

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 20
Частина 2

Херсон
2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організації Херсонського державного аграрного університету).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

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

Кузнєцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

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

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

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

**Рекомендовано до друку та поширенням через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 4 від 31.10.2016 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

Заверуха М.М.

ФАКТОР КОРУПЦІЇ В ПРОЦЕСАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....9

Чудак В.В.

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....12

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ.....16

Свідер О.П.

НАСЛІДКИ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ
ДЛЯ КРАЇНИ-РЕЦИПІЄНТА НА РІЗНИХ РІВНЯХ.....16

Стаканов Р.Д.

ВПЛИВ ПРИТОКУ ДОДАТКОВОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРИЙМАЮЧИХ КРАЇН.....20

Фальченко О.О.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ
ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ.....24

Шамборовський Г.О.

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІЙНОЇ АДАПТАЦІЇ ЄС
НА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....27

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Лойко С.В.

ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ.....32

Місюк М.В., Оганесян В.С.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА.....36

Ногачевський О.Ф.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ
НА ЗАСАДАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ.....41

Носань Н.С.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ45

Танащук Е.А., Степанюк З.А.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ
ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....49

Шапурова О.О.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙНІ
ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ.....52

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Марченко В.М., Галай Д.С.

ЗАСОБИ ІНТЕРНЕТ-ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....58

Мізік Ю.І., Ярошенко Н.А.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ.....61

М'ячин В.Г., Куцинська М.В.

НЕЙРОМЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД ДО КЛАСТЕРІЗАЦІЇ ГАЛУЗЕЙ
ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ64

Неткова В.М. ЛОЯЛЬНІСТЬ СПОЖИВАЧІВ: ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ТА СУЧАСНІСТЬ.....	68
Павелко В.Ю. АВІАЦІЙНЕ СТРАХУВАННЯ АЕРОПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АЕРОПОРТАХ УКРАЇНИ.....	73
Підпригора І.В., Мінка В.Ф. СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	76
Піняга Н.О. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	80
Пономарьова Ю.І. АДАПТАЦІЙНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА.....	83
Приходько І.П., Павлова Г.С., Кругла Н.В. ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК В УПРАВЛІННІ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ.....	87
Продіус Ю.І., Висоцька С.С., Коростильова О.Р. УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	91
Сергєєва О.Р. РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ.....	94
Сітковська А.О. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	98
Скригун Н.П., Семененко К.Ю., Білодідова Н.М. КОЛЬОРОВА ГАМА В ОФОРМЛЕННІ УПАКОВКИ ПИВНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЙ ЗІ СПОЖИВАЧЕМ.....	101
Слободянюк О.В., Башинська М.І., Волчков О.Є. ПУБЛІЧНЕ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	105
Хома І.Б., Блонська Н.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	109
Хрутьба Ю.С. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ХЛІБА, ХЛІБОБУЛОЧНИХ І БОРОШНЯНИХ ВИРОБІВ.....	113
Шапуров О.О. СУЧАСНІ ІННОВАЦІЇ: ФОРСАЙТ-ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЕКОФУТОРОЛОГІЯ.....	118
Шинко В.И. ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ В СФЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГРГУ ИМ. Я. КУПАЛЫ).....	120
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА.	
Сімків Л.Є. АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	124
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	
Курильців Р.М. ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО АДМІНІСТРУВАННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	128
Паляничко Н.І. ЕФЕКТИВНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У ФІНАНСОВІ АКТИВИ.....	132

**СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Рубежанська В.О. ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СУЧАСНИЙ РИНОК ПРАЦІ.....	136
Чеховська М.М. МОБІЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ.....	141

**СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ.....** 145

Каламбет (Юдіна) С.В., Пшеничний І.М. ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	145
Коваленко В.В., Белова Ю.М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ДИСБАЛАНСІВ ЕКОНОМІКИ.....	149
Салайчук О.М. ДЕТЕРМІНАНТИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ГАРАНТУВАННЯ В АВТОТРАНСПОРТНОМУ СТРАХУВАННІ.....	153
Чепурко В.О. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ЙОГО УПРАВЛІННЯ.....	157

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

Ларікова Т.В. ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	162
Петряєва З.Ф., Іващенко Г.А., Петряєв О.О. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	166
Тирінов А.В. МЕТОДОЛОГІЯ ОБЛІКОВОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ПІДПРИЄМСТВА.....	173
Шендригоренко М.Т. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ГІРНИЧОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	177
Шилко І.С. ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ЗАРАХУВАННЯ СТУДЕНТІВ У КОЛЕДЖІ ДЕРЖАВНОЇ ТА КОМУНАЛЬНОЇ ФОРМ ВЛАСНОСТІ УКРАЇНИ.....	181

**СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Мінєнкова О.В. ФОРМУВАННЯ ОЗНАКОВОГО ПРОСТОРУ МОДЕЛЮВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	185
Скалозуб В.В., Клименко И.В. ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ ВАГОНОПОТОКОВ НА ОСНОВЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ПРОЦЕДУРЫ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛИЗА.....	189

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Zaveruha M.M.

THE FACTOR OF CORRUPTION IN THE OPERATION SHADOW ECONOMY UKRAINE.....9

Chudak V.V.

THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IMPLEMENTATION OF COMPETITION POLICY.....12

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Svider A.P.

IMPLICATIONS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT
FOR RECIPIENT COUNTRIES AT DIFFERENT LEVELS.....16

Stakanov R.D.

IMPACT OF ADDITIONAL LABOUR INFLOW ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT
OF THE HOST COUNTRIES..... 20

Falchenko E.A.

RECOGNITION OF FEATURES AND MEASUREMENT
OF FINANCIAL INSTRUMENTS ACCORDING TO INTERNATIONAL STANDARDS..... 24

Shamborovskiy G.O.

MODELING OF INFLUENCE OF THE EU INSTITUTIONAL ADAPTATION
ON INCOME IN UKRAINE..... 27

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Loiko S.V.

LAND RELATIONS IN AGRICULTURE: THE ECONOMIC SUBSTANCE.....32

Misyuk M.V., Oganesyanyan V.S.

THE THEORETICAL ASPECTS ORGANIZATIONALLY ECONOMIC TO MECHANISM
OF FUNCTIONING OF MARKET OF PRODUCTS OF SHEEP BREEDING.....36

Nohachevskiy O.F.

DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY IN AGRARIAN ENTERPRISES
THROUGH FRANCHISING MODEL 41

Nosan N.S.

FEATURES APPLICATIONS AND PROSPECTS SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM
IN UKRAINE 45

Tanashchuk K.O., Stepaniuk Z.A.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES THE HEADCOUNT PREDICTION
IN THE FIELD OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES..... 49

Shapurova O.O.

THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL SPHERES OF ECONOMY
AND THE INNOVATIVE TOOLS FOR SOCIAL PROJECTS..... 52

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Marchenko V.N., Galay D.S.

TOOLS OF INTERNET PROMOTION ENTERPRISE.....58

Mizik Iu.I., Yaroshenko N.A.

METHODS OF ASSESSING AND PREDICTING THE LEVEL OF ECOLOGIC
AND ECONOMIC SECURITY FOR ELECTRICITY COMPANIES..... 61

Myachin V.G., Kutsyns'ka M.V.

THE NEURAL NETWORK APPROACH TO CLUSTERING SECTORS
OF UKRAINIAN ECONOMY BY SOURCE OF FUNDING THE ENTERPRISES
INNOVATIVE ACTIVITY..... 64

Netkova V.M.

CUSTOMER LOYALTY: EVOLUTION OF APPROACHES AND THE PRESENT..... 68



Pavelko V.U. AVIATION INSURANCE OF AIRPORT ACTIVITIES AT AIRPORTS OF UKRAINE.....	73
Pidoprigora I.V., Minka V.F. THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM FOR THE ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT.....	76
Piniaha N.O. FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF REPRODUCTION AND USE OF RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	80
Ponomarova Yu.I. ADAPTATION MODELS OF FOOD INDUSTRY DEVELOPMENT IN A VOLATILE BUSINESS ENVIRONMENT.....	83
Pryhodko I.P., Pavlova G.Y., Krugla N.V. LAND RESOURCES OF THE ENTERPRISE AS A FACTOR IN THE MANAGEMENT OF ITS FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY.....	87
Prodius Y.I., Vysoz'ka S.S., Korosteleva O.R. MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISES IN AN UNSTABLE ECONOMY.....	91
Sergeeva O.R. THE RISKS OF ENTERPRISE AS OBJECT OF MANAGEMENT.....	94
Sitkov'ska A.O. FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	98
Skrigun N.P., Semenenko K.Yu., Bilodidova N.M. COLOURS IN DESIGN OF PACKAGING BEER PRODUCTS AS A KEY WAY COMMUNICATION WITH CONSUMERS.....	101
Slobodyanyuk O.V., Bashinskay M.I., Volchkov O.Y. IPO AS A MECHANISM OF CAPITALIZATION OF COMPANIES IN UKRAINE.....	105
Khoma I.B., Blonska N.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS AND EVALUATION OF BUSINESS ACTIVITY.....	109
Khrutba Yu.S. ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC MODEL OF DISTRIBUTION OF COMMODITY AND TRANSPORT STREAM PRODUCING COMPANIES BREAD AND FLOUR PRODUCTS.....	113
Shapurov A.A. MODERN INNOVATION FORESIGHT-RESEARCH AND EKOFUTOROLOGY.....	118
Shyshko V.I. STUDY OF DEMAND FOR STUDENTS EDUCATIONAL SERVICES IN THE AREA OF ADDITIONAL EDUCATION (FOR EXAMPLE YKSUG).....	120
SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Simkiv L.Ye. ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE REGIONS OF UKRAINE.....	124
SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Kuryltsiv R.M. FORMATION OF COMPREHENSIVE APPROACH TO LAND ADMINISTRATION IN UKRAINE.....	128
Palyanychko N.I. THE EFFICIENCY OF THE LAND RESOURCES TRANSFORMATION INTO FINANCIAL ASSETS.....	132

SECTION 7**DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY,
SOCIAL ECONOMY AND POLITICS****Rubezhanskaya V.O.**THE IMPACT OF THE FACTORS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT
ON THE MODERN LABOR MARKET.....136**Chekhov'ska M.M.**

THE MOBILIZATION OF THE ECONOMY IN CONDITIONS OF ARMED AGGRESSION.....141

SECTION 8**MONEY, FINANCES AND CREDIT****Kalambet (Yudina) S.V., Pshenychnyi I.M.**INNOVATION AS A FACTOR IN INCREASING COMPETITIVENESS
OF DOMESTIC ENTERPRISES145**Kovalenko V.V., Belova Yu.M.**ENSURE THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN BANKS
UNDER STRUCTURAL IMBALANCES ECONOMY.....149**Salaichuk O.M.**DETERMINANTS OF THE FINANCIAL MECHANISM FOR GUARANTEEING
IN MOTOR INSURANCE.....153**Chepurko V.O.**EVOLUTION OF PUBLIC DEBT THEORY AND MODERN ASPECTS
ITS MANAGEMENT POLICL.....157**SECTION 9****ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Larikova T.V.**SPECIAL ASPECTS OF BUDGETARY INSTITUTIONS
NON FINANCIALS ASSETS ACCOUNTING AUTOMATING.....162**Petriaieva Z.F., Ivashchenko G.A., Petriaiev O.O.**

ANALYTICAL SUPPORT DIAGNOSIS ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY.....166

Tyrinov A.V.ACCOUNTING CLASSIFICATION METHODOLOGY OF ACCOUNTS RECEIVABLE
AT AN ENTERPRISE.....173**Shendryhorenko M.T.**PROBLEM ASPECTS OF THE INTERNAL AUDIT INDUSTRIAL STOCKS
AT THE MINING ENTERPRISES.....177**Shylko I.S.**VALUATION OF EXTERNAL FACTORS ON STATE
AND MUNICIPAL PROPERTY COLLAGES OF UKRAINE STUDENTS ADMISSION.....181**SECTION 10****MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Minenkova O.V.**FORMING THE FEATURE SPACE FOR BALANCED SCORECARD MODELING
FOR THE EVALUATION OF THE COMPANY.....185**Skalozub V.V., Klymenko I.V.**ESTIMATION AND PREDICTION OF THE PARAMETERS OF TIME SERIES
OF TRAFFIC VOLUMES BASED ON THE SPECIALIZED PROCEDURES
OF THE FRACTAL ANALYSIS.....189

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 323.21:316+342.5

Заверуха М.М.

аспірант

Львівського регіонального

інституту державного управління

Національної академії державного управління

при Президентіві України

ФАКТОР КОРУПЦІЇ В ПРОЦЕСАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості корупції як основи тіньової економіки, проаналізовано їх взаємозв'язок і доведено, що корупція і тіньова економіка – взаємообумовлені процеси, які породжують один одного. Показано, що в основі корупції лежить незбалансованість особистих і суспільних інтересів, прагнення отримати надприбутки за мінімізації витрат. Установлено, що корупція в Україні базується на монополізації політичної влади, нерозвиненості демократичних інститутів та громадських організацій.

Ключові слова: корупція, тіньова економіка, державні інститути, види корупції, ринкові механізми.

Заверуха Н.Н. ФАКТОР КОРРУПЦИИ В ПРОЦЕССАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье исследованы особенности коррупции как основы теневой экономики, проанализирована их взаимосвязь и доказано, что коррупция и теневая экономика – взаимообусловленные процессы, которые порождают друг друга. Показано, что в основе коррупции лежит несбалансированность личных и общественных интересов, а также стремление получить сверхприбыли при минимизации затрат. Установлено, что коррупция в Украине базируется на монополизации политической власти, неразвитости демократических институтов и общественных организаций.

Ключевые слова: коррупция, теневая экономика, государственные институты, виды коррупции, рыночные механизмы.

Zaveruha M.M. THE FACTOR OF CORRUPTION IN THE OPERATION SHADOW ECONOMY UKRAINE

The features of corruption as the basis of the shadow economy, and analyzes their vzayemozvyazok proved that corruption and the shadow economy – interdependent processes that give rise to each other. It is shown that corruption is at the heart of the imbalance personal and public interests, the desire to obtain profits while minimizing costs. It is established that corruption in Ukraine based on the monopolization of political power, underdeveloped democratic institutions and civil society organizations.

Keywords: corruption, shadow economy, public institutions, types of corruption market mechanisms.

Постановка проблеми. Характерною ознакою функціонування тіньової економіки України є великі масштаби корупційних процесів, які суттєво впливають на характер соціально-економічного розвитку. Як зазначається в Національній антикорупційній стратегії на 2011–2015 рр., схваленій Указом Президента України від 21 жовтня 2011 р. № 1001/2011, корупція в Україні набула ознак системного явища, яке поширює свій негативний вплив на всі сфери суспільного життя, все глибше укорінюючись у повсякденному житті як основний, швидкий та найбільш дієвий протиправний засіб вирішення питань, досягнення певних цілей. Згідно з Рішенням Ради національної безпеки й оборони України «Про Стратегію національної безпеки України» від 6 травня 2015 р., затвердженим Указом Президента України від 26 травня 2015 р. № 287/2015, поширення корупції, її укорінення в усіх сферах державного управління, корупційний тиск на бізнес – актуальна загроза національній безпеці країни.

Найбільш негативними наслідками наявності корупції для будь-якої держави є: падіння престижу публічної влади, зниження ефективності державного управління, поширення правового нігілізму, зростання вартості життя, соціальна напруженість. При цьому найбільш схильні до корупції суспільства перехідного типу, до яких належить і українське. Отже, актуальною проблемою постає розробка ефек-

тивних, науково обґрунтованих рекомендацій щодо запобігання та боротьби з корупцією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми запобігання та протидії корупції досліджувало чимало зарубіжних та вітчизняних учених. С. Роуз-Аккерман, розглядаючи наявність корупції в різних сферах життя суспільства, вперше запровадила термін «антикорупційний інституціоналізм» [1]. Н.І. Мельник визначає корупцію як соціальне явище [2]. О. Хмара зосередив свою увагу на протидії корупції з боку громадськості [3]. Разом із тим недостатньо досліджується взаємозв'язок корупції з тіньовою економікою та її вплив на соціально-економічну ситуацію загалом.

Мета статті полягає у виявленні особливостей формування та функціонування корупції як основи тіньової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз суті корупції повинен базуватися на визначенні фундаменту цього явища, який ґрунтується на інтересах. Інтереси, будучи причиною, метою і рушійною силою соціального розвитку, здійснюють вирішальний вплив на весь процес розвитку. Більше того, рівень соціального розвитку, крім зовнішніх об'єктивних умов, значною мірою визначається станом збалансування інтересів особистості і суспільства. Найважливішими особливостями інтересів є їх динамічний характер, мінливість, розвиток, при-

чому не обов'язково в прогресивному напрямі. Ще Гельвецій підкреслював, що «...своїми вадами і чеснотами люди зобов'язані винятково різним змінам, яким піддається особистий інтерес». Ця обставина зайвий раз свідчить про необхідність цілеспрямованого формування і розвитку всієї системи інтересів – особистості, суспільства і держави [4, с. 186].

Загалом, мотивом корупції виступає корислива спрямованість – прагнення отримати надприбутки за мінімізацією витрат. В основі такої поведінки лежить психологія людини як біосоціального суб'єкта суспільних відносин. Окрім того, в основі корупційної діяльності часто лежать неформальні відносини (родинні, дружні, статеві) як вираз спонтанних схильностей до взаємного спілкування, кооперації, обміну, які відповідають біологічній та соціальній сутності людини і проявляються у формі традицій і звичаїв. При цьому, як зазначав Є. Гайдар, «чиновник завжди потенційно більш криміногенний, ніж бізнесмен. Бізнесмен може збагачуватися чесно, тільки б не заважали. Чиновник може збагачуватися тільки безчесно» [5].

Корупція в різних країнах проявляється по-різному, її нерідко визначають національні, етнічні, релігійні та правові традиції, що дають змогу ті чи інші дії відносити (чи не відносити) до зловживань, підкупу або продажності. Наприклад, у деяких країнах піднести невеликий подарунок чиновнику на день народження або на свято вважається природною дією, тоді як в інших країнах факт отримання такого подарунка буде сприйматися як грубе порушення норм суспільної моралі.

Корупція – ознака, властива передусім державним органам. В основі корупції будь-якої країни лежать традиційні чинники: монополізація політичної влади, нерозвиненість демократичних інститутів і громадських організацій, традиції такого політичного устрою суспільства, в якому корупція вважається неминучою. Корупція приймає масштабні розміри там, де систематично порушується принцип підзвітності державних органів громадянам країни. Чим далі відстороняється влада від діалогу і відповідальності перед тими, ким вона керує, тим більше умов для виникнення корупції. Ступінь закритості влади й є одним із потужних факторів, що впливають на зростання корупції.

