням показника «Прибуток до сплати податку». Проте після «Розподілу» остаточний показник «Прибуток до сплати податку» представляється на основі податкових вимог.

Ця форма представлення бухгалтерських звітних документів, розроблена ще в 60-ті роки минулого сторіччя і узаконена потім в Законі «Про бухгалтерську справу» 1975 р., стала прикладом, якому потім послідували інші скандинавські країни. Вона дає змогу шведським компаніям, з одного боку, забезпечувати високий рівень представлення інформації, а з іншого – відповідати податковим законам.

Стосовно порядку побудови зазначеного звіту, необхідно зазначити, що в різних країнах світу він має певні об'єктивні відмінності, зумовлені особливостями в економічному, соціальному та політичному устроях, не є виключенням і пострадянські держави. Все це ускладнює управління суб'єктами господарювання в умовах розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності.

Крім фінансової звітності, компанії можуть надавати фінансові огляди з характеристикою фінансових результатів діяльності, фінансового стану, а також факторів невизначеності, які потрібно враховувати під час формування фінансової звітності (зміни умов господарювання та їх наслідки, джерела фінансування, розкриття інформації про інші ресурси компанії).

Можна стверджувати, що в цілому з уведенням в Україні Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» відбувалося максимальне наближення до норм МСФЗ (IAS/IFRS) в частині змісту фінансової звітності.

Висновки. Гармонізація фінансової звітності відповідно до вимог Європейського Союзу зростає і є досить актуальною в наш час, оскільки Україна бажає найближчим часом стати членом ЄС. Українські підприємства складають фінансову звітність за уніфікованими формами, передбаченими відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Використання уніфікованих форм звітності призводить до того, що металургійний комбінат, сільськогосподарське підприємство, страхова компанія тощо надають звітність, яка не забезпечує прозорість інформації для власників (акціонерів) та інших користувачів звітності. Всі суб'єкти господарської діяльності повинні застосовувати єдині принципи оцінки та визнання елементів звітності, але обсяг інформації, яка підлягає розкриттю, повинна визначатися винятково потребами користувачів. На законодавчому рівні слід встановити передбачені Директивами ЄС мінімальні вимоги до складу фінансової звітності суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: Зміни та поширення / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8–9. – С. 43–52.
2. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи: автореф. дис. ... д.е.н.: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Н.М. Малюга. – К., 2006. – 36 с.
3. Пархоменко В. Финансовая отчетность по международным стандартам / В. Пархоменко // Вестник налоговой службы Украины. – 2012. – № 11.
4. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svb.org.ua/>.
5. Трачова Д.М., Сахно Л.А. Перехід на Міжнародні стандарти обліку і звітності: проблеми і перспективи / Д.М. Трачова, Л.А. Сахно // Публікація студ. УДК 657.4:657.633; Таврійський державний агротехнічний університет.
6. Панков Д.А. Финансовый кризис и бухгалтерский учет: взгляд Беларуси / Д.А. Панков // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 1 (13). – С. 31–48.
7. Хомин П. Облікове забезпечення звітності про фінансові результати має бути методологічно обґрунтованим / П. Хомин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 6. – С. 9–15.
8. Чебанова Н.В. Финансовая звітність підприємств: [навчальний посібник] / Н.В. Чебанова, Т.Я. Чупир, Ю.А. Василенко. – Харків: Фактор, 2006. – 444 с.
9. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: [підручник] / Н.М. Ткаченко; 3-є вид., доп. і перероб. – К.: Алерта, 2008. – 926 с.
10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Соловьева О.В. Международная практика учета и отчетности: [учебник] / О.В. Соловьева. – М.: ИНФА-М, 2004. – 332 с.
12. IFRS in your pocket. Deloitte Touche Tohmatsu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iasplus.com/dttdpubs/pocket2010.pdf.

УДК 657.1

Шмигель О.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

Яковець Т.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА: НОВІ РЕАЛІЇ

У статті підлягають розгляду питання щодо визначення прибутку підприємства для оподаткування, враховуючи різниці. Здійснено аналіз останніх змін Податкового кодексу в контексті оподаткування прибутку, оцінено повноту уніфікації бухгалтерського та податкового обліку та наслідки зникнення останнього із законодавчого простору.

Ключові слова: прибуток, витрати, бухгалтерський облік, різниці, податок на прибуток.

Шмигель О.Е., Яковець Т.А. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ: НОВЫЕ РЕАЛИИ

В статье подлежит рассмотрению вопрос об определении прибыли предприятия для налогообложения, учитывая различия. Осуществлен анализ последних изменений Налогового кодекса в контексте налогообложения прибыли, оценена полнота унификации бухгалтерского и налогового учета и последствия исчезновения последнего из законодательного пространства.

Ключевые слова: прибыль, расходы, бухгалтерский учет, различия, налог на прибыль.

Shmyhel O.Y., Yakovets T.A. INCOME TAX OF ENTERPRISE: NEW REALITIES

In the publication it is considered the question of the definition of company profits for taxation, taking into consideration the difference. The analysis of recent changes to the Tax Code in the context of tax income is made, it is estimated completeness of unification of accounting and taxation and the consequences of the disappearance of the last of the legal space.

Keywords: income, expenses, accounting, differences, income tax.

Постановка проблеми. Прибуток – основний показник, який узагальнює результати фінансово-господарської діяльності підприємства та є важливим інформаційним сигналом для ухвалення управлінських рішень. Тотальні реформи економіки в Україні спричинили потребу в удосконаленні системи обліку, яка трансформується відповідно до вимог Міжнародних стандартів і викликів вітчизняної економіки. Втім, реформування спричинило виникнення суперечностей між даними бухгалтерської та податкової звітності, а також у методах розрахунку прибутку відповідно до запроваджених Національних стандартів з обліку та Податкового кодексу. Цей факт підтверджує необхідність пошуку сучасних підходів до побудови бухгалтерського обліку з метою зниження трудових витрат бухгалтерів і його оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну кількість наукових праць присвячено питанню організації і методики ведення бухгалтерського обліку згідно з положеннями Податкового кодексу. Вивчаючи висновки та пропозиції дослідників із проблем оподаткування прибутку, необхідно звернути увагу на розробки А. Савченко та Н. Москалюк у частині обґрунтування двох методів оподаткування: динамічної моделі регресивного оподаткування та інвестиційного податкового кредиту [1, с. 27]; І. Швець та О. Следь щодо розробки динамічної моделі оподаткування прибутку підприємства із застосуванням гнучкої ставки, розмір якої регулюється залежно від результатів діяльності [2, с. 63]; З. Варналія, Д. Серебрянського, К. Швабій, А. Скрипник щодо пільгового оподаткування прибутку для податкового стимулювання розвитку суб'єктів господарювання в умовах подолання кризових явищ в економіці [3, с. 23].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що чіткість, досто-

вірність та оперативність відображення операцій оподаткування є запорукою ефективної діяльності підприємств, особливо зважаючи на досить жорстку систему фінансових санкцій за недотримання податкового законодавства при веденні обліку відповідних податків і зборів. Про уніфікацію податкового та бухгалтерського обліку говорять уже багато років. Ще з 1 квітня 2011 р., коли набув чинності III розділ «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України, поняття «податковий облік» із метою визначення оподатковуваного прибутку зникло із законодавства України. Нині існує дискусія і серед науковців щодо необхідності згаданого виду обліку та його повної уніфікації з бухгалтерським. Ліквідація податкового обліку не призведе до скасування цілої низки обмежень витрат підприємств із метою визначення оподатковуваного прибутку. Обмеження були, є і завжди будуть. Причому не тільки в Україні, а й у всіх країнах світу. Зважаючи на цей факт, необхідним є поглиблення дослідження питань оподаткування прибутку, враховуючи різниці та їх вплив на довершення процесу поширення на них лише ідеології бухгалтерського обліку.