Восьмий Конгрес ООН із попередження злочинності та поведіння з правопорушниками (Гавана, 1990 р.) у Резолюції «Корупція у сфері державного управління» зазначав, що проблеми корупції носять загальний характер і їх згубний вплив відчувається в усьому світі. Аналіз боротьби з корупцією в окремих країнах показує величезний розрив між декларованими принципами рівності всіх громадян перед законом і реальною практикою притягнення до кримінальної відповідальності корупціонерів. Корупція є особливо великою загрозою для держави та суспільства в умовах становлення демократії та формування ринкових механізмів в економічних процесах.

Негативні наслідки функціонування корупції зумовлені такими чинниками:

- *економічними*: корупція негативно впливає на економічні процеси, веде до неадекватного розподілу ресурсів, створює нерівні умови для підприємницької діяльності;

- *зовнішніми*: чим більші масштаби корупції тим, більш негативним є імідж держави в очах міжнародних партнерів;

- *внутрішніми*: корупційні скандали, пов'язані зі зловживанням владою, ведуть до підриву автори-

тету уряду, дискредитації політики, яку він проводить [6, с. 165];

- *соціальними*: зниження якості соціального обслуговування і зростання соціальної нерівності; посилення організованої злочинності, зниження суспільної моралі.

По своїй суті корупція представляє собою складний комплексний феномен, коріння якого пронизують як бюрократичні, так і політичні державні інститути, і являє собою не тільки правову, а й економічну категорію. Саме економічні фактори лежать в основі виникнення та існування корупції, що діють як конкретні соціально-економічні відносини в даних просторово-часових умовах, що формують конкретне соціально-економічне середовище, в якому і проявляється корупція.

Тіньова економіка і корупція тісно взаємопов'язані. По-перше, тіньова економіка може існувати і розвиватися в значних масштабах лише в умовах корумпованості всіх систем державної влади та управління. По-друге, тіньова економіка формує корупційні відносини в усіх тих сферах політики та економіки, від яких залежить її благополучне існування. По-третє, корупція змушує тіньову економіку залишатися в тіні і вести нелегальний бізнес. По-четверте, корупція створює основу для формування нових сфер і видів тіньової економіки.

Саме з корупцією пов'язане широке поширення в Україні таких явищ, коли:

- державна політика прямо диктується приватними і корпоративними інтересами олігархічних груп;
- тіньові доходи становлять основну частину доходів практично всіх чиновників;

- нормою стало ухилення від дотримання законів у всіх сферах діяльності;

- виконавча влада активно використовує тіньові форми мобілізації доходів і стимулювання громадян, бізнесу та нижчестоящих чиновників для досягнення бажаних результатів.

Для України характерні слабкість державних інститутів і тотальна недовіра до них із боку суспільства. Інституціональний аналіз соціально-економічних процесів в Україні дає змогу стверджувати, що державні інституції відчують відповідальність насамперед перед досить вузьким колом осіб олігархічного оточення, а не перед суспільством взагалі. Тому для України характерні тотальна корумпованість держапарату; низька роль права і судової системи, її підпорядкованість тіньовому фінансовому капіталу; створення фінансових кланів, які як покровителі мають представників різних органів державної влади, що розпоряджаються великим капіталом; деградація бюджетної системи і т. п. Сьогодні практично всі державні інституції так чи інакше залучені до функціонування корупційних схем.

У цілому ступінь відповідальності держави за масштаби тіньової економіки і відповідні масштаби збитку можуть бути оцінені за такими напрямками:

- порушення самою державою правових норм, морально-етичних засад суспільства (правове та етичне свавілля);

- тіньові змови держави та її представників з олігархами, які суперечать інтересам суспільства;

- корупція державних чиновників, перетворення державних інститутів у систему, яку можна визначити як корумповану державу;

- непрофесіоналізм державних політиків та їх суб'єктивні помилки і прорахунки в економічній політиці, що стимулюють розвиток вимушеної нелегальної економіки.

Важливим фактором формування корупції в Україні є те, що країна здійснювала ринкову трансформацію не класичного, а інверсійного типу. У класичному варіанті становлення та розвиток ринкової економіки відбуваються еволюційно разом з індустріальним розвитком: від дрібної приватної власності до більшої, від вільної конкуренції до утворення монополій і різноманіття ринкових структур, від вільного ціноутворення до включення механізмів державного регулювання. У ринковій трансформації інверсійного типу все відбувається у зворотному порядку: індустріальне виробництво, сформоване на базі планової системи, вже існувало, але ринкової економіки ще не було. Вона формувалася, переходячи від панування державної власності до приватної та різноманіття форм власності, від директивного планування до розвитку конкуренції, від державного планування цін до вільного ціноутворення.

Інверсійний тип ринкової трансформації та панування ліберальних підходів орієнтуються на саморегулювання ринкової економіки у поєднанні з глобалізацією за умов істотно нижчого рівня економічного розвитку. Україна значно відстає від розвинених країн за рівнем продуктивності праці та водночас суттєво перевищує їх за рівнем ресурсомісткості ВВП. Це призводить до необхідності на основі ринкових законів пристосовуватися до різних фрагментів світової економіки (як сировинний придаток промислово-аграрного типу переважає експорт металу, продуктів хімічної промисловості, зерна та олійних культур). У результаті ваучерної приватизації, що базується не на накопиченні власності в результаті відтворювальних процесів, а на її перерозподілі, економічна влада сконцентрувалася в руках невеликої групи осіб, які використали її для оволодіння політичною владою та перетворилися на олігархів, які паразитують на системі «власність – влада». Інша частина суспільства опинилася без власності та влади, із низькими доходами і неспроможністю вплинути на ситуацію [7].

У цій ситуації держава стає інструментом олігархічних груп, які реалізують за допомогою державного апарату свої приватні інтереси та ведуть постійну боротьбу з іншими групами за власність і контроль над фінансовими потоками. Держава виявляється приватизованою, а демократія – засобом захоплення влади тими, хто має фінансові, організаційні та інформаційні ресурси. У результаті з демонстративним багатством, представленим розкішними замками поблизу великих міст, супердорогими автомобілями та розкішним життям олігархату, межу злиденність, неможливість забезпечити навіть просто нормальне харчування для значної частини населення. За кількістю мільярдів на 100 млрд. дол. ВВП Україна в 2012 р. була першою країною у світі, випереджаючи як розвинені країни зі збалансованою соціальною структурою (наприклад, Швейцарію – майже удвічі, Великобританію – більш ніж удвічі, США – більш ніж удвічі), так і країни з істотним соціальним розшаруванням (наприклад, Бразилію, Індію – більш ніж удвічі, Росію – на 15%) [7].

Для України найбільш значимими видами корупції є:

- хабарництво посадових осіб як отримання незаконної винагороди за виконання або невиконання своїх посадових повноважень;
- привласнення майна всіх форм власності та розкрадання централізованих матеріальних та фінансових ресурсів держави;
- протекціонізм у здійсненні підприємницької діяльності певному обмеженому колу фізичних та

юридичних осіб шляхом надання їм необґрунтованих преференцій, звільнення від оподаткування, отримання кредитів під гарантії уряду, списання боргів комерційних структур перед бюджетом та державними підприємствами тощо.

Сучасний стан соціально-економічного розвитку України зумовлює створення корупційного середовища, у межах якого функціонує тіньова економіка. Як стверджує МВФ, Україна постійно входить у число аутсайдерів країн за темпами зростання економіки: у 2014 р. з падінням економіки на 6,8% – другий найгірший результат у світі (після Лівії), у 2015 р. з –13,4% – третій найгірший результат (після Сьєрра-Леоне та Ємену). За середньорічного курсу 22,0 грн./дол. до 2015 р. номінальний ВВП скоротився до трохи більше \$90 млрд., або \$2 100 на душу населення (з \$4 186 у 2013 р.). Переважно так розвиваються найбідніші держави світу, економіка яких формується за рахунок природних ресурсів і неосвіченої робочої сили [8].

Найбільш суттєвим наслідком наявності корупції в українському соціумі є перешкоди у формуванні національної ринкової економічної системи. Фундаментальною перевагою ринкової економіки є її спроможність забезпечити більш високу ефективність порівняно з планово-адміністративною, краща мотивація підприємців до продуктивної праці, які організовують і контролюють виробничі і фінансові процеси. Підприємництво в Україні своїми коренями пов'язане з підприємництвом у СРСР часів перебудови, яке контролювалося партійною номенклатурою, «червоними» директорами і цеховиками. У подальшому до них приєдналися напівкримінальні спекулянти, і разом вони сформували основу власників великого бізнесу в Україні. Слідом за виробничими підприємствами вони встановили контроль над державним апаратом і політичними партіями, поширивши на них свої поняття і логіку дій. Приватизовані підприємства залишаються для них пасивним джерелом доходу. Цей тип підприємців ефективно вміє використовувати кримінальну, адміністративну та політичну ренту, але не спроможний працювати в конкурентному інноваційному середовищі. Для них «прихватовані» підприємства залишаються пасивним джерелом доходу, як для рантє; межа їх можливостей – це організація і контроль на старих радянських технологіях, видобутку ресурсів та їх первинна обробка.

Одним із ключових аспектів протидії корупції в українському суспільстві є проблема подолання гострих протиріч між старими та новими економічними й соціальними інститутами, досягнення узгодженості та координації цілей та дій суб'єктів соціально-економічної діяльності, взаємної адаптованості різних соціально-економічних груп населення, їх вбудовування в нові моделі економічних відносин. У зв'язку із цим до найвпливовіших факторів людського розвитку в країні, безумовно, належить інституціональний. Якість інституціональної системи в Україні можна охарактеризувати через такі основні характеристики: 1) повнота, цілісність і несуперечливість формально-правового простору, що регламентує соціально-економічну діяльність населення; 2) відповідність формальних норм і правил реальним умовам соціально-економічної діяльності, їх легітимність та мінімальну «ціну підкорення» цим нормам; 3) ефективність державного та громадського контролю над виконанням формальних норм; 4) узгодженість формальних і неформальних норм, а також неписаних поведінкових норм і правил між собою та ефектив-

ність суспільного контролю над їх дотриманням; 5) наявність і вагома роль неформальних поведінкових норм модернізаційної спрямованості та поширеність відповідних їм перспективних соціально-економічних практик; 6) визнання населенням легітимності наявної моделі соціальної стратифікації та відповідність масових соціально-економічних практик населення нормам права [9].

Висновки. Таким чином, аналіз суспільно-політичної та економічної ситуації в Україні засвідчує негативний факт наявності корупції та її вплив на всі сфери життєдіяльності держави і суспільства. Найбільш негативним наслідком існування корупції в Україні є великі масштаби тіньової економіки. Корупція залишається найголовнішою проблемою Української держави. І хоча законодавчо закладено підґрунтя і влада демонструє активізацію боротьби з корупцією, проблема ще далека від вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: причины, следствия, реформы / С. Роуз-Аккерман ; пер. с англ. О.А. Алякринского. – М. : Логос, 2003. – 343 с.
2. Мельник М.І. Корупція: сутність, поняття, заходи протидії : [монографія] / М.І. Мельник. – К. : Атіка, 2001. – 304 с.
3. Хмара О. Нові інструменти протидії корупції в арсеналі громадськості – від боротьби з корупціонерами до запобігання корупції / О. Хмара // Громадянське суспільство. – 2010. – № 2(13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucipr.kiev.ua/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=603277232&mode=thread&order=0&thold=0>.
4. Гельвеций К.А. Сочинения : в 2-х т. Т. 1 / К.А. Гельвеций. – М. : Мысль, 1973. – 647 с.
5. Гайдар Е.Т. Смуты и институты. Государство и эволюция / Е.Т. Гайдар. – СПб. : Норма, 2010. – 280 с.
6. Фрадинський О. Соціально-економічні аспекти корупції в Україні / О. Фрадинський // Світ фінансів. – 2005. – Вип. 2(3). – С. 165–176.
7. Гриценко А. Українське економічне диво, або Куди ведуть реформи / А. Гриценко // Дзеркало тижня. Україна. – 2016. – № 22.
8. Данилишин Б. Як вивести українську економіку з тіні / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nv.ua/ukr/opinion/danylyshyn.html>.
9. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : [колективна науково-аналітична монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

УДК 330:0.05.332.4

Чудак В.В.
аспірант

кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Дослідження і обґрунтування інституційних факторів реалізації конкурентної політики держави українською необхідно, оскільки саме інститути, ступінь їх гармонізації та співвідношення із домінуючою в економіці ієрархією неформальних правил, норм та інших інституцій формують те неповторне, унікальне середовище, де виявляють себе економічні закони. Саме через інститути діє будь-яка державна політика, в тому числі й конкурентна. Водночас інститути як фактори духовного, культурного, ідеологічного та політичного характеру формують зміст конкурентної політики і є тим навколишнім середовищем, яке активно впливає на характер конкурентних відносин в суспільстві.

Ключові слова: інституційне середовище, інститут, інституція, конкурентна політика держави, конкуренція.

Чудак В.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Исследование и обоснование институциональных факторов реализации конкурентной политики государства необходимо, поскольку именно институты, степень их гармонизации и соотношение с доминирующей в экономике иерархией неформальных правил, норм формируют ту неповторимую, уникальную среду, где функционируют экономические законы. Именно через институты действует любая государственная политика, в том числе и конкурентная. Вместе с тем институты как факторы духовного, культурного, идеологического и политического характера формируют содержание конкурентной политики и являются той окружающей средой, которая активно влияет на характер конкурентных отношений в обществе.

Ключевые слова: институциональная среда, институт, учреждение, конкурентная политика государства, конкуренция.

Chudak V.V. THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IMPLEMENTATION OF COMPETITION POLICY

Research and study institutional factors implementation of competition policy is extremely necessary, because it is the institutions, the degree of harmonization and correlation with the dominant economic hierarchy informal rules, norms and other institutions that form the unique, unique environment, where economic laws manifest themselves. It is through institutions operating any public policy, including and competitive. Meanwhile institutions as factors of spiritual, cultural, ideological and political form and content of competition policy are the environment that actively affects the nature of competitive relations in society.

Keywords: institutional environment, institute, institution, competition policy, competition.

Постановка проблеми. Нині основні фактори, які обмежують розвиток конкуренції, насамперед пов'язані з низькою якістю інститутів та інституційного середовища національної економіки. А його реформування є новим стратегічним завданням, що визначатиме конкурентну політику найближчих років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу інституційного середовища реалізації конкурентної політики держави знайшли відображення у працях таких провідних учених-економістів, як, зокрема, З. Борисенко, А. Ігнатюк, О. Костусев, В. Лагутін, Г. Филіук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок в проблемах реалізації конкурентної політики, питання аналізу інституційного середовища потребує постійного вдосконалення.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану інституційного середовища реалізації конкурентної держави та пошуку шляхів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб дослідити сучасний стан інституційного середовища реалізації конкурентної політики держави, спочатку необхідно з'ясувати сутність поняття «інституційний механізм реалізації конкурентної політики держави». На жаль, натепер малодослідженими залишаються системні підходи до визначення вищезазначеного поняття. Тому авторська позиція стосовно змісту цього поняття полягає в тому, що під інституційним механізмом конкурентної політики держави пропонуємо розуміти сукупність взаємозв'язків між інтегрованими системами інституцій та інститутів, які сприяють реалізації конкурентної політики з метою державної підтримки ефективної конкуренції і створення рівних умов конкуренції для всіх суб'єктів ринкової економіки. Інституційний механізм реалізації конкурентної політики держави нерозривно пов'язаний із поняттям «інститут», який встановлює правила та обмеження в діяльності. Причому основне навантаження щодо формалізованих правил та обмежень покладається на державу. І лише після їх встановлення виникає механізм впровадження цих вимог в повсякденну діяльність. З одного боку, інституційний механізм конкурентної політики є органічною складовою системи державного управління, з іншого – охоплює взаємовідносини, що значно виходять за межі суто державно-управлінської діяльності. Інституційний механізм конкурентної політики держави як стабілізуюча структура виступає регламентарем порядку. Він створює організаційно-нормативні умови стабільної роботи всіх суб'єктів конкурентної політики, закріплює всі взаємовідносини і таким чином сприяє ефективній реалізації поставлених задач та цілей. Залежно від стратегічної мети та системи цілей конкурентної політики спрямовується дія інституційного механізму на модифікацію інститутів, що запобігають реалізації конкурентної політики, руйнування застарілих інститутів або збереження та закріплення наявних інститутів, трансформацію інститутів в напрямі вдосконалення реалізації конкурентної політики. Таким чином, інституційний механізм конкурентної політики, виступаючи структуроутворюючим фактором, створює умови для реалізації конкурентної та взагалі економічної політики держави. Суб'єктами інституційного механізму конкурентної політики держави слід визнати інститути, що розробляють та здійснюють її реалізацію (Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, НБУ, АМК України, а також профільний регуляторний орган ринку, саморегульовані організації), що орієнтовані на визнання встановлених (формально / неформально) обмежень, які визначають масштаби і напрями, форми, засоби та методи здійснення таких взаємодій, форму організації частини такої асоціації, яка забезпечує включеність окремого індивіда чи групи індивідів в систему нормативних відносин.

Що стосується об'єкта інституційного механізму, то ним можуть виступати товарні ринки, а також поведінка суб'єктів господарювання на них, особливі

вимоги, в результаті трансформації яких (в результаті реалізації конкурентної політики держави) формується сукупність специфічних правил та норм як інструментів їх ефективних взаємодій. Відповідно, мають бути створені передумови для виконання таких вимог. І ними виступають вигоди від використання інструментів (в процесі взаємодій), доступ до яких чітко обмежений колом визначених заздалегідь суб'єктів.

Інституційний механізм конкурентної політики держави виконує такі функції: забезпечення реалізації базових інститутів; реалізація взаємозв'язків, що забезпечують регулювання економічних взаємодій суб'єктів в рамках цих інститутів шляхом встановлення необхідних правил, норм та їх дотримання; регламентування, встановлення та забезпечення порядку в конкурентних відносинах, що сприяє соціокультурній інтеграції та диференціації, розвитку конкуренції; підтримка діючого організаційно-економічного механізму; усунення суперечностей між суб'єктами конкурентних відносин під час вступу до інституційних структур та раціоналізація їх поведінки.

Інституційно регулювати економічну конкуренцію повинні як ринок, так і держава, яка має надавати вітчизняним суб'єктам підприємництва підтримку в конкурентній боротьбі з іноземними виробниками та зовнішньому і внутрішньому ринках. В цьому контексті слід звернути особливу увагу на визначення меж ефективного конкурентного тиску та його оптимізацію з метою досягнення інституційних цілей. Йдеться про забезпечення конкурентної транспарентності внутрішнього ринку. Нині активізація інституційних процесів в національній економіці веде до суттєвих змін у сфері формування інституційного середовища в напрямі зростання тиску на вітчизняних товаровиробників на товарних ринках. Послідовне дотримання принципу конкурентної симетрії має стати обов'язковою умовою під час вибору інструментів та механізмів реалізації конкурентної політики держави на основі визнаних інституційних норм і принципів [1].

Сучасний стан інституційного середовища реалізації конкурентної політики економіки України характеризується незбалансованістю, невизначеністю та високим рівнем неочікуваних змін. Типовою для української економіки є суперечність між функціонуючими формальними інститутами та переважаючими неформальними нормами. Ринкові суб'єкти мають власний менталітет, ціннісну орієнтацію, а також уявлення про економічні процеси і допустимі правила конкурентної боротьби. Оскільки, як і кожна країна, Україна має свої унікальні особливості, що визначаються її економічним рівнем, виробничою та технологічною структурою, якістю інститутів, тобто перебуває на певній стадії економічного розвитку порівняно, зокрема, з іншими, більш передовими або менш розвиненими, країнами, то не можна винайти універсальної формули реалізації конкурентної політики, що однаковою мірою може бути застосована до всіх країн. Так само можна вважати, що кожна стадія розвитку тієї чи іншої країни зумовлює свій, притаманний лише цій країні, стан інституційного середовища у реалізації нею конкурентної політики. Ідея врахування стадії розвитку, на якій перебуває країна у реалізації власної загальної економічної політики та конкурентної в тому числі, неодноразово висувалася багатьма науковцями. Поштовхом для виникнення цієї ідеї слугувала теорія стадій зростання, розроблена У. Ростоу,

який вважав, що перехід від однієї стадії до іншої є об'єктивним явищем, в основу якого покладено записання технологій та мобілізація заощаджень. Незважаючи на, здавалося б, очевидність таких висновків, вони не були враховані під час вироблення рецептів реформування. Дж. Стігліц, наприклад, серед основних факторів занепаду виділяв неефективність ринкових інститутів, які намагалися імплантувати за зразком високорозвинених країн, недооцінку ролі уряду, низьку якість управління [4]. Отже, цілком обґрунтованою є позиція щодо необхідності врахування стадії розвитку, на якій перебуває країна, під час вибудовування її економічної та в тому числі конкурентної політики та вибору відповідних інструментів, оскільки раціональна стратегія функціонально пов'язана з економічними, інституційними та соціокультурними параметрами, що сформувалися в державі. Аналіз стану інституційного середовища реалізації конкурентної політики держави, на наш погляд, доцільно проводити, враховуючи два аспекти: перший – проектування формальних інститутів, необхідних для реалізації конкурентної політики, має відбуватись з урахуванням наявних неформальних інститутів, що несуть на собі відбиток національної специфіки; другий – збалансування формальних та неформальних інститутів має здійснюватись через цінності та на основі принципу доповнюваності, тобто розвитку цінностей, не притаманних інерційному історичному руху країни.

Інституційне середовище, яке визначає умови конкуренції на вітчизняних ринках товарів і послуг, а також забезпечує реалізацію основних напрямів конкурентної політики держави, представлене набором законодавчих актів, які визначають правила взаємодії суб'єктів ринку і механізмів, що забезпечують дотримання встановлених правил. Практичний ефект регулювання прямо залежить від досконалості нормативно-законодавчої бази, що має бути здатною забезпечити наявність вичерпних і чітких «правил гри» недискримінаційного характеру з метою стимулювання високої ефективності та необхідності стабільності не тільки відповідних товарних ринків, але й у масштабі всієї економіки [2].

На думку фахівців Інституту економіки промисловості НАН України, регулювати діяльність великого бізнесу повинні як ринок, так і держава, яка має надавати йому підтримку в конкурентній боротьбі з іноземними виробниками на зовнішньому і внутрішньому ринках. На особливу увагу заслуговує питання оптимізації та визначення меж ефективного конкурентного тиску, які доцільні для досягнення інституційних цілей. Під час формування національного конкурентного середовища актуальною стає проблема забезпечення конкурентної транспарентності економік різних країн. Активізація інтеграційних процесів веде до суттєвих змін у сфері формування загального інституційного середовища у напрямі зростання тиску на вітчизняних виробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Послідовне дотримання принципу конкурентної симетрії має стати обов'язковою умовою під час вибору механізмів та інструментів державного захисту і підтримання суб'єктів господарювання на основі визнаних інституційних норм і принципів [1].

На рівень та інтенсивність конкуренції на вітчизняних ринках товарів та послуг здійснюють істотний вплив фактори інституційного середовища, які не завжди чітко задекларовані, але фактично наявні: адміністративно-бюрократичні заборони, особисті зв'язки між підприємцями і владою, адміністра-

тивні бар'єри, що нав'язуються органами державної влади, тощо. Найбільш небезпечним є поєднання антиконкурентних дій із політичною та адміністративною централізацією. На жаль, антиконкурентна поведінка багатьох вітчизняних підприємств прямо або опосередковано пов'язана із діяльністю владних структур, що обумовлює існування інституційного монополізму. В рамках економічної теорії інституційна монополія розглядається як особливий вид монополії, метою функціонування якої є максимізація корисності шляхом вилучення невиробничого доходу за рахунок використання і перерозподілу суспільних ресурсів. Суб'єктами інституційного монополізму є законодавчі, виконавчі та судові органи державної влади, органи місцевого самоврядування, державні установи з реєстрації, сертифікації, ліцензування тощо [5]. Конкуренція на ринку пояснюється в інституціональній теорії не через вільний вибір ресурсів незалежними суб'єктами, а через ієрархію домінування різних економічних інтересів, цілей та завдань діяльності.

Українських економіст Б. Кваснюк, звертаючи увагу на інституційні фактори обмеження конкуренції, наголошував на тому, що успадкований Україною від попередньої системи монополізм набуває нових форм і масштабів, які суперечать інтересам досягнення високої кінцевої ефективності. Утворився новий вид нерівності – у сфері доступу до державних ресурсів, інформації, політичної влади. І це, на думку вченого, сприяло виникненню нових монополій [2].

Ознакою ефективності інституційного середовища конкурентної політики є результати оцінки структурних передумов конкуренції в економіці України. Результати наукових досліджень показали, що сучасний стан характеризується впливом різноспрямованих чинників на умови розвитку конкурентного середовища в економіці України. З одного боку, політична стабілізація на демократичних засадах та консолідація українського суспільства на основі євроінтеграційних прагнень, послідовний курс на розвиток сучасної ринкової економіки, дерегуляцію та деолігархізацію господарського життя сприяли створенню передумов для розвитку конкурентних відносин на національних товарних ринках. З іншого боку, негативно позначилася зброяна агресія проти України, наслідками якої, зокрема, стали втрата ряду економічно важливих українських територій на сході та півдні держави, знецінення національної валюти, скорочення споживчого попиту. Крім того, на розвиткові товарних ринків негативно позначилася загальносвітова тенденція до уповільнення темпів економічного зростання, пов'язана з невирішеністю проблеми усунення економічних диспропорцій, що спричинили світову фінансово-економічну кризу 2008–2009 років. На початку 2015 року на ринках з конкурентною структурою реалізовувалося 42,7% загального обсягу продукції в Україні, на ринках з ознаками колективного домінування або олігопольних ринках (на яких частка трьох найбільших суб'єктів господарювання перевищувала 50%) – 16,7%. На ринки з ознаками одноосібного домінування (на яких частка найбільшого суб'єкта господарювання становила понад 35%) припадало 30,8% загального обсягу реалізації продукції, 9,8% загального обсягу товарів, робіт і послуг реалізовувалося на монополізованих ринках (на яких частка найбільшого суб'єкта господарювання становила понад 90%). Порівняно з 2014 роком на 2% скоротилася частка ринків зі структурними ознаками монополізації, зокрема, внаслідок скорочення обсягів реалізації на окремих

регіональних ринках добування піску, гравію, глини і каоліну. Натомість на 5,4% зросла частка ринків з ознаками індивідуального домінування, що обумовлено насамперед зменшенням частки конкурентних та олігопольних ринків, пов'язаних із добуванням кам'яного та бурого вугілля, будівництвом будівель; у сфері операцій з нерухомим майном; оренди, прокату, лізингу. На 1,3% збільшилася частка продукції, що реалізовувалася на ринках з ознаками колективного домінування. Частка ринків, на яких структурні обмеження конкуренції відсутні, скоротилася, порівняно з попереднім роком, на 4,8%, що обумовлено перш за все зниженням частки ринків із конкурентною структурою у добувній промисловості (удвічі порівняно з 2014 роком), будівництві будівель (на 14,07%), оптовій торгівлі (на 6,35%), виробництві кіно- та відеофільмів, телевізійних програм (на 45,93%). Аналіз тенденцій зміни структурних передумов конкуренції з 2001 року свідчить про те, що з початку розгортання світової економічної кризи 2008 року має місце тенденція до скорочення рівня конкуренції в економіці України. При цьому якщо протягом 2010–2011 років скорочення частки конкурентних ринків відбувалося за рахунок розширення олігопольних ринків, на яких конкуренція за певних умов можлива, то з 2012 року відбувається поступове зростання часток ринків з ознаками індивідуального домінування чи монополізованих ринків, на яких конкуренція практично виключається.

Структурні передумови конкуренції у різних галузях національної економіки демонструють суттєві відмінності. Традиційно висококонкурентними є ринки сільськогосподарства, металургійної продукції, операцій з нерухомим майном. Досить сприятливими все ще залишаються структурні передумови конкуренції у сфері торгівлі (частка ринків з конкурентною структурою у 66,5% утримчує частку монополізованих ринків). Водночас 2014 рік відзначився суттєвим скороченням (на 5,8%) конкурентного сектору у цій сфері, переважно в оптовій торгівлі. Найбільш несприятливою для конкуренції була структура товарних ринків паливно-енергетичного комплексу, в якому частка продукції, реалізована на конкурентних ринках, поступалася навіть сектору транспорту та зв'язку, де зосереджені основні ринки природних монополій. В агропромисловому комплексі відбулося незначне зростання обсягів реалізації продукції на конкурентних та олігопольних ринках, насамперед на ринках продукції лісового господарства, сільськогосподарської продукції та готових продуктів харчування. Водночас відбулося збільшення сукупного рівня концентрації виробництва в АПК: частка 200 найбільших підприємств (0,43% загальної кількості підприємств галузі) в обсязі реалізованої продукції зросла з 47,6% до 48,2%. Водночас спостерігалось послаблення позицій лідерів на ринках агропромислової продукції, що знайшло відображення у скороченні часток в обсязі реалізованої продукції десяти, двадцяти та п'ятдесяти найбільших підприємств. У промисловості загалом відбулося погіршення структурних передумов конкуренції. Найбільш помітне зменшення часток продукції, що реалізовувалася на ринках з конкурентною та олі-

гопольною структурою, спостерігалось у видобуванні кам'яного та бурого вугілля, виробництві суден, човнів, залізничних локомотивів, повітряних і космічних літальних апаратів. Показники сукупного рівня концентрації виробництва у промисловості України на початку 2015 року досягли найвищих значень за період з 2000 року. Так, 28,2% загального обсягу продукції було реалізовано десятима найбільшими промисловими підприємствами країни (у 2009 році їхня частка становила 17,7%). Частка в загальному обсязі реалізації 200 найбільших підприємств (0,47% загальної кількості підприємств промисловості) становила 72,8% (у 2000 році цей показник дорівнював 59,6%). Погіршення структурних передумов конкуренції на початку 2015 року мало місце у сфері будівництва. Порівняно з попереднім роком зросла частка монополізованих ринків. Збільшилися також частки в загальному обсязі реалізації продукції ринків з домінуванням одного суб'єкта господарювання та олігопольних ринків. Насамперед зросли частки регіональних ринків, структура яких має ознаки монополізації, колективного та індивідуального домінування, зокрема ринків робіт, пов'язаних з будівництвом водних та промислових споруд, житлових та нежитлових будівель, споруд електропостачання та телекомунікацій, робіт і послуг, пов'язаних з організацією будівництва будівель.

Висновки. Такі результати аналізу підтверджують проблему нерівності умов конкуренції. За даними Антимонопольного комітету України близько 30% опитаних суб'єктів господарювання стикалися у своїй діяльності з неправомірною поведінкою, що призводить до створення нерівних умов у конкуренції, 15% – з боку органів місцевої виконавчої влади, приблизно стільки ж – з боку інших суб'єктів господарювання, близько 22% – з боку центральних органів виконавчої влади, близько 20 відсотків вважають, що нерівні умови конкуренції створюються діями законодавців, близько 16 відсотків пов'язують виникнення нерівних умов конкуренції з діями судових органів.

Найбільш поширеними формами прояву нерівних умов конкуренції у 2015 році були отримання окремими учасниками ринку державної допомоги у вигляді субсидій або грантів, вибіркове пільгове оподаткування, нерівні умови розподілу державних замовлень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / [О. Амоша, В. Вишневецький, Л. Збарська] // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 4–14.
2. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. Б. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
3. Самсонов Р. Институциональный монополизм: сущность и особенности регулирования / Р. Самсонов // Вопросы экономики. – 2007. – № 2. – С. 140–143.
4. Stiglitz J.E. More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus / J.E. Stiglitz // WIDER Annual Lecture 2. – Helsinki.
5. Филюк Г. Конкуренция и монополия в эпоху глобализации: [монография] / Г. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.322

Свідер О.П.
кандидат економічних наук, старший викладач
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

НАСЛІДКИ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ДЛЯ КРАЇНИ-РЕЦИПІЄНТА НА РІЗНИХ РІВНЯХ

У статті запропонована якісна оцінка ефективності прямого іноземного інвестування для країн-учасників за такими видами, як політико-правова, економічна, техніко-технологічна, інтелектуально-наукова, соціально-культурна, екологічна. Визначено основні види шкідливого прямого іноземного інвестування. Проаналізовані позитивні і негативні наслідки прямого іноземного інвестування для країни-реципієнта на трьох рівнях: макроекономічному, мікроекономічному та мезоекономічному.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, країна-реципієнт, якісна оцінка, макроекономічний рівень, мікроекономічний рівень, мезоекономічний рівень.

Svider A.P. ПОСЛЕДСТВИЯ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЛЯ СТРАНЫ-РЕЦИПИЕНТА НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ

В статье предложена качественная оценка эффективности прямого иностранного инвестирования для стран-участниц по таким видам, как политико-правовая, экономическая, технико-технологическая, интеллектуально-научная, социально-культурная, экологическая. Определены основные виды вредного прямого иностранного инвестирования. Проанализированы позитивные и негативные последствия прямого иностранного инвестирования для страны-реципиента на трех уровнях: макроэкономическом, микроэкономическом и мезоэкономическом.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, страна-реципиент, качественная оценка, микроэкономический уровень, макроэкономический уровень, мезоэкономический уровень.

Svider A.P. IMPLICATIONS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT FOR RECIPIENT COUNTRIES AT DIFFERENT LEVELS

In the article was proposed the qualitative assessment of the effectiveness of foreign direct investment for recipient countries in types: political and legal, economic, technical and technological, intellectual and scientific, social and cultural, ecological. It was identified the basic types of harmful foreign direct investment. Analyzed the positive and negative effects of foreign direct investment for a recipient country at three levels: macroeconomic, microeconomic and sector level.

Keywords: foreign direct investment, recipient country, qualitative assessment, macroeconomic level, microeconomic level, sector level.

Постановка проблеми. Економічна природа прямого іноземного інвестування полягає в тому, що його ключовими складовими є процеси залучення та використання прямих іноземних інвестицій у процесі діяльності об'єкта прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті. Отже, нагальним завданням є забезпечення успішного процесу прямого іноземного інвестування, що можна досягти лише за умови ефективної реалізації процесів залучення та використання прямих іноземних інвестицій. Безумовно, пріоритет у цьому тандемі належить саме процесу ефективності використання коштів прямого іноземного інвестування, що формує ряд відповідних переваг на мікро, мезо- та макроекономічному рівнях як для країни-експортера, так і для країни-реципієнта прямих іноземних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Іноземні інвестиції в Україні досліджують М.М. Леус, Р.Б. Кримковський, В.В. Гурочкіна, Н.І. Обушна, Т.В. Мацибора. Праці В.Б. Антонова, О.М. Волк, Н.І. Обушної присвячені проблемам та перспективам залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Мета статті полягає у визначенні наслідків прямого іноземного інвестування для країни-реципієнта на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Яскравими прикладами високої ефективності прямого іноземного інвестування у світовій практиці є такі:

1) завдяки ефективному процесу прямого іноземного інвестування нові індустриальні країни змогли успішно подолати базові етапи сучасної індустриалізації, зокрема розвиток імпортозаміщувальних галузей (1960 р.), формування експортного потенціалу (1970-ті рр.), розвиток наукоємних галузей економіки (1980-ті – початок 1990-х рр.);

2) відновлення країн Західної Європи, що передбачало реалізацію «Плану Маршалла»;

3) здійснення економічного і технологічного прориву азійськими країнами, серед яких слід назвати Малайзію, Індонезію, Тайвань, Південну Корею тощо;

4) забезпечення поживлення економічного зростання та стійкого розвитку економік латиноамериканських і постсоціалістичних країн [89, с. 145].

Нині надзвичайно актуальним стає питання оцінки, зокрема проведення якісної оцінки ефективності процесу прямого іноземного інвестування, технологія якої передбачає визначення основних ефектів та проведення їх комплексного аналізу з метою обґрунтування достовірних управлінських рішень

про ступінь ефективності прямого іноземного інвестування як для країни-інвестора, так і для країни-реципієнта.

Так, критичне дослідження економічної літератури [2, с. 24; 7; 5, с. 22; 1, с. 10; 10, с. 137] дало змогу систематизувати та визначити основні типи ефектів процесу прямого іноземного інвестування у розрізі обох сторін цього процесу, а саме країни-експортера та країни-реципієнта прямих іноземних інвестицій (табл. 1).

Зазначимо, що характер впливу ефектів процесу прямого іноземного інвестування на розвиток об'єкта інвестування чи країни-реципієнта загалом може бути як прямим (безпосереднім), так і непрямим (опосередкованим) [9, с. 30]. Відповідно до класичного підходу процес прямого іноземного інвестування визначається майже як абсолютне благо, оскільки протягом тривалого періоду часу вважалося, що інвестиції нерезидентів, як правило, завжди приводять до зростання обсягу капіталу.