Мета статті полягає у дослідженні формування фінансового результату в цілях оподаткування, враховуючи різниці за нових законодавчих змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Деякі фахівці з фіскальних органів вважають, що перехід на визначення собівартості за правилами бухгалтерського обліку не призведе до втрат бюджету. З ухваленням кодексу фахівці контролюючих органів змушені були освоювати бухгалтерський облік. Постає сприятливий ґрунт для подальшої уніфікації підходів до визначення фінансового результату діяльності підприємства і його оподатковуваного прибутку.

Єдині методологічні підходи до визначення бухгалтерського та податкового прибутку дають можливість скоротити трудовитрати персоналу підприємств на складання податкової звітності та трудовитрати контролюючих органів на перевірку цієї звітності. Крім того, зменшуються видатки на розроблення програмного забезпечення для ведення обліку. Звітність стала прозорішою і зрозумілішою як для цілей керівників і власників бізнесу, так і для цілей державних органів.

Сума прибутку підприємства залежить від таких основних факторів, як обсяг виробництва і реалізації продукції, ефективність використання основних засобів, виробничих запасів, грошових надходжень і нематеріальних активів, які впливають на рівень витрат підприємства. Крім того, на формування прибутку підприємств впливають нормативно-правове регулювання порядку визначення собівартості продукції, оподаткування діяльності підприємства та ін. Відповідно до чинного законодавства, розрізняють обліковий і податковий прибуток (збиток) підприємства.

Обліковий прибуток є сумою прибутку до оподаткування, яка визначена у фінансовому обліку та відображена у звітах про фінансові результати підприємства за звітний період. За період незалежності України існували різноманітні тенденції щодо концепції оподаткування прибутку (табл. 1).

Деякий час суми облікового та податкового прибутку відрізнялись одна від одної через відмінності у методиках їх обчислення. Виникали ситуації, коли відповідно до даних податкової звітності підприємство одержало прибуток і мало перераховувати до бюджету податок на прибуток, а у фінансовій звітності (за даними бухгалтерського обліку) за певний звітний період зафіксовано збиток. Найчастіше різниці між двома видами обліку виникали тоді, коли деякі доходи або витрати, згідно з податковим законодавством, не враховувались під час визначення податкового прибутку, але обов'язково включались у розрахунок прибутку у фінансовій звітності.

З 1 січня 2015 р. вступив в дію Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» (далі – Закон № 71-VIII).

Законом № 71-VIII подано розділ III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України

в новій редакції та окреслено розрахунок об'єкта оподаткування податком на прибуток на підставі даних бухгалтерського обліку шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності, на різниці, які збільшують або зменшують фінансовий результат до оподаткування, відповідно до положень розділу III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу, а саме: амортизації необоротних активів; резервів (забезпечень); обмежень окремих видів витрат та преференцій тощо. При цьому для платників із річним доходом до 20 млн. грн. надано можливість визначати об'єкт оподаткування податком на прибуток на підставі даних бухгалтерського обліку без проведення коригувань. Окрім того, з урахуванням положень даного Закону [5]:

1. скасовано низку обмежень по врахуванню витрат (скасовуються обмеження витрат на: навчання, маркетинг, рекламу, відрядження та ін.);

2. встановлено єдиний термін подання річної податкової декларації з податку на прибуток – до 01 червня наступного календарного року замість 01 березня;

3. підвищено з 10 до 20 млн. грн. максимальний розмір річного доходу для платників, які не повинні сплачувати щомісячні авансові внески з податку на прибуток;

4. штрафні санкції за наслідками перевірок податкових декларацій із податку на прибуток за 2015 р. не застосовуються;

5. звільнено платників від сплати авансового внеску;

6. встановлено для суб'єктів, що здійснюють букмекерську діяльність, діяльність із випуску та проведення лотерей, азартних ігор, додаткові ставки податку на прибуток у розмірі 10 та 18%.

У цілому введені даним Законом зміни у частині реформування податку на прибуток сприятимуть спрощенню форм податкової звітності з цього податку, зменшенню витрат ресурсів платниками податків на формування такої звітності. Проте по факту з 2015 р. взагалі скасовується поняття «податковий облік» для податку на прибуток, а весь облік базується лише за нормами бухгалтерського обліку (згідно з Національними чи Міжнародними стандартами в бухгалтерському обліку та звітності), що прямо визначено п. 134.1.1 ПК України.

Таблиця 1

Оподаткування прибутку підприємства в Україні [4, с. 37]

Періоди	Нормативний документ	Об'єкт оподаткування	Ставка
1991 р.	Закон УРСР «Про систему оподаткування» від 25.06.1991р.	Прибуток	35%
1992 р.	ЗУ «Про оподаткування доходів підприємств та організацій» від 21.02.1992 р.	Валовий дохід	18%
1993 р. (I квартал)	Декрет КМУ «Про податок на прибуток підприємств та організацій» від 26.12.1992 р.	Прибуток	30%
1993 р. (II квартал)	ЗУ «Про оподаткування доходів підприємств та організацій» від 21.02.1992 р.	Валовий дохід	30%
1995 р.	ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР	Прибуток = виручка від реалізації – собівартість	30%
1997 р.	ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР	Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація	30%
2004 р.	ЗУ «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку»» від 24.12.2002 р. № 349-IV	Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація	25%
З 01.04.2011 р. З 01.01.2012 р. З 01.01.2013 р. З 01.01.2014 р. З 01.01.2015 р. З 01.01.2016 р.	ПКУ від 02.12.2010р. № 2755-VI, із змінами та доповненнями	Прибуток = доходи звітного періоду – собівартість – ін. витрати звітного податкового періоду	23% 21% 19% 18% 18%

При цьому той же п. 134.1.1 ПК України встановлює, що для великих платників податку на прибуток (річний обсяг за минулий рік за вирахуванням ПДВ більше 20 млн. грн.) встановлюється необхідність ще розраховувати так звані «податкові коригування» та на відповідні суми коригувати свій бухгалтерський фінансовий результат із метою оподаткування. Якщо глобально оцінити сутність цих коригувань, то ми побачимо, що вони фактично зводяться до того, що великі платники податку на прибуток просто будуть змушені виконувати ті самі коригування, які вони і так робили відносно бухгалтерського прибутку до 01.01.2015 р. Наприклад, великі платники коригують фінансовий результат на іншу (податкову) амортизацію, на штрафи по податках та по розрахунках тощо.