Отже, враховуючи цей аспект, багато вчених-економістів, зокрема В.П. Борсук, Г.В. Козаченко, Т.В. Майорова, Л.І. Нейкова, А.А. Пересада, К.С. Солонінко, Д.М. Черваньов, обґрунтовують необхідність процесу залучення прямих іноземних інвестицій в країну в умовах гострого дефіциту

фінансових ресурсів, сучасних технологій при переході національної економіки на ринкові відносини [5, с. 20; 4; 8; 11].

Основними видами шкідливого прямого іноземного інвестування є інвестиції у небажані для суспільства напрями діяльності; безперспективність діяльності з макроекономічного аспекту; інвестиції, які сприяють погіршенню ринкової структури; інвестиції, що призводять до зменшення рівня ефективності; інвестиції іноземних інвесторів, які недобросовісно (нечесно) конкурують з національними підприємствами [3, с. 22].

Процес прямого іноземного інвестування відіграє надзвичайно важливу роль та впливає на динаміку економічного розвитку країни-реципієнта на мікро-, мезо- і макроекономічному рівнях. Проте такий вплив процесу прямого іноземного інвестування на економіку країни-реципієнта може бути ідентифікований як позитивний, так і негативний.

Враховуючи дані якісної оцінки прямого іноземного інвестування для країни-експортера і країни-реципієнта, які представлені у таблиці 1, вважаємо, що економічна ефективність є ключовим видом ефективності процесу прямого іноземного інвестування і потребує продовження проведення якісної оцінки цього виду ефективності прямих іноземних інвес-

Таблиця 1

Якісна оцінка видів ефективності прямого іноземного інвестування для країн-учасників

Ефективність процесу ПІІ для країни-реципієнта	Ефективність процесу ПІІ для країни-експортера (донора)
Політико-правова ефективність ПІІ	
<ul style="list-style-type: none"> - зростання рівня політичної довіри населення до влади; - встановлення та розширення політичних зв'язків, досягнення позитивного демонстраційного ефекту; - можливість розвитку нормативно-правового поля за світовими стандартами; - забезпечення гармонізації норм національного законодавства з міжнародними системами. 	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення успішного вирішення політичних питань між країнами за рахунок активізації взаємодії, формування стратегічних альянсів; - розширення можливостей взаємодії шляхом універсифікації (гармонізації) нормативно-правових систем.
Економічна ефективність ПІІ	
<ul style="list-style-type: none"> - досягнення економічного зростання країни-реципієнта шляхом інтенсифікації і розвитку процесів у галузях економіки; - реалізація мультиплікативного ефекту в економіці міста (регіону), збільшення валового внутрішнього продукту; - пільги місцевим постачальникам, технічна допомога для дотримання власних технічних вимог підприємства ПІІ; - зростання рівня конкуренції, що забезпечує підвищення ефективності діяльності національних виробників; - зростання бюджетних надходжень; - зниження рівня імпортозалежності; - покращення платіжного балансу країни-реципієнта. 	<ul style="list-style-type: none"> - диверсифікація діяльності компаній; - формування нових економічних умов між країнами, що сприяють розвитку взаємовигідної міждержавної взаємодії в інших сферах, галузях; - реалізація програм підвищення кваліфікації працівників, що забезпечує удосконалення якості пропозиції на ринку праці.
Техніко-технологічна ефективність	
<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення та покращення технічного стану національного господарства, підвищення його потужності та ефективності використання; - реалізація можливостей отримання нових (значно удосконалених) інноваційних технологій; - впровадження сучасних технологій, ноу-хау. 	<ul style="list-style-type: none"> - розширення і збільшення торговельних зв'язків між країнами (продаж техніки, обладнання, механізмів); - забезпечення взаємовигідного трансферу і популяризації технологій.
Інтелектуально-наукова ефективність	
<ul style="list-style-type: none"> - скорочення терміну наукового просування країни у процесі інтеграції інтернаціональних знань для здійснення спільних досліджень, випробувань, винаходів тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> - обмін науковим досвідом між країнами; - забезпечення використання зарубіжного організаційного та управлінського досвіду.
Соціально-культурна ефективність	
<ul style="list-style-type: none"> - зростання рівня добробуту населення та соціальної захищеності громадян за рахунок розвитку суспільства; - збагачення національної культури країни. 	<ul style="list-style-type: none"> - розширення зв'язків, поєднання культур, популяризація кращих умов життя населення; - забезпечення взаємного збагачення культур та реалізація можливості популяризації своїх звичаїв, традицій.
Екологічна ефективність	
<ul style="list-style-type: none"> - зниження ступеня негативного впливу на навколишнє середовище та здоров'я населення шляхом впровадження і використання новітніх технологій, прогресивного обладнання тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> - запровадження світових програм охорони навколишнього середовища; - зменшення шкідливого екологічного впливу на навколишнє середовище Землі.

Джерело: побудовано на підставі наукових досліджень [2, с. 24; 7; 5, с. 22; 1, с. 10; 10, с. 137]

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз ефективності прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті
на макроекономічному рівні**

Позитивний вплив прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті	Негативний вплив прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті
реалізація мультиплікативного ефекту в економіці та збільшення ВВП країни-реципієннта	зростання монополістичних тенденцій на національних ринках та зменшення частки участі підприємств країни-реципієннта на внутрішньому і зовнішньому ринках
формування сприятливих умов для структурної перебудови економіки	виникнення структурних диспропорцій в економічній системі країни-реципієннта
забезпечення модернізації економіки і трансферу технологій	ухилення від оподаткування, зловживання практикою формування трансферних цін прямими іноземними інвесторами
підвищення рівня конкурентоспроможності експорту країни-реципієннта	зниження платіжного балансу країни-реципієннта
надходження фінансових ресурсів для забезпечення розвитку реального сектора економіки країни-реципієннта	виникнення (зростання рівня) структурного безробіття, що обумовлено конкуренцією національних суб'єктів господарювання з підприємством з ПП
збільшення рівня фінансових надходжень до бюджету країни-реципієннта	
покращення платіжного балансу країни-реципієннта (за умови формування експортоорієнтованих, імпортозаміщувальних виробництв)	
більш повне задоволення потреб внутрішнього ринку країни та зростання рівня зайнятості населення	

Джерело: побудовано на підставі наукових досліджень [6, с. 145; 9, с. 30; 5, с. 22]

Таблиця 3

**Порівняльний аналіз ефективності прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті
на галузевому рівні**

Позитивний вплив прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті	Негативний вплив прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті
<p>шляхом взаємодії з національними суб'єктами господарювання підприємства з прямими іноземними інвестиціями, які можуть відігравати роль постачальників та покупців</p> <p>забезпечення поширення нових (удосконалених) технологій, досвіду у системі менеджменту компаній ПП за рахунок внутрішньогалузевої міграції робочої сили, імітації технологій тощо</p>	<p>– сприяння модернізації виробничого процесу, системи управління та діяльності підприємства загалом;</p> <p>– підвищення рівня якості продукції та ефективності діяльності суб'єкта господарювання;</p> <p>– підвищення якості процедур бухгалтерського обліку відповідно до положень Міжнародних стандартів фінансової звітності та бухгалтерського обліку (МСФЗ, МСБО).</p> <p>можливе зростання галузевих диспропорцій в економіці країни-реципієннта</p>

Джерело: побудовано на підставі наукових досліджень [6, с. 145; 9, с. 30; 5, с. 22]

Таблиця 4

**Порівняльний аналіз ефективності прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті
на макроекономічному рівні**

Позитивний вплив прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті	Негативний вплив прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті
забезпечення ефективного корпоративного управління підприємством в країні-реципієнті	реалізація негативного демонстраційного ефекту
здійснення трансферу технологій, результатів НДДКР (нові технології, техніка, «ноу-хау», ліцензії, патенти тощо)	після освоєння інвестицій інвестори розпочинають реалізацію заходів щодо повернення отриманих прибутків у країну, де розташована материнська компанія
реалізація позитивного демонстраційного ефекту (стимулювання до інновацій місцевих підприємств шляхом демонстрування прикладу ефективної діяльності сучасного прогресивного підприємства)	здійснення суворої експлуатації місцевих сировинних ресурсів країни-реципієннта, сприяння переміщенню ресурсів в країну-експортер
сприяння процесам стратегічної реструктуризації національних підприємств	виявлення фактів порушення санітарно-гігієнічних норм, екологічних вимог, спричинення шкоди навколишньому середовищу країни-реципієннта
можливість доступу до використання секретної інформації процесу виробництва материнської компанії прямого іноземного інвестора	передача і використання застарілих, шкідливих та екологічно небезпечних технологій у країні-реципієнті
підготовка, навчання, підвищення кваліфікації персоналу на рівні сучасних світових вимог, передача організаційного, управлінського досвіду	
збільшення асортименту випуску продукції та підвищення рівня її конкурентоспроможності	
забезпечення більш раціонального використання природних ресурсів в країні-реципієнті	
підвищення рівня екологічності та безпеки діяльності підприємства	

Джерело: побудовано на підставі наукових досліджень [6, с. 145; 9, с. 30; 5, с. 22]

тицій в розрізі рівнів економічної системи країни-реципієнта: макроекономічний галузевий і мікроекономічний рівні (табл. 2–4).

Для уникнення негативних наслідків прямого іноземного інвестування у країні-реципієнті потрібно комплексно проводити економічну політику держави за такими напрямками: соціальна, зовнішньоторговецька, податкова, антимонопольна, зайнятості.

Без ефективної структурної політики держави позитивні наслідки прямих іноземних інвестицій на галузевому рівні будуть знівельовані. Безперечно, для їх посилення потрібно збільшити пріоритет науки та інновацій в країні.

Здійснення контролю за дотриманням екологічного законодавства, систематичний контроль якості, протидія корупції у сфері розподілу ресурсів спроможні подолати можливі негативні наслідки прямого іноземного інвестування на мікроекономічному рівні.

Отже, враховуючи представлені вище результати проведеного дослідження, варто зауважити, що, незважаючи на можливі негативні аспекти процесу прямого іноземного інвестування для економічного розвитку країни-реципієнта, відмовлятися від цього процесу недоцільно, оскільки вплив прямих іноземних інвестицій водночас може забезпечити та реалізувати позитивний вплив на економічну систему як країни-експортера, так і країни-реципієнта.

Висновки. Світова практика яскраво підтверджує, що процес безконтрольного іноземного інвестування не забезпечує досягнення соціального оптимуму та може стати навіть причиною появи економічної кризи в країні. Таким чином, доходимо логічного та об'єктивного висновку, що за конкретно визначених обставин процес прямого іноземного інвестування повинен бути обмежений для цілей суспільного блага.

Таким чином, пряме іноземне інвестування є важливим джерелом реалізації інноваційного імпульсу та надходження необхідних фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку економічної системи країни на макро, мезо- та мікроекономічному рівнях у динамічному бізнес-середовищі. Досягнення ефективного процесу прямого іноземного інвестування потребує реалізації раціонального комплексного підходу, який повинен ґрунтуватися на результатах якісної оцінки усіх аспектів прояву ефективності цього процесу для забезпечення формування оптимального балансу інтересів країни-експортера і країни-реципієнта з метою дотримання гарантій економічної безпеки останньої.

Умови нівелювання негативного впливу прямого іноземного інвестування на країну-реципієнта:

1) комплексне проведення економічної політики держави за такими напрямками: соціальна, зовнішньоторговецька, податкова, антимонопольна, зайнятості, структурна;

2) посилення пріоритету науки та інновацій в країні;

3) здійснення контролю за дотриманням екологічного законодавства, систематичний контроль якості, протидія корупції у сфері розподілу ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонов В.Б. Активізація залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України в умовах глобальної конкуренції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / В.Б. Антонов ; Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2011. – 23 с.
2. Волк О.М. Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України / О.М. Волк, О.В. Червяцова // Вісник СумДУ. – 2013. – № 3. – С. 22–28.
3. Крейдич І.М. Державне регулювання інвестиційної діяльності / І.М. Крейдич // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 18–23.
4. Максименко І.О. Стратегія управління економічним розвитком підприємства: сутність та вибір пріоритетних напрямів впливу / І.О. Максименко // Ефективна економіка. – 2010. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
5. Обушна Н.І. Економічна сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація / Н.І. Обушна // Реформування економічної системи України в контексті світового співробітництва : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф. (21 квітня 2011 р.). – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2011. – Ч.1. – С. 326–329.
6. Обушна Н. І. Організаційно-економічний механізм активізації залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / Н.І. Обушна // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2010. – Вип. 4 (8). – С. 128–135.
7. Промисловість України у 2007–2010 роках : стат. зб. / за ред. І.М. Овденко. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 306 с.
8. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом : [монографія] / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
9. Пилипенко О.І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічні аспекти / О.І. Пилипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/25.pdf.
10. Тесля С.М. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація / С.М. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19 (3). – С. 131–139.
11. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності : [навч. посіб.] / Д.М. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.

УДК 339.91

Стаканов Р.Д.
кандидат економічних наук, доцент
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ВПЛИВ ПРИТОКУ ДОДАТКОВОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРИЙМАЮЧИХ КРАЇН

Стаття присвячена аналізу впливу міжнародної трудової міграції на економічний розвиток приймаючих міграцію країн. В роботі вивчаються теоретичні та емпіричні дослідження ефективності використання іноземної робочої сили приймаючими країнами і робляться висновки щодо вагомості впливу імміграції на стан ринку праці, економічне зростання, а також фінансовий ефект від притоку додаткової робочої сили до країн перебування.

Ключові слова: міжнародна міграція, міграційна політика, ринок праці, розвинені країни, країни, що розвиваються, фінансовий вплив.

Стаканов Р.Д. ВЛИЯНИЕ ПРИТОКА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН

Статья посвящена анализу влияния международной трудовой миграции на экономическое развитие принимающих мигрантов стран. В работе изучаются теоретические и эмпирические исследования эффективности использования иностранной рабочей силы принимающими странами и делаются выводы относительно значимости влияния иммиграции на состояние рынка труда, экономический рост, а также фискальный эффект от притока дополнительной рабочей силы в страны пребывания.

Ключевые слова: международная миграция, миграционная политика, рынок труда, развитые страны, развивающиеся страны, фискальное влияние.

Stakanov R.D. IMPACT OF ADDITIONAL LABOUR INFLOW ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE HOST COUNTRIES

The article analyzes the international migration impact on economic development of the host countries. This paper deals with the theoretical and empirical research of the effectiveness of using foreign labor by the receiving countries, and draws conclusions about the significance of the immigration impact on the labor market, economic growth and fiscal effects of the influx of additional labor in the host country.

Keywords: international migration, migration policy, labor market, developed countries, developing countries, fiscal impact.

Постановка проблеми. Міжнародна міграція стає все більш вагомими питанням порядку денного як для приймаючих країн, так і для країн походження міграції, що, зокрема, виявляється в триваючій кризі потоку біженців з країн Північної Африки, Близького Сходу, а також Афганістану. Зростаюча інтенсивність військових конфліктів спричинила підняття рівня потоку біженців до максимуму за останні десятиліття. Окрім цих факторів, існує цілий ряд об'єктивних причин, серед яких слід назвати демографічні та кліматичні зміни, глобалізацію, які й надалі обумовлюватимуть підтримання та інтенсифікацію процесів міжнародної міграції.

Економічний вплив міграції, як добровільної, так і вимушеної, є предметом широкого обговорення серед наукової спільноти. Для країн імміграції ключовий акцент робиться на короткострокових наслідках імміграції, перш за все наслідках для ринку праці та для місцевих робітників, бюджетних витратах, пов'язаних з фінансуванням мігрантів, а також економічним зростанням, спричиненим притоком додаткових обсягів робочої сили. В довгостроковому плані провідне місце посідають вигоди від імміграції, пов'язані зі збалансуванням «старіючого» ринку праці з огляду на демографічні тенденції в ряді розвинених країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міжнародної трудової міграції у світі, грошових переказів мігрантів, а також особливості міграційної та макроекономічної політики країн-експортерів трудових мігрантів досліджуються рядом зарубіжних та українських науковців, серед яких слід назвати таких, як Дж. Борхас, Г. Брюкер, Г. Вурсел, С. Дрінквотер, І. Івахнюк, С. Метельов, Р. Раян, О. Старк, А. Гайдучський, М. Доліш-

ній, Е. Лібанова, О. Малиновська, А. Румянцев, В. Троян, А. Філіпенко, Ф. Чаннак, В. Шевчук.

Мета статті полягає у дослідженні впливу трудової імміграції на економічний розвиток приймаючих країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження імміграційного процесу вказують на те, що іммігранти можуть забезпечувати суттєві економічні переваги приймаючим країнам. Водночас існують короткотермінові економічні та соціальні витрати, пов'язані з імміграцією. Як і у випадку з міжнародною торгівлею, де вигоди від тимчасових протекціоністських заходів не можуть переважити довгострокових переваг від вільної торгівлі, так і діюча рестрикційна політика щодо мігрантів повинна відступити перед потребами глобального ринку праці [11].

В структурі щорічного 15-мільйонного міграційного потоку переважають міграція за економічними мотивами (6 млн. осіб), міграція з метою навчання (4 млн.), вимушена міграція (3 млн.), а також міграція за мотивами возз'єднання сім'ї (2 млн.). В США та ЄС близько однієї третини від легальної міграції відноситься до кваліфікованої, що відображає потреби в робочій силі цих економік. Кваліфіковані мігранти заснували понад половину стартапів в Силіконовій Долині та отримали понад половину патентів, причому їхня кількість в структурі населення США не перевищувала 15%. Дослідження Світового Банку [14] доводять, що зростання імміграції на 3% від обсягу робочої сили в розвинених країнах формує економічні вигоди на рівні 356 млрд. дол. США. Згідно з деякими оцінками за відсутності обмежень в русі робочої сили світова економіка б отримала за 25 років додаткове зростання виробництва в обсязі 39 трлн. дол. [11].

Економічний вплив міграційних потоків виявляється в кожному аспекті економічного життя. За умови наявності ефективної імміграційної політики в приймаючій країні міграцією обумовлюється глибокий позитивний вплив не лише на зростання населення країни, але й на рівень участі робочої сили на ринку праці, зайнятість, рівень оплати праці та доходів загалом, загальний кваліфікаційний рівень в країні, а також чистої продуктивності праці. Притік мігрантів приводить в чистому вигляді лише до зростання населення в приймаючій країні. Однак взаємозв'язок міграції та економічних індикаторів є досить складним, а результат такого впливу не може визначатись лінійно [8].