Отже, дуже укрупнено зміни, що відбулись, можна описати таким чином: невеликі підприємства з 01.01.2015 р. сплачуватимуть податок прибуток із суми бухгалтерського прибутку, а великі – фактично за тих самих правил, що і були до 01.01.2015 р. (щоправда, дещо змінених процедурно). Чим же з 01.01.2015 р. відрізняється об'єкт податку на прибуток для невеликих підприємств? Дамо короткий перелік витрат, які до 01.01.2015 р. обмежувались (насамперед згідно зі статтями 139-142 попередньої редакції ПК України), а з 2015 р. можуть бути повноцінно включені у витрати:

- організація та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг та відпочинку, придбання та розповсюдження подарунків (п. 139.1.1 попередньої редакції ПК України);

- витрати на утримання органів управління об'єднань платників податку, включаючи утримання материнських компаній, які є окремими юридичними особами (п. 139.1.7 попередньої редакції ПК України);

- суми штрафів та/або неустойки чи пені за рішенням сторін договору або за рішенням відповідних державних органів, суду, які підлягають сплаті платником податку (п. 139.1.11 попередньої редакції ПК України);

- витрати у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) із консалтингу, маркетингу, реклами в обсязі, що перевищує 4% доходу (виручки) від реалізації продукції за рік, що передуватиме звітному (п. 139.1.13 попередньої редакції ПК України);

- витрати у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з інжинірингу у обсязі, що перевищує 5% митної вартості обладнання, імпортованого згідно з відповідним контрактом (п. 139.1.14 попередньої редакції ПК України);

- витрати на забезпечення робітників спеціальним одягом, питною водою, тощо можна робити без «оглядок» на різні з цих питань переліки Кабміну (п. 140.1.1 попередньої редакції ПК України);

- витрати на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників можна робити без оглядки на обов'язковість (п.140.1.3 попередньої редакції ПК України);

- до складу витрат включаються будь-які витрати, пов'язані з нарахуванням процентів за борговими зобов'язаннями – без обмежень, раніше встановлених ст. 140 попередньої редакції ПК України у випадку позичення у нерезидентів;

- амортизація основних фондів нараховується за правилами бухгалтерського обліку, а не податкового, як раніше встановлювали статті 144–148 попередньої редакції ПК України;

- попередня редакція п.153.4 та п. 153.8 ПК України встановлювала цілу низку обмежень для опо-

даткування операцій із борговими вимогами та цінними паперами, відповідно, які наразі відмінні для оподаткування – слід оподатковувати фінансовий результат по бухгалтерському обліку цих операцій;

- попередня редакція п. 153.13 ПК України встановлювала цілу низку специфічних вимог для оподаткування діяльності, що здійснюється за договорами управління майном (платник податку, який отримував майно на підставі договору управління (управитель), повинен був вести окремо від власного облік доходів та витрат у розрізі кожного договору управління). Наразі це правило не діє, проте воно нічим не замінено. Аналогічно – про оподаткування спільної діяльності (п. 153.14 попередньої редакції ПК України);

- раніше стара редакція ПК України не передбачала права платника на витрати по резервах дебіторської заборгованості (а також по дебіторській заборгованості, списаній без судових суперечок), резерви та забезпечення відпусток та інших виплат робітникам. Наразі ж ці витрати ПК України не обмежені;

- немає в новій редакції ПК України обмеження на витрати ремонтів основних фондів на рівні 10% балансової вартості основних фондів на початок року.

Окремо слід розглянути, які саме коригування слід виконувати великим підприємствам для приведення свого об'єкту до законодавчо визначеного рівня (ст. 138 нової редакції ПК України):

- п.п. 138.1 та 138.2 фактично зобов'язують платника коригувати свій фінансовий результат, замінюючи нарахування амортизації та списання основних фондів, що вибувають, за правилами бухгалтерського обліку на аналогічні показники, які рахуються за правилами, схожими на податковий облік цих операцій до 01.01.2015 р. При цьому порядок розрахунку «податкової» амортизації з 01.01.2015 р. встановлюється в п. 138.3 ПК України;

- забезпечення для відшкодування наступних (майбутніх) витрат (п. 139.1 ПК України) – ці бухгалтерські витрати фактично виймаються з податкових витрат;

- резерв сумнівних боргів (п. 139.2 ПК України) – як і раніше, ці витрати слід вираховувати з витрат до оподаткування, причому як у частині нарахування резервів, так і при списанні без судового узгодження;

- резерви банків та небанківських фінансових установ (п. 139.2 ПК України) – докладно не розглядаємо;

- на суму нарахованих доходів від участі в капіталі інших платників податку на прибуток підприємств та у вигляді дивідендів, які підлягають виплаті на його користь від інших платників цього податку (п. 140.4.1 ПК України);

- на суму від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років. (п. 140.4.2 ПК України) – цією нормою фактично лише формалізується право платника перенести збитки минулих років;

- на суму перевищення звичайних цін над договірною (контрактною) вартістю реалізованих товарів (робіт, послуг) при здійсненні контрольованих операцій у випадках, визначених ст. 39 ПК України (п. 140.5.1 ПК України);

- на суму перевищення договірної (контрактної) вартості придбаних товарів (робіт, послуг) над звичайною ціною при здійсненні контрольованих операцій у випадках, визначених ст. 39 цього Кодексу (п. 140.5.2 ПК України);

- на суму втрат від інвестицій в асоційовані, дочірні та спільні підприємства, розрахованих за

методом участі в капіталі або методом пропорційної консолідації (п. 140.5.3 ПК України);

– на суму нарахованих роялті за певних обставин (п.п. 140.5.5-140.5.7 ПК України);

– платники податку окремо визначають загальний фінансовий результат за операціями з продажу або іншого відчуження цінних паперів (ЦП) звітного періоду ((п.п. 141.2.3-141.2.5 ПК України). Якщо платником податку отримано позитивний фінансовий результат від операцій із ЦП, то його сума збільшує фінансовий результат до оподаткування. Якщо за результатами звітного періоду отримано від'ємний фінансовий результат від операцій із ЦП, сума такого від'ємного значення зменшує фінансовий результат від операцій із ЦП наступних податкових (звітних) періодів.

Також із метою належного адміністрування податку на прибуток затверджена нова форма податкової декларації з податку на прибуток підприємств передбачає:

- уніфікацію форм податкової звітності з податку на прибуток підприємств – замість чотирьох окремих декларацій складається одна;

- просту та логічну структуру декларації, що дасть змогу платнику визначати свої податкові зобов'язання з мінімальними витратами часу;

- значне скорочення кількості додатків до декларації – з 14 до 9;

- наявність нового додатка РІ (різниця), в якому згруповані всі різниці, на які збільшується (зменшується) фінансовий результат, передбачені Кодексом із посиленням на відповідні норми.

Нова форма податкової звітності сприятиме зменшенню платниками часу на її ведення і формування, оскільки основні її показники заповнюються на підставі показників фінансової звітності.

Висновки. Нині в Україні здійснюється процес реформування системи бухгалтерського обліку, зокрема наближення національної системи до міжнародних стандартів. Його основна мета – створити умови для безпосереднього застосування МСФЗ для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності українськими підприємствами. З ухваленням Податкового кодексу, в якому розрахунок оподаткованого прибутку здійснюється

за даними бухгалтерського обліку із застосуванням методу нарахувань, Україна поступово поглиблює рівень інтеграції національної системи бухгалтерського обліку в європейську та світові системи. Це створило передумови розрахунку оподаткованого прибутку із застосуванням різниць, що є основою в багатьох країнах світу та Європи.

Насамперед нововведенням подолано існування податкового обліку поряд із системою бухгалтерського обліку, які роблять вразливим до помилок розрахунок податку на прибуток та створюють негативні наслідки для економіки країни. Формування фінансового результату для фінансової та податкової звітності передбачає формування доходів і витрат для цілей оподаткування в системі бухгалтерського обліку України з урахуванням обмежень, передбачених для цього Податковим кодексом.

Звичайно, не можна заперечити, що з внесенням зміни до ПКУ бухгалтерський та податковий обліки в багатьох моментах стали майже ідентичними. Втім, не спростовуючи позитивний результат від нововведень Кодексу, проблемне коло питань залишається ще досить широким. Саме це обумовлює необхідність у подальшому дослідженні та усуненні проблем оподаткування прибутку як основного елементу ефективного функціонування підприємств і економіки країни загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савченко А. Податок на прибуток підприємств як інструмент інвестиційної політики держави / А. Савченко, Н. Москалюк // Економіка України. – 2003. – № 3. – С. 22–28.
2. Швець І. Застосування регресивного оподаткування прибутку для стимулювання технічного оновлення виробництва / І. Швець, О. Следь // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 58–66.
3. Скрипник А.В. Оцінка фіскальної ефективності пільгового оподаткування прибутку підприємств / А.В. Скрипник, Д.М. Сербрянський // Економіка України – 2006. – № 7. – С. 13–27.
4. Мілевська О.М. Бухгалтерський і податковий облік податку на прибуток / О.М. Мілевська, А.О. Піхотіна // Економічні науки. – 2012. – № 9 (33). – С. 37–42.
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 657.9

Шостаківська Н.М.*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя***Ратинський В.В.***асистент кафедри обліку і аудиту
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

РОБОЧИЙ ЧАС ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ

У статті на основі економічного аналізу розглядаються питання існуючого обліку і контролю робочого часу у промисловому секторі економіки України. Відсутність даних про фактичні витрати хвилин і годин зміни не дають змоги своєчасно й ефективно впливати на зниження втрат робочого часу, слідкувати за динамікою трудових затрат на виробництво продукції, тому увагу звернуто на особливості документального відображення використання робочого часу. Надано пропозиції щодо покращання обліку і контролю над його економією та ефективним використанням як основного виробничого потенціалу, як фактора виробництва.

Ключові слова: економія часу, облік, контроль, методи вивчення, витрати робочого часу, облік робочого часу, надурочні роботи, табель обліку.

Шостаковская Н.М., Ратынский В.В. РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ КАК ОБЪЕКТ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ

В статье на основе экономического анализа рассматриваются вопросы существующего учета и контроля рабочего времени в промышленном секторе экономики Украины. Отсутствие данных о фактических затратах минут и часов смены не позволяют своевременно и эффективно влиять на снижение потерь рабочего времени, следить за динамикой трудовых затрат на производство продукции, поэтому особое внимание обращено на особенности документального отражения использования рабочего времени. Даны предложения по улучшению учета и контроля над его экономией и эффективным использованием как основного производственного потенциала, как фактора производства.

Ключевые слова: экономия времени, учет, контроль, методы изучения, затраты рабочего времени, учет рабочего времени, сверхурочные работы, табель учета.

Shostakivska N.M., Ratynsky V.V. WORKING TIME AS THE OBJECT OF ACCOUNTING AND CONTROL

The article is based on economic analysis addresses the existing accounting and control of work in the industrial sector of Ukraine. The lack of data on actual expenditures minutes and hours changes do not allow timely and effective impact on reducing the loss of working time, follow the dynamics of labor costs for production. Therefore, the article special attention is paid to the peculiarities of the documentary display of working time and give suggestions for improvement of accounting and control of its economy and efficient use as the primary productive capacity, as a factor of production.

Keywords: time savings, accounting, control, methods of study, the cost of work, time tracking, overtime work timesheet.

Постановка проблеми. Наша країна має значні ресурси, у тому числі й трудові, але за будь-яких умов принцип економії повинен бути в центрі уваги держави і власників суб'єктів господарювання. Всі існуючі види економії, які виникають у суспільстві, знаходять своє відображення та узагальнений вираз в економії робочого часу. У поняття економії часу закладено також усіякі непродуктивні, некорисні затрати робочого часу, тому, безперечно, кількісний вимір і облік робочого часу відіграють першочергову роль під час планування виробництва, виробничих завдань, вивченні в економії затрат праці, а також у додержанні принципу розподілу оплати праці по її кількості й якості. Відсутність у сучасних умовах у суб'єктів господарювання належної організації про використання робочого часу і непродуктивних його втратах не дає змоги ефективно на них впливати.

На основі проведеного аналізу зарубіжного досвіду нами запропоновано низку заходів по покращанню обліку і контролю використання робочого часу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі в бухгалтерських розрахунках, калькуляціях собівартості продукції відсутні дані, які безпосередньо були б пов'язані з використанням робочого часу. Водночас під час аналізу цих витрат виявляється, що вони в багатьох випадках залежать від затрат робочого часу.

Детальний аналіз викриває і так звані сховані втрати робочого часу. До них слід віднести: браковану продукцію, виправлення дефектів, наявність

робіт, що не відповідають кваліфікації виконавців, збільшення витрат часу порівняно з нормативами, перевищення затрат робочого часу проти показників передових робітників і т. п. Це викликає збільшення затрат робочого часу на виготовлення одиниці продукції і в підсумку негативно впливає на продуктивність праці і собівартість продукції. Часто на один і той же виріб, який виготовляється різними підприємствами, трудові витрати робочого часу не відповідають контролю та аналізу рівня трудових затрат.

Сьогодні в Україні та зарубіжних країнах застосовуються багато методів вивчення використання робочого часу. З їх допомогою можна одержати дані і показники, які характеризують із певною мірою точність використання робочого часу у виробництві. Водночас вони дають можливість обліковувати втрати робочого часу на протязі тільки певного періоду, тому не можуть характеризувати дійсну величину витрат і тим більше виявляти резерви росту продуктивності праці. До того ж підприємства не мають можливостей для систематичного вивчення затрат робочого часу цими методами (хронометраж, фотографія робочого часу тощо). Тільки систематичний і комплексний облік витрат і причин їх виникнення забезпечують умови для зменшення розмірів втраченого робочого часу. На основі одержаних даних можна розробляти і впроваджувати заходи по вдосконаленню організації виробництва, використання устаткування.

На протязі багатьох років в економічній літературі часто піднімається питання про необхідність використання у практиці планування та складання звітності по праці балансів робочого часу. За таких умов він просто неспроможний повною мірою виконувати функції кількісного вивчення і мобілізації резервів росту продуктивності праці [4, с. 56].

Початкові форми узагальнення робочого часу в бухгалтерському обліку наразі існують у розрахунково-платіжних (розрахункових) відомостях, в яких відображають і навіть частково узагальнюють показники робочого часу. Водночас, на нашу думку, існуюча система узагальнення робочого часу у цих облікових регістрах недосконала і неповна.