Аналізуючи з теоретичної точки зору вплив імміграції на економіку приймаючої країни, можна використовувати ряд простих припущень. В тому разі, якщо мігранти мають ті ж самі характеристики, що і місцеві робітники, міграція не вплине на рівень добробуту в приймаючій країні, а притік додаткових робітників збільшить розмір економіки країни-імпортера робочої сили на величину імміграції, але лише за умови, що співвідношення інших факторів виробництва в країні залишиться сталим. Однак міграція є складним процесом, а її вплив на економіку приймаючої країни залежить від ряду додаткових факторів. Зокрема, до них відносяться ефекти масштабу, які виражаються у зростанні частки мігрантів у загальному населенні країни, ендегенні ефекти зростання, зміни умов торгівлі, тощо [8].

Мігранти зазвичай мають відмінні від місцевого характеру за віком, освітою та рівнем капіталу. Якщо міграційними програмами, як це відбувається в Австралію, передбачено першочергове залучення студентів та кваліфікованих мігрантів, прибулі іноземці володіють більш високими показниками освіти та кваліфікаційного рівня, а також більш високим показником участі в робочій силі, ніж постійні мешканці країни перебування, що приводить до формування прямих додаткових переваг для мігрантів та опосередкованих – для місцевого населення [8].

Фіксовані інфраструктурні витрати (наприклад, телекомунікаційні послуги, електрика) змінюються залежно від кількості споживачів, які ними користуються. При збільшенні населення через притік мігрантів ці витрати на душу населення зменшуються. Такі фактори, як земля та природні ресурси, в країні є фіксованими. При збільшенні міграційного притоку їхнє співвідношення щодо загальної кількості населення зменшується, що збільшує витрати для економіки і потенційно може призвести до зменшення стандартів життя. Такі фактори, як акумуляція людського капіталу та зростання продуктивності праці, пов'язані з проведенням НДДКР, можуть вплинути на довгостроковий рівень економічного зростання в країні. На обидва цих фактори можуть здійснювати свій вплив іммігранти [8].

Щодо впливу імміграції на країни походження наукова дискусія ведеться навколо необхідності мінімізації негативного впливу висококваліфікованої робочої сили з одночасною максимізацією ефективного використання фінансових надходжень від мігрантів. На глобальному рівні розширення політики координації є обумовленою необхідністю боротьби з викликами, породженими значним обсягами потоків біженців, для того, щоб в перспективі перетворити фактично одну з глобальних проблем на глобальну економічну перевагу від досягнення оптимального перерозподілу робочої сили на глобальному ринку праці [13].

Асинхронні демографічні зміни між різними країнами мають вагомні наслідки для розміру і вікової структури населення в довгостроковій перспективі. В багатьох розвинених країнах передбачається швидке старіння населення в наступні десятиліття, що обумовлено низькою народжуваністю та зростаючою тривалістю життя. Згідно з прогнозами коефіцієнт залежності в Європі (кількість дітей та пенсіонерів на 100 осіб працездатного віку) за умови відсутності міграції зросте з 50 в 2015 р. до 77,5 в 2050 р. Хоча старіння населення є загальноєвропейською тенденцією, швидкість демографічних змін відрізняється залежно від конкретної країни. Проте в багатьох країнах, що розвиваються, спостерігається зростання населення працездатного віку. Така тенденція очікується в ряді країн з виникаючими ринками, а також в країнах, що розвиваються, які знаходяться на ранніх стадіях демографічного переходу. Для таких країн рівень народжуваності залишається на високому рівні при одночасному різкому скороченні рівні смертності, що приводить до сталого зменшення коефіцієнту залежності. Таким чином, міграція може зробити свій внесок до глобального врегулювання нерівномірних демографічних змін [13].

Тенденція до старіння населення є глобальною. Якщо в 1950 р. лише 14 млн. осіб були віком понад 80 років, то сьогодні таких вже є понад 100 млн., а за прогнозами до 2050 р. їхня кількість становитиме близько 400 млн. Рівень народжуваності наближається до рівня відтворення населення майже в усіх регіонах, за винятком Африки, а в країнах ОЕСР прогнозується зменшення кількості трудових ресурсів з 800 до 600 млн. працівників до 2050 р. [11].

Міграційна політика може формувати рівень та тип міграційних процесів, прикладом чого слугує система міграційних балів в Канаді, завдяки якій відбувається відбір висококваліфікованих робітників відповідно до їхнього рівня освіти, професії, володіння мовами, віку, а також досвіду роботи. Така політика дає змогу відбирати мігрантів зі специфічними характеристиками згідно з потребами національного ринку праці приймаючої країни. Міграційна політика може також сформувати зміни структури регіональних міграційних потоків. Так, відносна відкрита міграційна політика в одній країні може привести до зменшення імміграції до інших країн [3].

Інтеграційна політика зі сприяння асиміляції мігрантів може служити фактором притягання для нових іммігрантів. Можливості більш легкого доступу до ринку праці, а також тренінгів можуть бути вагомим чинниками притягання для трудових мігрантів. Також міграційна політика, яка передбачає ефективну інтеграцію, зазвичай є більш успішною при залученні більш кваліфікованих іммігрантів [13].

Імміграція виступає ключовим джерелом для зростання робочої сили у значній кількості приймаючих країн. Так, імміграція складала майже половину приросту робочої сили в США, а також понад дві третини – в країнах Європи за останню декаду [2]. Однак позитивний приріст пропозиції робочої сили може мати негативний ефект у країнах зі вже наявним значним рівнем безробіття, а також значним кваліфікаційним неспівпадінням попиту і пропозиції на ринку праці. Вплив імміграції на результати функціонування ринку праці залежить від того, наскільки мігранти та місцеві працівники можуть виступати субститутами один одного. В тому разі, якщо рівень взаємозамінюваності є досить високим (наприклад, коли вони володіють однаковим рівнем професійних вмінь), обидві категорії робітників кон-

куруватимуть за аналогічні посади, що потенційно негативно може позначитись на зайнятості та на рівні оплати праці місцевих робітників. Такий ефект є особливо помітним в короткостроковій перспективі, коли інші фактори виробництва, насамперед капітал, не можуть згладити цей дисбаланс. З іншого боку, вплив імміграції на місцевих робітників може бути позитивним, якщо мігранти є комплементарними до місцевих робітників. В такому разі вони заповнюють секторальний брак робочої сили, стимулюючи місцевих жителів більшою мірою інвестувати в освіту, а також створюють умови для перетоку знань і технологій [13].

Хоча окремих тиск щодо зниження заробітної плати місцевих жителів і може відбуватись в низькокваліфікованих секторах, наявність системного загального зменшення можливостей працевлаштування та рівня оплати праці не знаходить практичного підтвердження, на що, зокрема, вказує С. Аїяр у своєму дослідженні [1]. Більше того, мігранти в багатьох випадках позитивно впливають на стан ринку праці в приймаючих країнах через розширення пропозиції різних професій, заповнюючи прогалини на ньому. Особливо це є актуальним для тих професій, де місцеві жителі через різні причини не є представленими достатньою мірою, щоби задовольнити попит на таку працю всередині країни. Окремі недавні дослідження [4] показали, що притік іммігрантів стимулює місцевих робітників, насамперед робітників високої кваліфікації, спеціалізуватись на більш складних професіях, таким чином збільшуючи як загальну продуктивність праці, так і рівень оплати праці загалом [13].

Вплив міграції на ринок праці також значною мірою залежить від того, наскільки кваліфікаційний рівень мігрантів відповідає структурі економіки країни-імпортера робочої сили (розподілу часток робітників між галузями сільського господарства, промисловістю та сферою послуг), а також рівню відносної продуктивності цих секторів. Також кваліфікація мігрантів досить часто може бути недооцінена, що призводить до непродуктивного використання професійних здібностей мігрантів, змушуючи їх виконувати роботу нижчого кваліфікаційного рівня [6]. Дослідження Г. Го і К. Шіроно вказують на те, що з часом заробітна плата та рівень зайнятості мігрантів та місцевих жителів вирівнюється по мірі набуття прибулими кращого мовного та освітнього досвіду [12]. Однак у роботі С. Аїяра [1] зауважується, що такі розриви можуть бути постійними.

Ключовим фактором, який визначає наслідки імміграції, є здатність мігрантів максимально швидко та повноцінно інтегруватись до місцевого ринку праці. Невдала інтеграція може призвести до заморожування рівня участі мігрантів у ринку праці на показниках більш низьких, ніж в середньому серед місцевого населення, навіть за наявності більш сприятливих демографічних якостей та економічної активності мігрантів. В тісній взаємозалежності з можливістю ефективною інтеграції знаходиться і фінансовий вплив імміграції. Притік додаткової кількості іноземних робітників приносить із собою зростання податкових надходжень, а також соціальних внесків, але одночасно мігрантами і споживаються соціальні послуги, може отримуватись соціальна допомога, зокрема послуги охорони здоров'я, допомога по безробіттю, збільшується навантаження на інфраструктуру країни перебування. Визначення фінансового нетто-ефекту міграції є досить складним завданням, він залежить фактичних та потенційних

доходів мігрантів, специфічних для кожної країни факторів, таких як структура податкової системи та системи соціальної допомоги [13].

Емпіричні дослідження чистого середнього впливу домогосподарств мігрантів в розвинених економіках на фінансовий баланс показують, що він є позитивним, але при цьому такі показники є нижчими, ніж серед місцевих робітників [9]. Проведені розрахунки вказують на те, що чистий вплив імміграції на публічні фінанси рідко перевищує показник в $\pm 0,5\%$ від ВВП у розвинених країнах. При цьому відносно гірший показник балансу надходжень мігрантів пов'язаний більшою мірою з меншими податковими та соціальними платежами, а не з більшою тенденцією до отримання соціальної допомоги. Фінансовий ефект міграції поступово змінюється. Іммігранти більшою мірою дають негативний фінансовий ефект в молодому та старшому віці, а між цими віковими категоріями їхній вплив на бюджетні надходження є позитивним. Порівняно з місцевими робітниками чистий фінансовий баланс іммігрантів стає позитивним в більш пізній період, його пік знаходиться на більш низькому рівні, він повертається до негативних показників раніше [13].

Хоча мігранти і здійснюють відносно невеликий вплив на обсяг державних витрат, довготерміновий ефект міграції може бути суттєвим, особливо в умовах більших витрат, пов'язаних з віковою структурою населення в багатьох приймаючих країнах. Так, витрати пенсійної системи та медицини в розвинених країнах в 2015 р. склали 16,4% і до кінця століття повинні сягнути 24,8% ВВП. Розрахунки МВФ вказують на те, що допуск більшої кількості мігрантів знизить коефіцієнт залежності та зменшить соціальні витрати до 2100 р. на 2% від ВВП [7].

В країні-імпортері робочої сили може відбуватись економічне зростання, забезпечене збільшенням участі населення у робочій силі, що зменшує тиск заробітної плати та стимулює інвестування через більші показники дохідності капіталу. Крім того, вплив міграції може проявляти непрямим способом. Наприклад, через те, що мігранти в середньому є молодшими за місцевих робітників, міграційний притік не лише зменшує коефіцієнт залежності, але й збільшує потенційні обсяги заощаджень, які можуть бути джерелом інвестування в майбутньому. Висококваліфікована міграція може мати позитивний ефект на інновації та технологічний прогрес, таким чином стимулюючи зростання продуктивності праці. Зрештою, мігранти можуть розширити продуктивну спроможність економіки через збільшення загального добробуту, стимулюючи варіативність товарів, які доступні для споживання. Оскільки емпіричні дані про вплив зростання міграції є недостатніми, можна звернутись до модельних розрахунків у недавньому дослідженні Дж. Джованні [10], які вказують на те, що зростання добробуту на різних рівнях міграції варіюється в межах 5–10% для ряду приймаючих країн [13].

Оскільки приймаючі країни не мають можливості фільтрувати допуск біженців за показниками, які є необхідними на національному ринку праці, вимушені мігранти гірше адаптуються до його умов, ніж інші категорії мігрантів [5]. Значний неочікуваний притік біженців може спричинити додаткову пропозицію низькокваліфікованих робітників, формуючи тиск на рівень оплати праці. Також притік біженців може збільшити обсяги неформальної зайнятості, не в останню чергу це пов'язано з тим, що вони є обмеженими в праві на офіційне працевлаштування.

Збільшення споживання за рахунок біженців може сприяти зростанню економічної активності в країні, однак можливе збільшення імпорту для задоволення поточних потреб вимушених мігрантів може негативно позначитись на платіжному балансі країни перебування. Загалом серед 20 млн. офіційно зареєстрованих біженців близько 86% перебувають в сусідніх країнах, крім того, цей показник зріс за останні 10 років, коли він складав лише 70% [13].

На перших стадіях біженці більшою мірою, ніж інші іммігранти, схильні до отримання соціальних трансфертів від країни перебування. Крім того, на отримання біженців виділяються додаткові ресурси, які не є передбаченими для економічних мігрантів, такі як опрацювання заявок на отримання притулку, надання тимчасової допомоги на період розгляду питань про надання права на перебування в країні, депортацію осіб, яким було відмовлено в наданні притулку, а також підтримання безпеки кордонів. Прикладом таких витрат можуть служити випадки Лівану та Йорданії, які в 2014 р. на такі цілі витратили 1,1 та 0,9% від ВВП відповідно [13].

Висновки. Імміграція може мати позитивний вплив на економічне зростання приймаючої країни через збільшення обсягу робочої сили, сприяння інвестиціям, а також підвищення продуктивності праці. Чистий фіскальний вплив імміграції є невеликим, хоча і може варіюватись між різними країнами залежно від їхніх податкових структур та систем соціальної допомоги.

Економічний вплив міграції за гуманітарними мотивами часто відрізняється від випадку добровільної міграції. Фіскальний вплив притоку біженців є більш вагомим, порівняно з іншими категоріями імміграції, особливо сильно це проявляється в короткостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aiyar S. Europe's Refugee Crisis: Economic Effects and Policy Considerations / S. Aiyar, V. Barkbu [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1608.pdf>.
2. Better Skills, Better Jobs, Better Lives: A Strategic Approach to Skilled Policies / OECD Publishing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/countries/unityarabemirates/A-Strategic-Approach-to-Education-and%20Skills-Policies-for-the-United-Arab-Emirates.pdf>.
3. Boeri T. Why Are European So Tough on Migrants? / T. Boeri, H. Bruecker [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.jstor.org/stable/3601056>.
4. Cattaneo C.. What Happens to the Careers of European Workers when Immigrants 'Take their jobs' / C. Cattaneo, G. Peri [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jhr.uwpress.org/content/50/3/655.abstract>.
5. Chin A. The Refugee/Asylum Seeker / A. Chin, K. Cortes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://users.nber.org/~cortes/handbookchapter2013.pdf>.
6. Clark K. The labour-market performance of recent migrants / K. Clark, S. Drinkwater [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oxrep.oxfordjournals.org/content/24/3/495.abstract>.
7. Clements B. The Fiscal Consequences of Shrinking Populations / B. Clements, K. Dybczak [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1521.pdf>.
8. The economic impact of migration / Migration Council Australia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://migrationcouncil.org.au/wp-content/uploads/2016/06/2015_EIOM.pdf.
9. The fiscal impact of immigration in OECD countries // OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.globalmigrationgroup.org/sites/default/files/Liebig_and_Mo_2013.pdf.
10. Global View of Cross-Border Migration / [J. Giovanni, A. Levchenko, F. Ortega] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w20002>.
11. Goldin I. How immigration has changed the world – for the better / I. Goldin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/how-immigration-has-changed-the-world-for-the-better>.
12. Ho G. The Nordic Labor Market Model and the Role of Labor Mobility and Migration / G. Ho, K. Shirono [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15254.pdf>.
13. International migration: recent trends, economic impacts, and policy implications / International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/2015/111515background.pdf>.
14. The Potential Gains from International Migration / World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://documents.worldbank.org/curated/en/507301468142196936/841401968_2005103190201050/additional/343200GEP02006.pdf.

УДК 657.1

Фальченко О.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Харківського національного технічного університету
«Харківський політехнічний університет»*

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Стаття присвячена дослідженню визнання та оцінки фінансових інструментів згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності. Розглянута характеристика та класифікація фінансових інструментів. Досліджено види оцінок фінансових інструментів та їх знецінення.

Ключові слова: фінансові інструменти, фінансові активи, фінансові зобов'язання, пайовий інструмент, справедлива вартість, амортизаційна вартість.

Фальченко Е.А. ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Статья посвящена исследованию признания и оценки финансовых инструментов согласно международным стандартам финансовой отчетности. Рассмотрена характеристика и классификация финансовых инструментов. Исследованы виды оценок финансовых инструментов и их обесценивание.

Ключевые слова: финансовые инструменты, финансовые активы, финансовые обязательства, паевой инструмент, справедливая стоимость, амортизационная стоимость.

Falchenko E.A. RECOGNITION OF FEATURES AND MEASUREMENT OF FINANCIAL INSTRUMENTS ACCORDING TO INTERNATIONAL STANDARDS

This article is intended to research the recognition and measurement of financial instruments under IFRS. Considered characterization and classification of financial instruments. Studied types of financial instruments and estimates of impairment.

Keywords: financial instruments, financial assets, financial liabilities, fair value, amortization cost.

Постановка проблеми. Під час переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності виникають складнощі стосовно питання оцінки фінансових інструментів, які є найбільш обговорюваними і суперечливими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сучасного стану та вдосконалення міжнародних стандартів фінансової звітності присвячені праці С. Голова. Гармонізацією бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами займається Л. Ніщенко. Крім того, слід назвати таких російських авторів, як В. Палій, О. Рожнова, Н. Маренков.

Мета статті полягає у визначенні фінансових інструментів, які застосовуються для фінансового положення і результатів діяльності підприємства, аналізу підходів до оцінки фінансових інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальну методику визнання, оцінки та підходів до обліку фінансових інструментів містить МСФО 32 «Фінансові інструменти: подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», а порядок розкриття інформації про фінансові інструменти визначає МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття». Фінансові інструменти, які охоплено сферою дії вказаних міжнародних стандартів та поширені у фінансовому обороті розвинених країн світу, вимагають від користувачів суттєвих знань механізмів їх обігу та регулювання. Характерною ознакою є складність та чисельність вимог до їх оцінки та обліку, яка залежить від багатьох чинників та в деяких аспектах дуже деталізована в чинних стандартах.