Для вирішення даного завдання необхідно вдосконалити існуючий облік робочого часу, який використовує дані статистичного та оперативнотехнічного обліку. Передусім необхідно розробити чітку кваліфікацію втрат робочого часу з виділенням причин і винних осіб. У зв'язку з цим необхідно внести доповнення і зміни в Закон України від 24.03.1995 р. «Про оплату праці».

Класифікація витрат робочого часу наведена в багатьох підручниках, навчальних посібниках ще старих видань, а в сучасних виданнях це питання майже ніким не піднімається. З того, що ми маємо на сьогоднішній день, можна зробити висновок, що незважаючи на свої зовнішні відмінності, вони відрізняються одна від одної лише своєю деталізацією або інтеграцією, на ділі не мають суттєвої різниці, вносять тим самим плутанину в саму класифікацію, не завжди зрозумілі робітникам, не вказують причини виникнення втрат та винних осіб.

У цьому відношенні заслуговує досвід США, Німеччини та інших зарубіжних країн, де у звітності і первинній обліковій документації прийнято розділяти втрати робочого часу залежно від причин і винуватців їх виникнення, що має велике значення для підтримки на високому рівні трудової та виробничотехнічної дисципліни [2, с. 439]. Це пояснюється тим, що як внутрішньозмінні так і цілоденні втрати робочого часу мають дуже часто спільні причини і винуватців. Втрати і непродуктивні затрати робочого часу в розрізі причин і винуватців їх виникнення пропонуються розділити на такі групи: неявка з дозволу адміністрації, плинність кадрів, хвороби, порушення трудової дисципліни, незабезпеченість працівників роботою, непродуктивна робота.

Ми пропонуємо номінальний фонд робочого часу (календарний фонд за мінусом вихідних і святкових днів) розділити на такі складники: чергові і додаткові відпустки по навчанню, вагітність, неявка у зв'язку з виконанням військових, громадських обов'язків, внутрішні перерви, передбаченні законом, скорочення тривалості робочого дня для неповнолітніх, резервують затрати робочого часу, простої, які викликані хворобами, за технічних причин, неявка з дозволу адміністрації, внутрішньозмінні витрати і нераціональні затрати робочого часу (відхилення від запроєктованих технологічних процесів, виправлення браку), а також плинність кадрів.

Корисно використаний час робітників включає в себе такі складники: час на підготовку і обслуговування робочого місця, регламентований відпочинок і природні потреби, оперативний час роботи, як основний, так і допоміжний.

Нерезервують затрати робочого часу підлягають табельному обліку, оскільки вони можуть тривати від кількох хвилин до кількох днів. Вони за своєю природою, безумовно, не залежать від

господарської діяльності підприємства і носять об'єктивний характер. Відповідно, затрати цього часу мають підлягати детальному плануванню і прогнозуванню, а табельний облік його повинен дати відповідь, наскільки якісно було здійснене планування, тобто облік у цьому випадку визначає ці затрати не з метою їх скорочення, а з метою контролю якості їх планування [6, с. 94].

Резервують затрати робочого часу – цілоденні втрати, внутрішньозмінні простої і нераціональні затрати робочого часу, як правило, не плануються. Однак деякі з них, на нашу думку, слід планувати (хвороби, неявки з дозволу адміністрації), так як вони мають місце на підприємстві і не завжди залежать від виробничої діяльності. Водночас підприємства шляхом проведення первинних профілактичних заходів можуть впливати на їх скорочення. Відносно таких втрат робочого часу, як прогул, простої, то вони, звичайно, не можуть підлягати ніякому плануванню.

Щодо втрат робочого часу всередині зміни і непродуктивних затрат, існують різні думки що до їх планування. Деякі економісти відзначають, що немає необхідності планування внутрішньозмінних витрат. У звітних балансах у результаті незадоволеної організації їх обліку вони практично відсутні. Прогресивний, мобілізуючий характер плану визначає недопустимість щодо планування різного роду втрат, зокрема і робочого часу.

Такий підхід переконливий. Однак зовсім по-іншому виглядає ситуація, коли маємо на увазі необхідність зниження таких витрат. Усім добре відомо, що показники, які не плануються і не прогноуються, аналізуються, як правило, вкрай погано. Необхідно використати кращі показники, які досягнуті по кожній позиції на своєму підприємстві або рекомендовані науково-дослідними профільними інститутами. Ці показники можна переконливо рахувати критерієм величини резервів.

Для практичного вирішення цього питання необхідно детально вивчити структуру резервують затрат робочого часу, охарактеризувати їх динаміку, кожен вид окремо, повноту і реальність обліку.

Запропонована кваліфікація потребує поєднання обліку як внутрішньозмінних, так і цілоденних втрат робочого часу, так як перші обліковуються систематично, а другі – періодично. В обліку робочого часу необхідно розглядати можливість обліку кожного виду втрат робочого часу відповідно до запропонованої кваліфікації.

Наразі практично приділяється увага такому явищу, як плинність кадрів, не вивчена його соціально-економічна основа внаслідок відсутності інформації про причини виникнення і збитках, які від цього несуть підприємства і економіка країн у цілому. Втрати робочого часу, викликані плинністю кадрів, у практиці господарської діяльності підприємства взагалі не підлягають ніякому обліку. Їх можна облікувати за допомогою табелів для виявлення причин звільнення. Втрати робочого часу, викликані хворобами, порушенням трудової дисципліни у вигляді цілоденних прогулів, відлучення із роботи, можна з успіхом облікувати за допомогою табелів. Результати в подальшому необхідно аналізувати, що теж, як ми можемо констатувати, у сьогоднішніх виробничих умовах не робиться.

Перераховані види втрат обліковуються за допомогою табелю табельником, майстром цеху, бригадиром. Метою цих заходів є посилення контрольних функцій обліку за виявленням і усуненням непро-

дуктивних затрат робочого часу, дотриманням дисципліни праці [3, с. 144].

Найбільш значним з усіх видів втрат робочого часу є втрати, які виникли через незабезпеченість робітників роботою, непродуктивність роботи, а також відхилення від проєктивних технологічних процесів. По тривалості вони бувають від декількох хвилин до декількох змін. Цілозмінні втрати відбуваються нечасто і обліковуються за допомогою табелів. Більшість втрат виникають під час зміни. Крім того, до 70% їх складають втрати до 30 хвилин, тобто саме ті, яким цехова адміністрація не приділяє зовсім ніякої уваги [5, с. 46].

Підприємства, як правило, не зацікавлені вести такий облік і показувати у звітності фактичні розміри втрат, оскільки вони здебільшого залежать від виробничої діяльності самого підприємства і викликані причинами організаційно-технічного характеру. Навіть простої, які оплачуються, досить часто документально не оформлюються, а в кінцевому підсумку зводяться до виконання робіт у понадурочний час і оплачуються за підвищеними тарифними ставками, що негативно впливає на планомірне і цільове використання фонду оплати праці. Часто понадурочні роботи виконуються у вихідні і святкові дні.

Робітники, своєю чергою, теж не зацікавлені у фіксації втрат робочого часу незначної тривалості, які виникають у середині зміни, оскільки згідно з трудовим законодавством вони оплаті не підлягають. У Законі України «Про оплату праці» і в Положенні (стандартах) бухгалтерського обліку передбачається, що необхідно фіксувати втрати робочого часу, тобто складати простийні листи або відомості на кожен випадок починаючи з п'яти хвилин, а на конвєрних лініях – з однієї хвилини. Фактично майже на всіх підприємствах простийні листи складають тільки за умови їх оплати. Водночас документальне оформлення будь-якого випадку просто збільшило б кількість первинних документів і затрат часу на їх складання, є несуттєвими і може бути вирішене хоча б із застосуванням нагромаджувальних документів щодо обліку простоїв. Набагато складніше вирішення питання організації цього обліку.

У таблиці обліку використання робочого часу поряд із регламентованим робочим часом, часом на понадурочні роботи, винаходами і використанням робочого часу значної тривалості відмічаються частіше простої внаслідок несправності устаткування згідно з простийними листами, залишення робочого часу з дозволу адміністрації. Інші види втрат і непродуктивних затрат робочого часу, а правило, в таблиці не обліковуються [1, с. 255].

На нашу думку, в умовах бригадної форми організації праці в документах по обліку виробітку доцільно передбачити можливість ведення обліку цих видів втрат бригадиром або іншим членом бригади. При-

пущення того, що ця робота відволікає робітників і знижує їх продуктивність безпідставна, адже в період незайнятості (простою) у робітника достатньо часу для його оформлення. Питання в тому, як зацікавити бригадира, робітника вести цей облік із зазначенням причин та винних. Вважаємо, що необхідно оплачувати втрати робочого часу згідно з існуючим положенням, тобто у розмірі 50% або 2/3 тарифної ставки робітника, але тільки по сумарному часі всіх простоїв, що виникли протягом зміни, а не залежно від тривалості кожного простою, як це роблять у даний час. Так, наприклад, робітником за зміну зафіксовані простої тривалості 5, 11, 7, 8, 10, 16, 3 хвилини, усього 60 хвилин. Годинна тарифна ставка робітника складає 18 грн., простій оплачується у розмірі 2/3 тарифної ставки, звідси оплата за простій становить у зміну 12 грн., $(60/60 \cdot 18 \cdot 2/3)$. Водночас можливі приписки робітниками простоїв практично виключені. Виконуючи норму виробітку і скорочуючи свій робочий день у результаті штучного знищення простоїв, робітник сам вказував би на необхідність перегляду норм виробітку; компенсувати простої приписками теж невігодно, оскільки вони оплачуються у розмірі неповної тарифної ставки.

Висновки. Всі методи обліку і використання робочого часу на протязі зміни (фотографія, самофотографія робочого часу, моментні спостереження) дають змогу з необхідною повнотою визначити фактичну структуру використання робочого часу. Водночас, як показала практика, всі вони мають значні недоліки: фотографія громіздка і трудомістка; моментні спостереження не дають повної й об'єктивної інформації про використання робочого часу; самофотографії характерні елементи суб'єктивізму, тобто робітник не завжди фіксує втрати робочого часу, які виникли з його вини. Табельний облік зовсім не відображає внутрішньозмінні простої.

Запропонована нами система обліку робочого часу посилює в цілому контрольну функцію обліку за затратами праці, сприяє росту продуктивності праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка підприємства: [посібник] / За ред. П.С. Харіва. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 450 с.
2. Економіка підприємства: [підручник] / За ред. С.Ф. Покропивного; вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2005 – 528 с.
3. Остап'юк М.Я., Яцишин Н.З. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / М.Я. Остап'юк, Н.З. Яцишин – Тернопіль: Вид-во Європейського університету, 2008. – 268 с.
4. Історія бухгалтерського обліку: [навч. посіб.] / М.Я. Остап'юк, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків; 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2009. – 278 с.
5. Остап'юк М.Я., Кілочко Ю.В. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [навч. посіб.] / М.Я. Остап'юк, Ю.В. Кілочко. – Тернопіль: СинтезПоліграф, 2007. – 214 с.
6. Чайковський В.Ф. Економічна історія світу і України: [навч. посіб.] / В.Ф. Чайковський. – Тернопіль: Лілея, 1997. – 184 с.

УДК 637.53.67:55

Шутка С.Є.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного лісотехнічного університету України***Клим Н.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного лісотехнічного університету України*

ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ І ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК

У статті досліджено теоретичні та методичні основи обліку експортних операцій підприємств. Розглянуто порядок бухгалтерського обліку операцій з експорту, визначено його основні завдання та наведено відображення експортних операцій у податковому обліку, правильність їх оподаткування та відповідність чинному законодавству.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експортні операції, бухгалтерський облік, податковий облік, валютний курс, курсові різниці.

Шутка С.Э., Клым Н.М. ЭКСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ

В статье исследованы теоретические и методические основы учета экспортных операций предприятий. Рассмотрен порядок бухгалтерского учета операций по экспорту, определены его основные задания и приведено отражение экспортных операций в налоговом учете, правильность их налогообложения и соответствие действующему законодательству.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспортные операции, бухгалтерский учет, налоговый учет, валютный курс, курсовые разницы.

Shutka S.E., Klym N.M. EXPORT OPERATIONS: BOOK-KEEPING AND TAX ACCOUNT

The important constituent of successful work for business entities that carry on foreign economic activity is an account of export operations. In the article to research theoretical and methodical bases of account of export operations of enterprises. The order of record-keeping of operations is considered from an export, certainly his basic tasks and reflection over of export operations are brought in the fiscal accounting, rightness of their taxation and accordance to the current legislation.

Keywords: foreign economic activity, export of operation, record-keeping, fiscal accounting, rate of exchange, exchange rate differences.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання зовнішньоекономічна діяльність є найважливішим елементом розвитку господарської діяльності підприємств та організацій України. Головним завданням підприємств-експортерів є вміння успішно господарювати в конкурентному середовищі, пристосування до нових торговельних стратегій. Рівень успішності виконання цього завдання визначається ефективністю здійснення експортних операцій через відповідні показники економічної діяльності, тому своєчасну, достовірну й об'єктивну інформацію про експортні операції надає бухгалтерський облік.

Ще одним із найбільш актуальних є питання відображення експортних операцій у податковому обліку, а реформування економічних відносин у зв'язку із прийняттям Податкового кодексу деякою мірою зменшило невідповідності податкового законодавства нормативно-правовим актам, які регламентують бухгалтерський облік.

Неузгодженість бухгалтерського і податкового законодавства з питань зовнішньоекономічної діяльності викликає багато проблем із відображення експортних операцій у бухгалтерському і податковому обліку, що й обумовило актуальність і науково-практичне значення проведеного дослідження, а також вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленням проблемних питань з обліку експортних операцій займалися такі вчені, як: Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, Г.М. Дроздова, І.В. Жиглей, Ю.А. Кузьмінський, Ю.М. Лисенков, Л.І. Лук'яненко, М.Р. Лучко, О.В. Небильцова, М.Я. Остап'юк та ін. Результати їх досліджень, теоретичні та практичні розробки щодо обліку експортних операцій зводяться до вивчення питань теорії

обліку експортних операцій підприємства, здебільшого висвітлюють загально-методичні засади обліку та фінансової звітності згідно з національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) і досить часто носять дискусійний характер. Водночас низка питань практики обліку експортних операцій недостатньо досліджена та потребує подальших наукових розробок з урахуванням сучасних умов ведення підприємницької діяльності.