Згідно з МСФО 39 фінансовий інструмент – це будь-який договір, в результаті якого одночасно виникають фінансовий актив у одного підприємства і фінансове зобов'язання або пайовий інструмент у іншого.

Фінансовими інструментами не є зобов'язання, позадовірні за своїм характером (наприклад, зобов'язання перед бюджетом і позабюджетними фондами), передоплати, операційна оренда, а також договірні права і зобов'язання, пов'язані з нефінансовими активами.

Всі фінансові інструменти підрозділяються на три класи:

- 1) фінансові активи;
- 2) фінансові зобов'язання;
- 3) пайові інструменти.

Фінансовий актив – це будь-який актив, що є грошовими коштами, правом вимоги за договором грошових коштів або іншого фінансового активу від іншого підприємства, передбаченим договором правом на обмін фінансових інструментів з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах, пайовим інструментом іншого підприємства.

Фінансове зобов'язання – це будь-який обов'язок за договором надати грошові кошти або інший фінансовий актив іншому підприємству, обміняти фінансові інструменти з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах.

Пайовий інструмент – це будь-який договір, що підтверджує право на долю активів підприємства, що залишаються після вирахування усіх її зобов'язань.

У МСФО 39 дана така класифікація фінансових активів для цілей їх оцінки у балансі:

- фінансові активи або зобов'язання, призначені для торгівлі;
- інвестиції, що утримуються до погашення;
- позики і дебіторська заборгованість, надані іншим підприємствам;
- фінансові активи в наявності для продажу.

Торгові фінансові активи – це інвестиції у фінансові активи, які:

- робляться з метою отримання доходу від короткострокових коливань ринкових цін цих активів або у вигляді маржі дилера;

– входять до складу інвестиційного портфеля підприємства, призначеного для короткострокових спекуляцій на ринку.

Інвестиції, що утримуються до погашення, – це фінансові вкладення, які:

– мають фіксований або визначуваний дохід і фіксований термін погашення;

– не є позиками і дебіторською заборгованістю підприємства;

– підприємство не має наміру продавати до настання дати погашення (платежу).

Таким чином, до фінансових активів, що утримуються до погашення, відносяться виключно боргові фінансові активи (наприклад, облігації, векселя, дебіторська заборгованість, отримана в результаті поступки прав вимоги).

Позики і дебіторська заборгованість підприємства – це фінансові активи, які:

– виникають у підприємства в результаті надання грошових коштів, товарів або послуг безпосередньо боржникові;

– не були отримані виключно для цілей їх наступного продажу.

Фінансові активи в наявності для продажу – це ті фінансові вкладення, які не потрапили в жодну з вищезазначених категорій фінансових вкладень. По суті, це проміжна категорія, в яку фінансові вкладення потрапляють у випадку, наприклад, невизначеності їх ринку або відсутності певної позиції менеджменту щодо вказаних вкладень.

Під час відображення фінансових вкладень у бухгалтерському балансі вони відображаються розгорнуто за категоріями (класами) і за принципом коротко-, довгостроковості.

Що стосується оцінки фінансових інструментів, то відповідно до МСФО 39 під час первинного визнання фінансового активу або фінансового зобов'язання підприємство повинно оцінювати його за фактичними витратами, тобто за справедливою вартістю внесеного (у разі активу) або отриманого (у разі зобов'язання) на нього відшкодування, причому витрати зі здійснення угоди включаються в первинну оцінку усіх фінансових активів і зобов'язань.

До складу витрат за угодами входять винагорода і комісійні, сплачені агентам, консультантам, брокерам і дилерам; збори регулюючих органів і фондів бірж; податки і збори за переказ коштів.

Для різних категорій фінансових вкладень порядок наступної оцінки (переоцінки) фінансових активів на рахунках бухгалтерського обліку і у бухгалтерській звітності різний.

Розглянемо визначення, пов'язані з визнанням та оцінкою.

Справедлива вартість – це ціна, яка може бути отримана під час продажу активу або сплачена під час передачі зобов'язання при проведенні звичайної операції на добровільній основі між учасниками ринку на основному (чи найбільш вигідному) ринку на дату оцінки в поточних ринкових умовах, незалежно від того, чи є така ціна безпосередньо або розраховується з використанням іншого методу оцінки. Визначення справедливої вартості зосереджене на активах і зобов'язаннях, оскільки вони є основним предметом облікової оцінки. Об'єктом оцінки є конкретний актив або зобов'язання. Тому при оцінці активу або зобов'язання необхідно брати до уваги специфічні для цього об'єкта характеристики, які розглядали б інші учасники ринку, визначаючи його ціну.

Активом або зобов'язанням, оціненим за справедливою вартістю, може бути або окремий актив

чи зобов'язання (наприклад, фінансовий інструмент або нефінансовий актив), або група активів, група зобов'язань, або група активів і зобов'язань (наприклад, одиниця, яка генерує грошові кошти, або бізнес).

Для деяких активів і зобов'язань може бути ринкова інформація або ринкові операції, інформація про яких є відкритою. Для інших активів і зобов'язань може не бути ринкової інформації або ринкових операцій, інформація про яких є відкритою. Проте мета оцінки справедливої вартості в обох випадках однакова – визначити ціну, за якою відбувалася б звичайна операція продажу активу або передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за нинішніх ринкових умов (тобто початкову ціну на дату оцінки з точки зору учасника ринку, який утримує актив або має зобов'язання).

Якщо ціна на ідентичний актив або зобов'язання не є відкритою, суб'єкт господарювання оцінює справедливу вартість, користуючись іншим методом оцінювання, який максимізує використання відповідних відкритих вхідних даних і мінімізує використання закритих вхідних даних.

Оцінка справедливої вартості фінансових інструментів, що враховуються за справедливою вартістю, робиться за такими категоріями джерел і способів визначення справедливої вартості: котирувані ціни на активних ринках для ідентичних активів і зобов'язань, доступ до яких у підприємства є на дату оцінки; початкові дані, відмінні від котируваних ринкових цін; неспостережувані початкові дані для активів і зобов'язань.

Ієрархія справедливої вартості найбільший пріоритет віддає котируваним цінам на активних ринках для ідентичних активів і зобов'язань, а найменший пріоритет – неспостережуваним початковим даним. При цьому найбільший пріоритет віддається початковим даним, вживаним в методах оцінки, а не методами оцінки.

Фінансові активи відображаються на рахунках і в звітності за справедливою вартістю, за виключенням:

– наданих позик і дебіторської заборгованості підприємства;

– інвестицій, що утримуються до погашення;

– фінансових активів, справедливу вартість яких неможливо достовірно визначити.

Під час первинного визнання справедлива вартість фінансових інструментів, як правило, відповідає ціні операції, сплаченої за придбання активу або отриманої за те, що бере зобов'язання (вхідна ціна). Навпаки, справедлива вартість активу або зобов'язання – це ціна, яка була б отримана під час продажу активу або виплачена під час передачі зобов'язання (вихідна ціна). Якщо ціна угоди не дорівнює справедливій вартості під час первинної оцінки, різниця признається в звіті про прибутки і збитки.

Під час оцінки справедливої вартості зобов'язання компанія повинна враховувати вплив свого кредитного ризику (кредитоспроможність) і будь-які інші чинники, які могли б вплинути на вірогідність того, буде зобов'язання виконано або ні. Такий вплив може відрізнитися залежно від зобов'язання, наприклад, умови вимоги забезпечити підтримку кредитної якості, пов'язаної із зобов'язанням, за наявності таких.

Після первинного визнання (при наступному визнанні) справедлива вартість фінансових інструментів оцінюється відповідно до МСФО (IFRS) 13 «Оцінка справедливої вартості».

Амортизована собівартість фінансового активу або фінансового зобов'язання – це сума, за якою

фінансовий актив чи зобов'язання оцінюється при первісному визнанні, мінус виплати основної суми, плюс (або мінус) накопичена амортизація будь-якої різниці між цією первісною сумою та сумою погашення із застосуванням методу ефективного відсотка та мінус будь-яке зменшення (прямо чи через застосування рахунку резервів) унаслідок зменшення корисності або неможливості отримання.

Витрати на операцію – це додаткові витрати, які прямо відносяться до придбання, випуску або вибуття фінансового активу чи фінансового зобов'язання.

Додаткові витрати – це витрати, які не відбулися б, якщо б суб'єкт господарювання не придбав, не випустив або не реалізував фінансовий інструмент.

Метод ефективного відсотка – це метод обчислення амортизованої собівартості фінансового активу або фінансового зобов'язання (або групи фінансових активів чи фінансових зобов'язань) та розподілу доходу чи витрат від відсотків на відповідний період.

Ефективна ставка відсотка – це ставка, яка точно дисконтує попередньо оцінені майбутні платежі або надходження грошових коштів протягом очікуваного строку дії фінансового інструмента та, якщо доцільно, протягом коротшого періоду до чистої балансової вартості фінансового активу чи фінансового зобов'язання. Обчислюючи ефективну ставку відсотка, суб'єкт господарювання має попередньо оцінити грошові потоки, враховуючи всі умови контракту про фінансовий інструмент, але не має розглядати майбутні збитки від кредитів. Обчислення включає всі гонорари та додаткові комісійні збори, сплачені або отримані сторонами контракту, які є невід'ємною частиною ефективної ставки відсотка (МСБО 18), витрати на операції та всі інші премії чи дисконти. Є припущення, що грошові потоки та очікуваний строк дії групи подібних фінансових інструментів можна достовірно оцінити. Проте в тих рідкісних випадках, коли неможливо достовірно оцінити грошові потоки або очікуваний строк дії фінансового інструмента (або групи фінансових інструментів), суб'єктові господарювання слід використовувати контрактні грошові потоки за весь контрактний строк фінансового інструмента (або групи фінансових інструментів).

Ефективність хеджування – це ступінь, до якого зміни справедливої вартості або грошових коштів від об'єкта хеджування, що їх можна віднести до хеджування ризику, згортаються внаслідок змін справедливої вартості або грошових потоків інструмента хеджування.

Суб'єкт господарювання застосовує методи оцінки вартості, які відповідають обставинам і для яких досить даних, щоб оцінити справедливую вартість, максимізуючи використання доречних відкритих вхідних даних і мінімізуючи використання закритих вхідних даних.

Мета застосування методу оцінки вартості – визначити ціну, за якою відбулася б звичайна операція продажу активу або передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за поточних ринкових умов. Три широко вживаних методи оцінки вартості такі: ринковий підхід, витратний підхід і прибутковий підхід. Для оцінки справедливої вартості суб'єкт господарювання застосовує методи оцінки вартості, які відповідають одному або декільком відзначеним підходам.

В деяких випадках годитиметься один метод оцінки вартості (наприклад, при оцінюванні активу або зобов'язання з використанням цін котирування на активному ринку для ідентичних активів

або зобов'язань). В інших випадках годитимуться декілька методів (наприклад, це може бути у разі, коли оцінюється одиниця, яка генерує грошові кошти). Якщо для оцінки справедливої вартості застосовують декілька методів оцінки, то результати (тобто відповідні показники справедливої вартості) слід оцінювати, враховуючи прийнятність діапазону значень, на які вказують такі результати. Оцінка справедливої вартості – це точка в діапазоні, яка краще за все представляє справедливу вартість за даних обставин.

Наявні правила оцінки та обліку фінансових інструментів і розрахунку втрат від зменшення їх корисності є достатньо складними для застосування, що призводить до того, що одні й ті ж фінансові інструменти можуть оцінюватися по-різному навіть у межах одного підприємства або групи підприємств.

Оцінка фінансового активу повинна проводитися за станом на кожну звітну дату з метою виявлення об'єктивних ознак знецінення. Фінансовий актив повинен визнаватися таким, що знецінився, якщо існують об'єктивні свідчення того, що після його первинного визнання сталася подія, що викликає збиток, і що ця подія зробила негативний вплив на очікувані майбутні потоки грошових коштів від використання цього активу, величину якого можна оцінити з достатньою мірою точності.

На кожну звітну дату підприємство повинно перевіряти наявність ознак знецінення фінансових активів або груп фінансових активів. Фінансовий актив повинен визнаватися знеціненим, якщо:

- є свідчення знецінення як результат об'єктивних подій після первинного визнання активу;
- вплив цих подій на грошові потоки від активу можна надійно розрахувати.

Прикладами подій, що свідчать про знецінення активу можуть бути:

- фінансові утруднення дебітора (позичальника, емітента цінного паперу);
- порушення умов договору або випуску інструмента, невиклата відсотків або основної суми боргу;
- вірогідність банкрутства позичальника;
- припинення котирування інструментів на активному ринку у зв'язку з фінансовими труднощами емітента.

Резерви під знецінення повинні створюватися під фінансові активи, які враховуються не за справедливою вартістю, тобто враховуватися за амортизованою вартістю або фактичними витратами на їх придбання. Збиток від знецінення активу повинен не признаватися відносно прогнозованих майбутніх подій, оскільки вони ще не сталися. Під час створення резерву під знецінення фінансових активів повинні враховуватися тільки події, що вже сталися. Резерви повинні створюватися на підставі професійного судження підприємства за рахунок витрат.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки. На початковому етапі застосування МСФЗ наявні правила оцінки фінансових інструментів і розрахунку втрат від зменшення їх корисності є достатньо складними для застосування, що призводить до того, що одні й ті ж фінансові інструменти можуть оцінюватися по-різному.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11.
2. Нищенко Л. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової

- звітності України з міжнародними стандартами / Л. Нищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9.
3. Палий В. Международные стандарты финансовой отчетности / В. Палий. – М. : Инфра-М, 2004.
4. Яворська О. / Необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності / О. Яворська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – № 13.

УДК 330.341.2

Шамборовський Г.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІЙНОЇ АДАПТАЦІЇ ЄС НА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто вплив адаптаційних процесів, що здійснюються в межах інституційного середовища ЄС, на формування доходів населення в Україні. Визначено чинники, які впливають на рівень доходів населення країни в процесі інституційних перетворень в ЄС. Зображено теоретико-методологічну модель, основні елементи якої характеризують причинно-наслідкові зв'язки між інституційними перетвореннями в ЄС і змінами на ринку праці та в інвестиційному середовищі України. Визначено, що потенційні зміни здатні сприяти забезпеченню зростання доходів населення України передусім через підвищення інвестиційно-економічної активності та покращення умов ведення бізнесу в країні.

Ключові слова: інституції, інституційна адаптація, інституційне середовище, фактори, модель, Європейський Союз, Україна, доходи населення, формальні правила, законодавство.

Шамборовский Г.О. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ЕС НА ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено влияние адаптационных процессов, осуществляемых в пределах институциональной среды ЕС, на формирование доходов населения в Украине. Определены факторы, которые влияют на уровень доходов населения страны в процессе институциональных преобразований в ЕС. Изображена теоретико-методологическая модель, основные элементы которой характеризуют причинно-следственные связи между институциональными преобразованиями в ЕС и изменениями на рынке труда и в инвестиционной среде Украины. Определено, что потенциальные изменения могут способствовать обеспечению роста доходов населения Украины прежде всего из-за повышения инвестиционно-экономической активности и улучшения условий ведения бизнеса в стране.

Ключевые слова: институты, институциональная адаптация, институциональная среда, факторы, модель, Европейский Союз, Украина, доходы населения, формальные правила, законодательство.

Shamborovskyi G.O. MODELING OF INFLUENCE OF THE EU INSTITUTIONAL ADAPTATION ON INCOME IN UKRAINE

The article considers the impact of adaptation processes that are carried out within the institutional environment of the EU on the formation of incomes in Ukraine. The factors that affect the level of the population income in the process of institutional transformations in the EU are determined. The theoretical and methodological model, which the basic elements characterize causal relationships between institutional changes in the EU and changes in the labor market and investment sector in Ukraine are depicted. It is determined that potential changes can promote Ukraine income growth primarily due to increase of investment and economic activity and improvement the business environment in the country.

Keywords: institutions, institutional adaptation, institutional environment, factors, model, the European Union, Ukraine, income, formal rules, legislation.

Постановка проблеми. Формування та розвиток спільних інституцій Європейського Союзу створюють нові умови для зростання політичної, соціальної та економічної активності в Україні. Ці умови є ще більш важливими для нашої країни завдяки підписанню 27 червня 2014 р. Угоди про асоціацію України та ЄС, що дає змогу не лише брати активну участь в економічній діяльності ЄС (здійснювати зовнішньо-економічну та інвестиційну діяльність в країнах-членах), але й формувати та розвивати власні інституції за зразком ЄС, що мають бути вже зараз та ще більшою мірою в майбутньому, наближуватись до моделей та стандартів інституційного середовища ЄС.

Успіхи інституційних реформ в Україні, відповідно до Угоди про асоціацію [3; 4], будуть враховані європейськими партнерами у ході співпраці та надання Україні матеріально-технічної допомоги, навчання фахівців та формування спільного інституційного середовища.

Інституційна адаптація має на меті створення певних формальних правил поведінки, взаємодії, які дадуть змогу будувати безпечні та ефективні (в політичній, економічній, культурній, соціальній, екологічній сферах) взаємовідносини між народами Європи, сприяти дотриманню прав людини, утвердженню демократії, принципів соціальної справедливості і забезпечення добробуту населення європейських країн. Існує потреба визначення чинників, які впливають на рівень доходів населення країни в процесі інституційних перетворень та обґрунтування моделі впливу інституційної адаптації ЄС на доходи населення в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За думкою одного з основоположників інституційної теорії Д. Норта [2], інститути – це правила гри, які включають формальні і неформальні обмеження, а також застосування примусу до виконання тих чи інших дій. Значною мірою інституціоналізм базувався на

запереченні позицій неокласичної теорії через її відірваність від реальних, практичних проблем управління, зокрема – на макrorівні [16, с. 12–13], саме тому інституційна теорія стала досить популярною з моменту свого створення та продовжує розвиватись та доповнюватись дослідженнями сучасних науковців, теоретиків та практиків.

В розвитку інституційної теорії виділяються кілька напрямів [10; 12; 13], розглянемо два – особливо важливі для розкриття проблематики цієї статті та отримання наукових результатів відповідно до її мети:

1) проектування адаптивних моделей поведінки суб'єктів економіки (формування передбачуваних реакцій);

2) управління процесами трансформації і розвитку окремих ринків та економічної системи загалом.