Мета статті полягає у висвітленні теоретичних і практичних питань бухгалтерського та податкового обліку експортних операцій підприємства, запропонованні основних напрямів їх удосконалення, відображенні експортних операцій у зв'язку зі змінами податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів міжнародні зв'язки України з кожним роком розширюються і поглиблюються. Експортна діяльність підприємств, які функціонують в умовах вільного ринку і займаються зовнішньою торгівлею, має свою специфіку і набуває нових характерних рис, а експортні операції як одне з основних джерел іноземних інвестицій підприємства досліджуються й аналізуються за допомогою даних бухгалтерського обліку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Основним нормативним документом, що регулює порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», відповідно до якого експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [3].

При відображенні експортних операцій у бухгалтерському обліку підприємства керуються П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів». Відповідно до п. 5 П(С)БО 21, «операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції». При цьому під датою здійснення операції розуміють дату визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат [10].

Є такі варіанти здійснення експортних операцій залежно від того, яка подія відбулася першою:

- варіант 1 – оплата товарів, що експортуються, відбулася до того, як товари було відвантажено (експорт товарів на умовах передоплати);

- варіант 2 – спочатку було відвантажено товари, а оплата за товари надійшла після їх відвантаження (експорт товарів з відстроченням платежу);

- на практиці можливий варіант 3 – змішана форма розрахунків. Підприємство отримує часткову оплату за партію товарів, потім відвантажує всю партію, а частину оплати цієї партії товарів, що залишилася, отримує після відвантаження. Або спочатку відвантажує частину партії товарів, потім отримує оплату за всю партію і лише тоді завершує виконання своїх договірних зобов'язань шляхом відвантаження частини партії товарів, що залишилася. Проте облік таких операцій нічим особливим не відрізняється. До кожної з частин таких операцій «оплата частини товарів – відвантаження оплаченої частини» або «відвантаження частини товарів – оплата цієї частини» слід застосовувати загальні правила [7].

Варіант 1. Якщо перша подія – отримання оплати товарів, що експортуються, а друга подія – їх відвантаження:

- виникає кредиторська заборгованість підприємства перед нерезидентом за оплаченими, але не відвантаженими товарами. Отримання авансу відображається за кредитом субрахунку 681 «Розрахунки за авансами одержаними». Оскільки це операція в іноземній валюті, її суму необхідно перераховувати в національну валюту за курсом НБУ на дату здійснення операції, тобто на дату отримання коштів на рахунок у банку.

Зазвичай експортери відображали в обліку надходження коштів за Дт312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» та Кт 681 «Розрахунки за авансами одержаними» на всю суму авансу у валюті, що надійшла на поточний рахунок. Проте у зв'язку із запровадженням обов'язкового продажу 75% валютних надходжень на поточний рахунок експортера в іноземній валюті (обліковують на субрахунку 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті») потрапляє лише 25% отриманого авансу, а ще 75% суми після продажу з розподільчого рахунку зараховують на поточний рахунок у національній валюті (субрахунок 311 «Поточні рахунки в національній валюті»).

Однак Інструкцію № 291 доповнено новим субрахунком 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті». На ньому підприємства-експортери відображають отриману від нерезидента виручку в іноземній валюті, що підлягає обов'язковому продажу. В обліку така операція буде відображена записом:

Дт 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті»;

Кт 681 «Розрахунки за авансами одержаними» [1];

- кредиторська заборгованість, що виникла внаслідок отримання авансу за товари, вважається немонетарною статтею балансу, тому курсові різниці за нею не розраховують.

Водночас експортери визначають курсові різниці за коштами в іноземній валюті на рахунок у

банку (на дату балансу та/або на дату їх списання з рахунку) та дохід (витрати) із продажу виручки від експорту [5];

- у разі передачі нерезиденту всіх вигод і ризиків, пов'язаних із правом власності на товари, визнається дохід від реалізації.

Дохід від експорту обліковують за принципом нарахування незалежно від надходження оплати. Його визнають під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу, та за дотримання таких критеріїв:

- покупець передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;

- підприємство не здійснює надалі управління та контроль реалізованої продукції;

- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [9].

Щодо розміру доходу, то за експорту з повною передоплатою суму доходу перераховують у національну валюту за курсом НБУ на дату отримання аванс. При цьому суму часткових авансів включають до складу доходу із застосуванням валютних курсів, що діяли на дату одержання кожного авансового платежу.

В обліку дохід від експорту продукції (товарів) показують записом:

Дт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками»;

Кт 701 «Дохід від реалізації готової продукції» (Кт 702 «Дохід від реалізації товарів»).

Одночасно відображають взаємозалік заборгованостей:

Дт 681 «Розрахунки за одержаними авансами»;

Кт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» та списують на витрати вартість реалізованої продукції (товарів):

Дт 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» (902 «Собівартість реалізованих товарів»);

Кт 26 «Готова продукція» (28 «Товари») [5].

Варіант 2. Якщо перша подія – відвантаження товарів на експорт, друга подія – отримання оплати за відвантажені товари:

- у разі передачі нерезиденту всіх вигод і ризиків, пов'язаних із правом власності на товари, визнається дохід від реалізації товарів;

- щодо питання застосування курсу для визначення доходу під час експорту товарів із розрахунками в іноземній валюті, відповідно до П(С)БО 21, під час первісного визнання такі операції відображають у бухгалтерському обліку перерахуванням суми в іноземній валюті із застосуванням курсу НБУ на початок дня дати здійснення операції. Таким чином, під час відвантаження товару експортер вираховує дохід за курсом НБУ на дату реалізації, що відображається в обліку записом:

Дт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;

Кт 701 «Дохід від реалізації готової продукції» (Кт 702 «Дохід від реалізації товарів»).

Разом із визнанням доходу у витрати списують вартість реалізованої продукції (товарів):

Дт 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» (902 «Собівартість реалізованих товарів»)

Кт 26 «Готова продукція» (28 «Товари») [6];

- дебіторська заборгованість нерезидента перед підприємством вважається монетарною статтею балансу, тому вона підлягає перерахуванню на дату

балансу та дату її погашення. У разі якщо валютний курс НБУ на дату виникнення дебіторської заборгованості відрізняється від валютного курсу НБУ на дату балансу, виникає курсова різниця;

- курсові різниці, які виникають при цьому, в обліку залежно від результату відображають Дт 714 «Дохід від операційної курсової різниці» або за Кт 945 «Втрати від операційної курсової різниці»;

- граничний термін проведення розрахунків за операціями з експорту товарів складає 90 календарних днів;

- за отримання оплати експортер в обліку відображає погашення дебіторської заборгованості покупця-нерезидента залежно від варіанта обліку надходжень іноземної валюти:

- або за курсом НБУ на дату надходження виручки в іноземній валюті на розподільчий рахунок і відображають в обліку записом:

Дт 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті»;

Кт362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;

- або за курсом НБУ на дату зарахування 25% виручки на інвалютний поточний рахунок і за курсом НБУ на дату зарахування 75% проданої іноземної валюти на гривневий поточний рахунок.

Курсову різницю, що виникає на дату отримання виручки, відображають у складі інших операційних доходів або витрат [2].

Варіант 3. Змішаний варіант розрахунків.