Слід також відзначити, що у світовому науковому доробку з проблематики інституційного аналізу та моделювання набула широкого поширення позиція стосовно тісного взаємозв'язку та взаємобумовленості динаміки розвитку інститутів та динаміки показників економічного розвитку [2; 11; 14; 15; 17]. Як вважають дослідники, що аналізували зазначені взаємозв'язки на прикладі економічно розвинених країн та країн, що розвиваються, ефективні інститути на державному рівні в конкретній країні є передумовою високих темпів зростання економіки та покращення добробуту населення. Проте щодо країн з перехідною економікою, так званих трансформаційних економік, подібних якісних досліджень не проводилося передусім з тих причин, що статистичні дані по цих країнах обмежуються лише останніми двома десятиліттями, що не дає можливості проводити достатньо репрезентативне дослідження з високим ступенем достовірності отриманих результатів.

Дослідження вчених пострадянського простору водночас вказують на те, що зв'язок динаміки розвитку інститутів та динаміки показників економічного розвитку в країнах з перехідною економікою є швидше винятком, ніж правилом [6; 7; 9]. Така відмінність у результатах спонукає до пошуку причин, що пояснюють природу і джерело таких розбіжностей, зокрема, в Україні як країни з перехідною економікою. Сьогодні існує потреба комплексного дослідження та емпіричного аналізу рівня життя

населення України (оціненого показником рівня доходів) з огляду на інституційні перетворення в ЄС та дію Угоди про асоціацію.

Мета статті полягає у формуванні теоретико-методологічної моделі, що визначатиме порядок взаємодії факторів впливу інституційної адаптації ЄС на доходи населення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституційна система ЄС містить два базові елементи, що визначають її сутність та характер діяльності [4; 8]:

1) статичний елемент – органи влади в системі;

2) динамічний елемент – відносини між органами влади і правилами, які регулюють їх.

ЄС здійснює свою діяльність через установи та органи, які складають інституційну базу цього наднаціонального об'єднання. Так, до основних інституцій ЄС, що розташовані в Брюсселі, Страсбурзі та Люксембурзі, належать [3; 4]:

- Рада Європейського Союзу;
- Європейський парламент;
- Європейська рада;
- Європейська комісія;
- Суд Європейського Союзу;
- Рахункова палата;
- Європейський центральний банк.

З вищезазначених установ найбільш важливими є Рада ЄС, Європейський парламент, Європейська комісія, Європейська рада. Рада і Парламент ЄС мають найбільший вплив на створення політики Союзу через законодавчі повноваження, якими вони володіють. Комісія є єдиним серед всіх інститутів ЄС, що має законодавчу ініціативу. Європейська рада, відповідно до Договору про Європейський Союз, дає ЄС необхідний імпульс для розвитку і визначає загальні політичні напрями і пріоритети. На рис. 1. показано систему інституцій ЄС, а також напрями взаємодії між інституціями в процесі управління ЄС.

Слід зазначити, що інституційну систему ЄС побудовано не на основі класичного тристороннього поділу влади на законодавчу, виконавчу та судову. Основними принципами, які суттєво впливають на функціонування інститутів ЄС, є такі [3; 8]:

1) принцип інституційного балансу, тобто жодна з інституцій не може володіти виключної виконавчою або законодавчою компетенцією;

2) принцип лояльності та співпраці у взаємовідносинах між інституціями, який вимагає співпраці

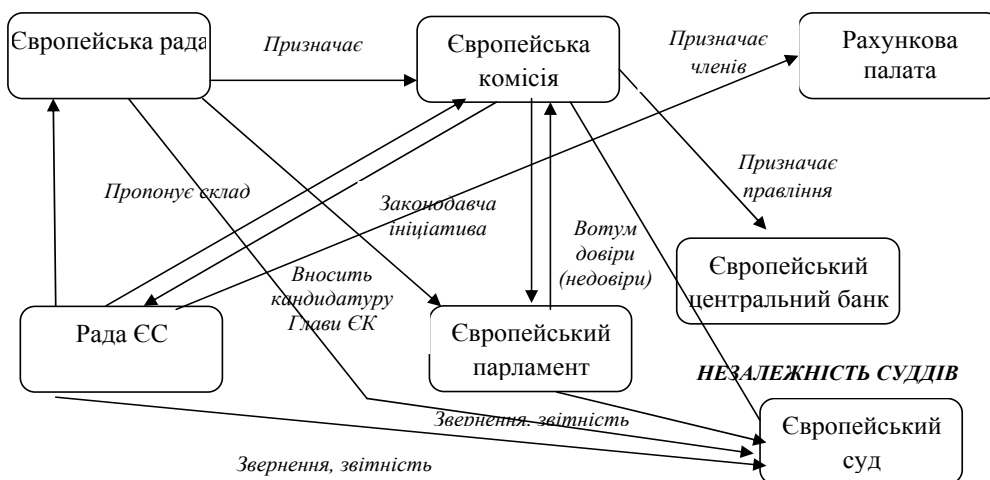


Рис. 1. Інституційна система ЄС: напрями та характер впливу на формування керівних органів

Джерело: складено автором на основі досліджень [3; 4; 8]

установ, особливо стосовно створення, а також виконання законодавства ЄС;

3) принцип інституційної автономії, який перш за все означає право на самостійну реалізацію функцій конкретними установами.

Питання адаптації країн-членів ЄС до змін в інституційному середовищі ЄС значним чином обумовлені реалізацією принципу лояльності та співпраці, відповідно до якого будується ієрархія підпорядкування державних інтересів країн-членів інтересам ЄС як наддержавного об'єднання. Так, відповідно до цього принципу [8] держави-члени ЄС зобов'язані:

– «сприяти ЄС виконувати свої завдання – співпрацювати з установами при здійсненні функції ЄС, заохочуючи прагнення до досягнення цілей Співтовариства»;

– утримуватись від виконання дій, які ускладнюють реалізацію завдань ЄС;

– брати участь у роботі органів ЄС;

– фінансово підтримувати ЄС;

– надавати інформацію і допомогу у місії управління громадами ЄС;

– ефективно реалізовувати рішення ЄС.

Інституційна система ЄС в широкому сенсі також

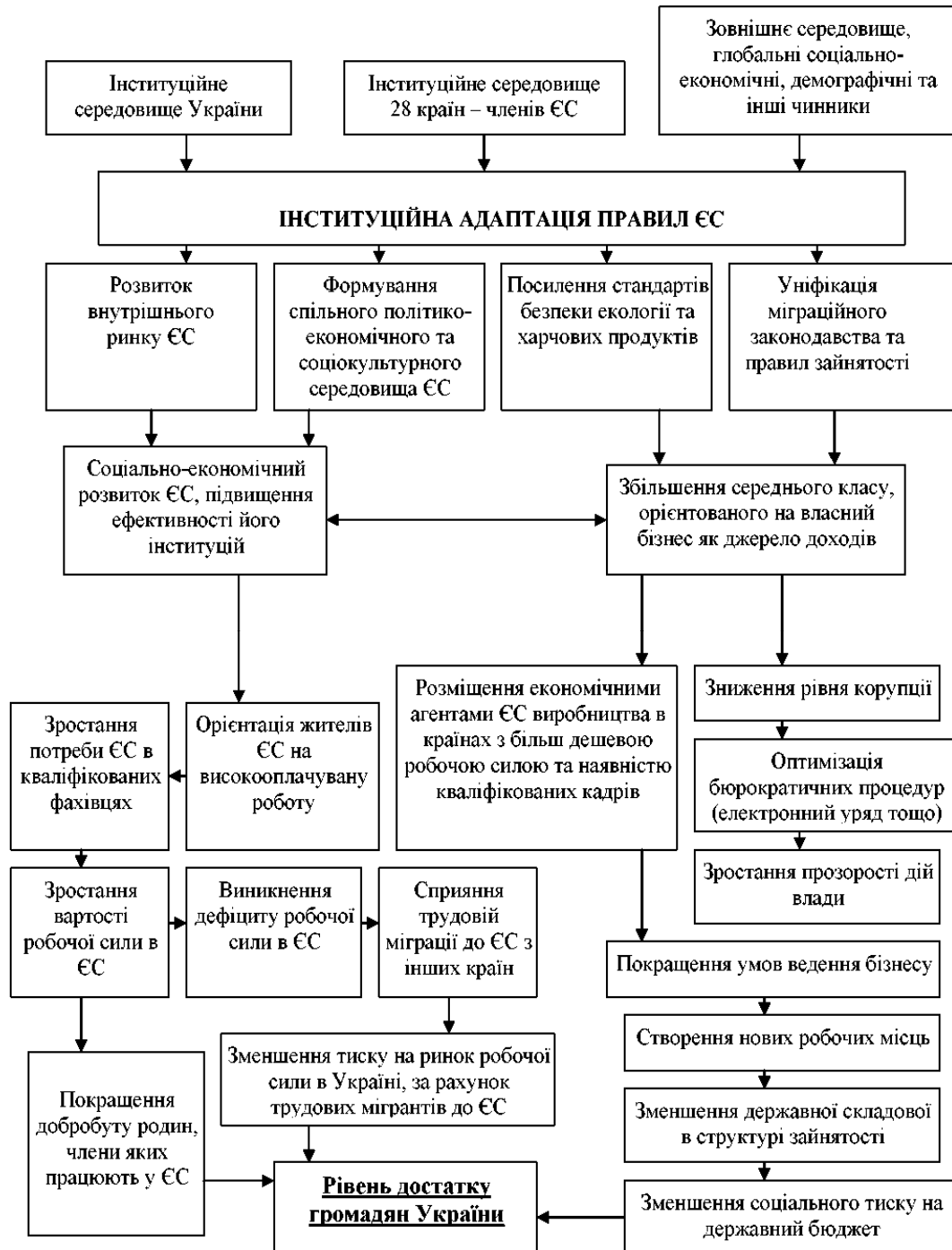


Рис. 2. Теоретико-методологічна модель інституційної адаптації ЄС на доходи населення в Україні

Джерело: складено автором на основі наукового дослідження [5, с. 18]

включає в себе національні органи влади країн-членів ЄС, тому що більшість функцій ЄС реалізується тільки через них (виконавчі функції – реалізація права Співтовариства та судова функція – врегулювання суперечок).

Отже, присутність в європейських структурах позначає необхідність прийняття визначених зобов'язань і пов'язаних з цим обмежень, виникаючих із Спільної Політики ЄС [3; 4; 8]. Внаслідок цього економічна політика країн-членів ЄС по відношенню до країн-сусідів (наприклад, політика взаємовідносин Польщі та України, Угорщини та України, Румунії та України, Словаччини та України) та інших країн суттєво втратила свій національний характер, а компетенції в сфері створення її інструментів знаходяться в компетенції відповідних інституцій Європейського Союзу. Країни-члени ЄС позбавлені тим самим безпосередніх, творчих функцій в цій сфері (поза певними винятками в сфері підтримки експорту), отримуючи взаємін можливість співучасті у формуванні торгово-економічної політики ЄС.

Діяльність спільних інституцій ЄС у сфері торгово-економічних зв'язків ґрунтується на цілісних принципах і передбачає спільні інструменти (тарифні і позатарифні) відносно змін митних ставок, укладання торгових угод, експортної політики, а також торгових захисних заходів, що застосовують у випадку надмірного імпорту, демпінгу або субсидій. За цих умов протягом всього терміну функціонування ЄС відбувалась інституційна адаптація країн-членів ЄС до європейського інституційного середовища, що створювалось, розвивалось та продовжує розвиватись надалі.

Україна не є членом ЄС, тому співпраця з інституційною адаптації та правила взаємодії з ЄС встановлюються конкретними угодами, серед яких найбільш важливим документом є Угода про асоціацію. Зокрема, на думку польського юриста і політика Кароля Карського, «реалізація Угоди матиме важливе значення у відносинах між ЄС та Україною, а також позитивно вплине на повсякденне життя громадян України. Завдяки гармонізації українського законодавства із законодавством ЄС, поглибленої та всеосяжної угоди про зону вільної торгівлі, а також шляхом зміцнення верховенства права, Україна поліпшить свій імідж на міжнародній арені, і – що ще більш важливо – умови життя українців» [1].

Можна виділити основні чинники впливу інституційної адаптації ЄС на рівень доходів населення країн-членів:

- 1) розвиток внутрішнього ринку ЄС;
- 2) формування спільного політико-економічного та соціокультурного середовища ЄС;
- 3) посилення стандартів безпеки екології та харчових продуктів;
- 4) уніфікація міграційного законодавства та правил зайнятості.

Зазначені фактори характеризують соціально-економічні, технологічно-інформаційні, а також цивілізаційні перетворення, що відбуваються на європейському та загальносвітовому рівні та безпосередньо стосуються України як частини європейського простору, економічного та політичного партнера ЄС.

Аналізуючи з точки зору інституціоналізму проблему формування характеристик рівня життя населення України внаслідок інституційної адаптації ЄС, доречно спроектувати модель поведінки суб'єктів економіки (формування передбачуваних реакцій), яка б показувала вплив інституційної адаптації ЄС на показник рівня доходів населення України (рис. 2).

Запропонована модель характеризує два ключові напрями впливу.

1) Вплив економічного розвитку ЄС, підвищення ефективності його економічних інституцій, що передусім відображається на рівні доходів населення, як показано на рис. 2, через складові та елементи ринку праці, залучаючи робочу силу з України до формування економічного добробуту ЄС. Водночас зазначена робоча сила отримує винагороду за це на вищому рівні за середньоукраїнський. Також відбувається послаблення тиску на ринок праці через зниження пропозиції кваліфікованих працівників, що дає змогу працевлаштуватись в Україні більшій кількості безробітних. Позитивним є вплив на рівень доходів населення країни надходжень від заробітної плати працюючих в ЄС українців, а також від створення нових робочих місць в Україні за участю європейських інвесторів.

2) Вплив адаптації інституційного середовища України до вимог ЄС з огляду на дію Угоди про асоціацію з ЄС та орієнтацію на вступ до ЄС, що виражається через створення сприятливих інституційних умов для розвитку економіки країни, розподілу інвестиційної активності від великих фінансово-промислових груп до малого та середнього бізнесу. Як наслідок, очікується переорієнтація економіки до діяльності в інтересах суттєво більшої частини населення країни без додаткового навантаження на бюджет країни. Це створить реальну основу для зростання рівня доходів населення України, що матиме, на відміну від простого перерозподілу ресурсів без стимулювання економічної активності, стали траєкторію зростання.

Висновки. Здійснене моделювання зростання доходів населення України через інституційні перетворення та адаптацію до вимог ЄС дає підстави очікувати підвищення інвестиційно-економічної активності в країні, покращення умов ведення бізнесу, розвитку ринку праці, підвищення рівня зайнятості населення.

Формування доходів населення має стати об'єктом стратегічного управління в рамках економічної політики держави і розглядатись як ключове питання на засіданнях українського уряду. Сьогодні завдання полягає саме у тому, щоб створити такі «правила гри» в економіці, які будуть залишатись стабільними навіть після того, як зміниться кілька поколінь людей. Уряд має забезпечити стабільність правил обміну і укладання угод на зразок країн-членів ЄС. Від того, яким буде інституційне середовище України, залежатиме швидкість входження економіки країни до європейського економічного і політичного простору та ефективність реформ загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карський К. Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Україною з 2014 року: Вступні уваги / К. Карський // Вісник Академії адвокатури України. – 2015. – Том 12. – № 3 (34). – С. 15–22.
2. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М.: Издательский дом ГУ «Высшая школа экономики», 2010 – 256 с.
3. Офіційний сайт Європейського парламенту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eurolex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0264en01.pdf.
4. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/environment/eussd>.
5. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / [за ред. В. Гейця, Т. Осташко, Л. Шинкарук]. – К.: ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України», 2014. – 102 с.

6. Полтерович В. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ / В. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2005. – № 1 (28). – С. 7–24.
7. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4–24.
8. Право Европейского Союза : [навч. посіб.] / за заг. ред. Р. Петрова. – К. : Істина, 2010. – 376 с.
9. Радыгин А. В поисках институциональных характеристик роста / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4–27.
10. Ходжсон Дж. Эволюционная и институциональная экономика как новый «мэйнстрим»? / Дж. Ходжсон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 6. – № 2 – С. 8–21.
11. Assane D. Institutional framework and economic development: international evidence / D. Assane, A. Grammy // Applied Economics. – 2003. – Vol. 35. – P. 1811–1817.
12. Baumol W. Red-Queen Games. Arm races, rule of law and market economies / W. Baumol // Journal of Evolutionary Economics. – 2004. – Vol. 12(2).
13. Cantner U. Evolutionary Economics, Its Basic Concepts and Methods / U. Cantner, H. Hanusch / A tribute to Mark Perlman, Editor of the Journal of Evolutionary Economics 1991–96 // Lim H., Park U.K., Harcourt G.C. (eds) Editing Economics. Essays in honour of Mark Perlman. Routledge, 2002. – P. 182–207.
14. Assessing institutional efficiency, growth and integration / [J. Chousa, H. Khan, D. Melikyan, A. Tamazian] // Emerging Markets Review. – 2005. – Vol. 6. – P. 69–84.
15. Helliwell J. Empirical linkages between democracy and economic growth / J. Helliwell // British Journal of Political Science. – 1994. – Vol. 24. – № 2. – P. 225–248.
16. Homan P. Appraisal of Institutional Economics / P. Homan // American Economic Review. – 1932. – Vol. XXII. – № 1. – P. 12–13.
17. Mulligan C. Do democracies have different public policies than non democracies? / C. Mulligan, X. Sala-i-Martin. – NMBER Working paper. – 2003. – № 10040.
18. Siddiqui D. Institutions and economic growth: a cross-country evidence / D. Siddiqui, A. Masood. – MPRA. – 2009. – Paper № 19747, Munich Personal RePEc Archive.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.021.8

Лойко С.В.
аспірант

Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ

У статті висвітлено роль і значення земельних відносин у контексті ефективного ведення аграрного виробництва. Розглянуто різні підходи до визначення їх економічної сутності. Проаналізовано вплив суспільно-економічних формацій на розвиток земельних відносин у вітчизняній і світовій практиці. Запропоновано розглядати земельні відносини як урегульовані нормами земельного права суспільні відносини, що виникають між юридичними та фізичними особами, органами державної влади, місцевого самоврядування щодо володіння, користування, розпорядження й управління земельними ділянками на всіх ієрархічних рівнях управління, пов'язаних із перерозподілом земельної ренти, зміною форм власності, здійсненням заходів щодо охорони земель та їх раціонального використання.

Ключові слова: землі сільськогосподарського призначення, земельні відносини, сільське господарство, власність, рента, охорона земель.

Лойко С.В. ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ

В статье освещены роль и значение земельных отношений в контексте эффективного ведения аграрного производства. Рассмотрены различные подходы к определению их экономической сущности. Проанализировано влияние общественно-экономических формаций на развитие земельных отношений в отечественной и мировой практике. Предложено рассматривать земельные отношения как урегулированные нормами земельного права общественные отношения, возникающие между юридическими и физическими лицами, органами государственной власти, местного самоуправления по владению, пользованию, распоряжению и управлению земельными участками на всех иерархических уровнях управления, связанных с перераспределением земельной ренты, изменением форм собственности, осуществлением мероприятий по охране земель и их рациональному использованию.