У разі отримання від нерезидента авансових платежів в іноземній валюті частинами та відвантаження нерезиденту товарів частинами дохід від реалізації товарів визнається в сумі авансових платежів із застосуванням валютних курсів НБУ виходячи з послідовності отримання авансових платежів. Інакше кажучи, при змішаному (частковому) варіанті розрахунків наведені вище правила треба застосовувати до кожної з частин таких операцій.

Із набранням чинності Податкового кодексу України податковий облік експортних операцій кардинально змінився.

Податковий облік операцій експорту з повною передоплатою у платників податку на прибуток значною мірою нагадує бухгалтерський облік. На підставі його даних визначають фінансовий результат, керуючись яким, власне, й розраховують об'єкт обкладення податком на прибуток.

Згідно з Податковим кодексом України, не передбачено ніяких коригувань на курсові різниці, пов'язані з проведенням валютних операцій [1].

Що стосується податкового обліку операцій експорту товарів з відстроченням платежу, то податок на прибуток також розраховують на підставі даних бухгалтерського обліку.

Експорт товарів за ціною, нижчою від їх собівартості, жодних окремих податкових наслідків не спричиняє:

- по-перше, базою оподаткування буде вважатися фінансовий результат, визначений у відповідній фінансовій звітності;

- по-друге, коригувань такого фінансового результату до оподаткування на різницю між ціною ЗЕД-контракту та собівартістю експортних товарів Податковий кодекс України не передбачає.

Але якщо операції з нерезидентом підпадають під дію ст. 39 Податкового кодексу України, тоді під час розрахунку прибутку необхідно керуватися його нормами [2].

У разі експорту товарів податкові зобов'язання з ПДВ виникають на дату оформлення митної декларації, незважаючи на факт отримання від нерезидента

передоплати. Тобто дата визнання доходу від реалізації та дата виникнення податкових зобов'язань із ПДВ у разі експорту можуть не співпадати, оскільки остання чітко прив'язана саме до дати фактичного перетинання кордону, що фіксує митна декларація.

За загальним правилом операції з вивезення товарів за межі митної території України в митному режимі експорту оподатковують за нульовою ставкою, що не залежить від порядку здійснення розрахунків (на умовах повної, часткової оплати або з відстроченням платежу). Визначальним для застосування нульової ставки вважається фактичне переміщення товару через кордон [1].

Що стосується операцій з експорту товарів за ціною нижчою від їх собівартості, то база оподаткування операцій із постачання товарів не може бути нижчою за ціну їх придбання, а для самостійно виготовлених товарів (продукції) – нижчою за їх собівартість [11]

У разі експорту товарів за ціною нижче їх собівартості складають дві податкові накладні: одну – на суму договірної вартості, другу – на суму перевищення собівартості над договірною ціною.

Разом із тим, керуючись порядком складання податкової накладної, фіскальна служба висловила позицію, згідно з якою сума перевищення собівартості над договірною вартістю експортованого товару підлягає оподаткуванню за ставкою 20% [12]. На думку контролюючого органу, така сума перевищення не формує вартості експортованого товару, тому й нульова ставка до нього не застосовується [2].

Інформація про загальний обсяг операцій із вивезення товарів за кордон узагальнюється в рядку 2.1 декларації з ПДВ, до якої додають оригінали митних декларацій. А якщо під час експортування товарів використовувались електронні митні декларації, до декларації з ПДВ необхідно додати їхні оригінали також в електронній формі.

Висновки. Отже, розглянувши відображення в обліку експортних операцій можна зробити такі висновки:

- зовнішньоекономічна діяльність підприємств, невід'ємною складовою частиною якої є експортні операції, є пріоритетом формування і розвитку міжнародного бізнесу, тому потребує правильного і достовірного бухгалтерського обліку;

- що стосується відображення експортних операцій в обліку, то необхідно враховувати, яка з подій відбулася раніше: відвантаження продукції чи отримання передоплати. Якщо першою подією є отримання авансу від нерезидента, продавець не відображає одразу доходи від такої операції. Заборгованість перед контрагентом-нерезидентом не треба перераховувати на дату балансу, оскільки вона є немонетарною статтею. Дохід відобразатиметься в момент переходу до покупця права власності на товар, але за офіційним курсом гривні до іноземної валюти на дату отримання попередньої оплати. Якщо першою подією є поставка товару нерезиденту, продавець відображає дохід у розмірі вартості проданого товару за офіційним курсом гривні до іноземної валюти на цю дату;

- курсові різниці на дату погашення дебіторської заборгованості не розраховують, якщо першою подією є перерахування авансу нерезиденту. Однак отримані в подальшому імпортовані товари оприбутковують за вартістю здійсненої попередньої оплати. При цьому в разі купівлі іноземної валюти виникає різниця в курсах між ціною придбання за біржовим курсом на МВРУ та офіційним курсом НБУ. Якщо першою подією є отримання товару від нерезидента,

то курсові різниці виникають на дату балансу та на дату оплати товарів;

- курсові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті та інших монетарних статей щодо операційної діяльності відображають у складі інших операційних доходів або витрат;

- розглянуто порядок відображення експортних операцій для цілей оподаткування ПДВ та податком на прибуток, що сформулоало більш зрозуміле, повне та однозначне розуміння процесу здійснення податкових розрахунків за основними податками під час здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Таким чином, при виході підприємств на зовнішній ринок і здійсненні експортних операцій необхідно дотримуватися такої політики, яка б давала змогу отримувати прибуток від реалізації товарів на зовнішньому ринку і задовольняла власні потреби підприємства в товарах і послугах. Питання підвищення ефективності експортної діяльності фірми необхідно розглядати комплексно із визначенням основних стратегічних орієнтирів підприємства та оцінкою його можливостей під час реалізації обраної експортної стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єфімчук О. Експорт товарів на умовах повної або часткової передоплати / О. Єфімчук // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 106. – С. 25–28.
2. Єфімчук О. Експорт товарів із відстроченням платежу / О. Єфімчук // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 106. – С. 29–31.
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. № 959-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Куриляк З. Експорт товарів із повною передоплатою: бухгалтерський та податковий облік / З. Куриляк // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 38–39. – С. 129–131.
6. Куриляк З. Експорт товарів із післяплатою: бухгалтерський та податковий облік / З. Куриляк // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 38–39. – С. 132–133.
7. Кушина О. Експорт товарів: оподаткування та бухгалтерський облік / О. Кушина // Багатогранний облік: операції у ЗЕД: зб. систематизованого законодавства; укл. О.Г. Папіріна, С.М. Дробоття. – К.: Бліц-Інформ, 2012. – Вип. 5. – С. 139–143.
8. Негоденко О. Коливання валютних курсів при експорті-імпорті товарів / О. Негоденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economist.net.ua>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджене Наказом Міністерства фінансів від 10.08.2000 р. № 193 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
11. Податковий кодекс України (від 02.12.2010 р. № 2755-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
12. Щодо порядку обкладення ПДВ операції з експорту товарів за ціною, нижчою собівартості або придбання: Лист Державної фіскальної служби від 10.08.2015 р. № 16878/6/99-99-19-03-02-15.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 17

Частина 4

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18.83
Підписано до друку 29.04.2016 р.
Замов. № 28/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.