Ключевые слова: земли сельскохозяйственного назначения, земельные отношения, сельское хозяйство, собственность, рента, охрана земель.

Loiko S.V. LAND RELATIONS IN AGRICULTURE: THE ECONOMIC SUBSTANCE

The article highlights the role and importance of land relations in the context of efficient farming. Different approaches to determining their economic substance are considered. The impact of socioeconomic structures on the development of land relations in home and international practice are analyzed. The article proposes to consider land relations as social relations regulated by norms of land law arising between legal entities and individuals, government agencies, local governments as for possession, use, disposal and management of land at all hierarchical levels of management associated with the redistribution of land rent, change of ownership, the implementation of measures for land protection and their rational use.

Keywords: agricultural land, land relations, agriculture, property, rent, land protection.

Постановка проблеми. Земля завжди була і залишається основним національним багатством і є важливою складовою частиною природного середовища. Від ефективності використання земель значною мірою залежать розвиток аграрного сектора країни та рівень розвитку продуктивних сил.

На початку 90-х років минулого століття в Україні розпочалися ринкові перетворення, що зумовили реформування земельних відносин. Наслідком таких перетворень стала ліквідація державної монополії на землю, роздержавлення сільськогосподарських підприємств, запровадження інституту оренди земель, утворення господарських структур ринкового спрямування тощо [1, с. 4; 2, с. 18]. У результаті сформувались передумови для запровадження ринкового обігу земель. Від стану розвитку земельних відносин залежать ефективність сільськогосподарського виробництва, рівень сільської зайнятості, рівень продовольчої і частково енергетичної безпеки країни [3, с. 104]. Оскільки земельна реформа досі не завершена, залишається низка невирішених важливих соціальних, економічних та екологічних проблем стосовно земельних відносин, що і зумовлює актуальність піднятої тематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу розв'язанню проблем у сфері земельних відносин приділено такими дослідниками, як: Ю.Д. Білик [4], Л.М. Бойко [5], П.І. Гайдуцький [6], Г.Д. Гуцуляк [7], А.С. Даниленко [4], В.М. Заяць [8], Ю.О. Лупенко [2], В.Я. Месель-Веселяк [8], Л.Я. Новаковський [9], В.В. Носік [10], П.Т. Саблук [11], А.М. Третяк [12], М.М. Федоров [1], О.В. Ходаківська [13] та ін. Здебільшого науковці ведуть дискусії щодо напрямів подальшого розвитку земельних відносин, удосконалення механізму оренди сільськогосподарських угідь, формування ринкового обігу земель, їх раціонального використання, охорони тощо. З огляду на це, вкрай важливо проаналізувати наукові підходи вчених до визначення економічної сутності земельних відносин та прослідкувати генезу їх розвитку в умовах формування ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення.

Мета статті полягає у визначенні сутності земельних відносин та розкритті особливостей її розвитку в умовах формування ринкового обігу земель.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нашій державі земля наділена особливим статусом, який закріплено Конституцією України.

Зокрема, у статті 14 зазначено: «Земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави» [14]. Земля є важливою умовою існування людства, оскільки виступає незамінним просторовим базисом. Особливу роль земля відіграє у сільському господарстві, де є основним засобом виробництва і предметом праці, адже загальноновизнано, що для сільського господарства земля є предметом, на який спрямована праця (обробіток, сіяння, догляд за посівами), і водночас засобом, який людина ставить між собою і об'єктом виробництва (рослини, тварини) тощо [11, с. 5–6].

Основу формування і розвитку земельних відносин становить власність на землю. Право власності має свій зміст, що зводиться до єдності трьох правомочностей – володіння, користування і розпорядження.

Право володіння являє собою встановлене законом фактичне господарське або інше панування над конкретною ділянкою землі в природі (на місцевості). Володіти нею може як власник, так і користувач, який набув земельну ділянку на підставі договору оренди, емфітевзису тощо. Володіння у жодному разі не припиняє права власності, однак передаючи земельну ділянку в користування, власник тимчасово передає і свої повноваження щодо володіння нею [15, с. 1].

Право користування зводиться до того, що власник має право використовувати корисні властивості земельної ділянки у процесі її господарської експлуатації та одержувати доходи. Користування здійснюється в межах чинного законодавства у різноманітних формах і способами, а саме: передачі в користування, оренди, емфітевзису тощо. Таке право вважається найважливішою правомочністю власника, оскільки в ній закладена можливість задовольняти його особисті, побутові, господарські та інші потреби.

Право розпорядження є правомочністю власника, за якою він визначає правову долю речі, тобто можливість відчужувати її всіма дозволеними способами [11, с. 202]. Розпорядження є тією основною правомочністю, яка в повному обсязі належить лише власнику і не може бути повністю передана іншій особі без зміни суб'єкта права власності [16, с. 124].

Відповідно до чинного законодавства України, власність на землю виступає у таких формах: приватній, комунальній і державній. Усі форми власності є рівноправними.

Власність на землю є визначальною у системі земельних відносин. Деякі дослідники виокремлюють чітку залежність між розвитком земельних відносин та трансформацією суспільно-економічних формацій. Розрізняють первіснообщинні, рабовласницькі, феодальні, капіталістичні, соціалістичні та постсоціалістичні відносини.

За первіснообщинного способу виробництва існувала спільна власність на землю, результати праці рівномірно розподілялися між членами общини. Рабовласницькі земельні відносини характеризувалися власністю рабовласника не тільки на землю, а на й результати праці і навіть на самих рабів. За феодальної форми власності на землю кріпосним селянам надавали невеликі земельні наділи, але вони обробляли панські землі, що стало причиною селянської реформи 1861 р. У період капіталістичних земельних відносин основою було існування приватної власності на землю та майно, здійснювався найм праці. За соціалістичних – відбулося усунування земель, тобто утворення колективної власності та рівномірний розподіл результатів праці.

Постсоціалістичні земельні відносини характеризувалися відродженням приватної власності на землю [13, с. 25–26].

Оскільки існує тісний зв'язок між рентними відносинами та правом власності, то правомірно розглядати земельні відносини як рентні. Зокрема, І. Буздалов вважає, що «рента є формою реалізації права власності на землю, особливим видом доходу її власників, джерелом земельних рентних платежів» [18, с. 44].

У контексті рентних відносин земельні відносини розглядає і О.С. Карнаухова, яка вважає, що «земельні відносини обов'язково включають відносини, пов'язані з правильним розподілом результатів виробництва, одержаних у зв'язку з використанням землі» [17, с. 3].

Історично земельна рента розглядалася з точки зору:

- ренти як доходу власника землі;
- ренти як плати за користування землею, тобто орендної плати [19, с. 131].

У період феодалізму рента мала такі форми: відробітку, грошову та продуктову. Відробіткова рента – кількість днів, яку селянин відпрацював землевласнику за отриманий земельний наділ; грошова – певна сума коштів, яку землекористувач сплачував власнику землі; продуктова – обсяг продуктів, який селянин мав віддати за користування землею.

За ринкових умов існує диференціальна рента I та II роду, абсолютна та монопольна ренти. Диференціальна рента є вартісним виразом економії суспільної праці [5, с. 15]. Диференціальна рента I роду – виділення земель за їх якістю (поділяється на ренту за родючістю і ренту за місцем розташування земельної ділянки). Диференціальна рента II роду виникає внаслідок послідовних вкладень капіталу та праці в одну й ту саму ділянку землі (передбачає застосування інтенсивних способів землекористування та додаткове вкладення капіталу, спрямованих на підвищення продуктивності ґрунтів). Абсолютна рента – рента, яка утримується власником землі з орендарів незалежно від місцезнаходження земель та їх родючості. Монопольна рента виступає як додатковий дохід, який утворюється внаслідок перевищення ціни товару над його вартістю, коли даний товар вироблений за сприятливих умов, що дає можливість виробляти рідкісні види продукції та за рахунок цього встановлювати на них монопольно високі ціни [21, с. 103].

Земельні відносини є також відносинами з приводу охорони земель, оскільки охорона земель має забезпечувати їх раціональне використання, відтворення та підвищення родючості ґрунтів, інших корисних властивостей землі, збереження екологічних функцій ґрунтового покриву та охорони довкілля [5, с. 22]. Нині проблема охорони земель є вкрай актуальною, оскільки їх стан із кожним роком погіршується, відбувається зниження гумусу в ґрунтах, який є визначальним фактором формування врожайності сільськогосподарських культур.

Основним нормативно-правовим актом, що регулює земельні відносини в Україні, є Земельний кодекс, відповідно до статті 2 якого «земельні відносини – це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею». Суб'єктами земельних відносин є громадяни, юридичні особи, органи місцевого самоврядування та органи державної влади; об'єктами земельних відносин – землі в межах території України, земельні ділянки та права на них, у тому числі на земельні частки (паї) [22].

Землями сільськогосподарського призначення визнаються землі, надані для виробництва сільсько-

господарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури, у тому числі інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції, або призначені для цих цілей.

До земель сільськогосподарського призначення належать:

а) сільськогосподарські угіддя (рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища та перелоги);

б) несільськогосподарські угіддя (господарські шляхи і прогони, ползахисні лісові смуги та інші захисні насадження, крім тих, що віднесені до земель лісгосподарського призначення, землі під господарськими будівлями і дворами, землі під інфраструктурою оптових ринків сільськогосподарської продукції, землі тимчасової консервації тощо) [22].

Нині існують різні підходи до визначення земельних відносин. Проте істотні розходження між ними відсутні, оскільки вони, як правило, не суперечать один одному, а навпаки, доповнюють, деталізують або поглиблюють їх економічну сутність. Більшість дослідників схиляється до визначення дефініції «земельні відносини», сформульованої М.М. Федоровим, який пропонує розглядати їх як «суспільні відносини щодо володіння, користування, розпорядження й управління землею на державному, регіональному, господарському і внутрішньогосподарському рівнях як об'єктом господарювання і засобом виробництва у сільському господарстві» [1, с. 4].

Зокрема, на думку В.П. Ситника, земельні відносини є «суспільними відносинами щодо володіння, користування та розпорядження землею. Вони включають і управління в галузі використання та охорони земельних ресурсів на державному, регіональному та господарському рівнях» [23, с. 75].

Таке ж визначення земельних відносин, але з деталізацією суб'єктного складу, зустрічаємо у В.Г. Поплавського, який розглядає їх як «систему суспільних взаємин між органами державної влади, місцевого самоврядування, юридичними і фізичними особами щодо володіння, користування і розпорядження землею, а також щодо управління земельними ресурсами». На його переконання, земельні відносини «постійно зазнають впливу з боку держави через організаційні, економічні та інші заходи. Цей вплив здійснюється за допомогою правових чинників, механізм яких складається з адміністративних і економічних важелів впливу на поведінку суб'єктів земельних відносин» [8, с. 161].

Дану позицію поділяють й інші дослідники. Зокрема, П.М. Першин зазначає, що «земельні відносини – самостійна категорія специфічних суспільних відносин щодо володіння, користування і розпорядження землею, яка є основою аграрних відносин та соціально-економічних відносин взагалі» [24, с. 301].

В.М. Ермоленко визначає земельні відносини, як «суспільні відносини з володіння, користування і розпорядження земельними ділянками та переходу цих правомочностей до інших осіб» [25, с. 10].

М.В. Бочков убачає у земельних відносинах «... відносини щодо володіння і користування землею як засобом виробництва», наголошуючи на тому, що «вони є складником виробничих відносин і мають у своїй основі форми власності на землю, знаряддя та інші засоби виробництва» [26, с. 3].

На думку А.М. Третьяка, «земельні відносини – це суспільні відносини між людьми, пов'язані з володінням і користуванням землею, і є складовою частиною всієї системи виробничих відносин кож-

ної історичної епохи. Вони за своєю соціальною природою належать до економічного базису суспільства». Вчений розглядає їх з двох позицій: «З одного боку, це об'єктивні економічні відносини, які стосуються виробничих (матеріальних) відносин і не залежать від волі і свідомості людей. Разом з іншими складовими частинами виробничих відносин, які мають об'єктивний характер, вони становлять основу економічної системи держави і завжди є наслідком виробничої діяльності людей. З іншого боку, земельні відносини – це вольові, ідеологічні відносини, які належать до правової надбудови й є необхідною формою виробничих (матеріальних) відносин» [27, с. 147]. На його переконання, «земельні відносини зачіпають усі сфери суспільних відносин і є ключовими для формування політичних відносин, стаючи прямим носієм соціального інтересу. Вони відображають соціальний інтерес як особистостей, так і соціальних груп, класів» [12, с. 31].

Економісти-аграрники І.М. Буздалов, Е.М. Крилатих, О.О. Никонов розглядають земельні відносини як «відносини з приводу володіння, користування і розпорядження землею як основним засобом виробництва в сільському господарстві або просторовим базисом розміщення різних об'єктів» [15, с. 118].

Ю.Д. Білик, А.С. Даниленко визначають земельні відносини як «суспільні відносини щодо володіння, користування, розпорядження та управління землею на державному, господарському і внутрішньогосподарському рівнях як об'єктом господарювання та засобом виробництва у сільському господарстві» [4, с. 9].

Н.Є. Павленко вважає, що «земельні відносини – це відносини між індивідуумами, суспільством і державою з приводу власності на землю як основного фактору виробничої діяльності у сільському господарстві, а також порядок, умови і форми землеволодіння і землекористування, розпорядження землею і результатами, отриманими на ній» [28, с. 280].

А.І. Александрова вказує на те, що «земельні відносини є визначальними для виникнення трудових, майнових, управлінських та всіх інших відносин у фермерських господарствах» [8, с. 173].

Окремі дослідники доповнюють дане визначення землеохоронним та природоохоронним аспектами. Наприклад, О.В. Ходаківська зазначає, що «земельні відносини – результат тривалого суспільного розвитку щодо використання та охорони земель, форм власності і господарювання на ній, пріоритетних способів облаштування території та її землеустрою, що характеризуються національними, соціальними, економічними та іншими особливостями реалізації функцій землі як унікального природного ресурсу, засобу виробництва, об'єкта нерухомості, основного засобу сільськогосподарського виробництва» [3, с. 30].

Землеохоронний аспект чітко прослідковується й у визначенні, сформульованому В.В. Носиком, який під земельними відносинами вбачає «врегульовані нормами та методами земельного, приватного, публічного права суспільні відносини, що виникають між суб'єктами у процесі здійснення права власності на землю українського народу, державного і самоврядного регулювання земельних відносин, виконання заходів з охорони і раціонального використання земель як основного національного багатства, захисту суб'єктивних земельних прав та законних інтересів громадян, юридичних осіб, територіальних громад, держави...» [10, с. 153].

Досліджуючи земельні відносини, Г.Д. Гуцуляк дійшов висновку, що земельні відносини є елементом виробничих відносин суспільства, а за соціальною

природою відносить їх до економічної бази суспільства. «Грунтуючись на тій чи іншій формі власності на землю та інші засоби виробництва, земельні відносини водночас визначають ці форми, характер володіння та користування землею, ступінь і раціональність використання землі та інших засобів виробництва, впливають на розвиток продуктивних сил суспільства» [7, с. 6].

Зв'язок земельних відносин і природного середовища знаходимо у М.В. Шульги, який визначає їх як «...вольові суспільні відносини, об'єктом яких є земля як складова частина біосфери, що забезпечує належне існування флори і фауни та життєдіяльності людини...» [30, с. 118].

Висновки. Отже, земельні відносини є основою аграрних відносин та визначають рівень розвитку продуктивних сил держави.

Земельні відносини в сільському господарстві слід розглядати як суспільні відносини, відносини власності, рентні відносини, а також відносини щодо охорони земель.

На основі проведених досліджень встановлено, що земельні відносини є урегульовані нормами земельного права суспільні відносини, що виникають між юридичними та фізичними особами, органами державної влади, місцевого самоврядування щодо володіння, користування, розпорядження й управління земельними ділянками на всіх ієрархічних рівнях управління, пов'язаних із перерозподілом земельної ренти, зміною форм власності, здійсненням заходів щодо охорони земель, їх раціонального використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов (доповідь) / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – №3. – С. 4–18.
2. Лупенко Ю.О. Трансформація земельних відносин у сільському господарстві (аналітичний огляд) / Ю.О. Лупенко, О.В. Ходаківська. – К. : ІАЕ, 2015. – 52 с.
3. Ходаківська О.В. Екологізація аграрного виробництва : [монографія] / О.В. Ходаківська. – К. : ІАЕ, 2015. – 350 с.
4. Даниленко А.С. Формування ринку землі в Україні / А.С. Даниленко, Ю.Д. Білик. – К. : Урожай, 2006. – 280 с.
5. Бойко Л.М. Регулювання земельних відносин у сільському господарстві : [монографія] / Л.М. Бойко. – К. : ІАЕ, 2011. – 316 с.
6. Гайдуцький П.І. Аграрна реформа Л.Д. Кучми в Україні / П.І. Гайдуцький. – К. : Інформаційні системи, 2015. – 448 с.
7. Гуцуляк Г.Д. Земельно-ресурсний потенціал Карпатського регіону / Г.Д. Гуцуляк. – Львів : Світ, 1991. – 152 с.
8. Трансформація земельних відносин до ринкових умов : збірник матеріалів Одиннадцятих зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників (Київ, 26–27 лют. 2009 р.) / Редкол. : П.Т. Саблук [та ін.]. – К. : ІАЕ, 2009. – 518 с.
9. Новаковський Л. Я. Шляхи удосконалення законодавчого забезпечення регулювання земельних відносин / Л.Я. Новаковський // Землевпорядний вісник. – 2009. – № 4. – С. 20–24.
10. Носик В.В. Право власності на землю українського народу : [монографія] / В.В. Носик. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 544 с.
11. Саблук П.Т. Розвиток земельних відносин в Україні / П.Т. Саблук. – Київ : ІАЕ, 2006. – 396 с.
12. Третяк А.М. Земельна політика та земельні відносини: соціально-економічні та духовні аспекти розвитку / А.М. Третяк, В.М. Другак. – К. : ЦЗРУ, 2007. – 178 с.
13. Ходаківська О.В. Земельні відносини у сільському господарстві: регіональний вимір : [монографія] / О.В. Ходаківська, Н.І. Бурлака. – К. : ІАЕ, 2012. – 242 с.
14. Конституція України. – К. : Велес, 2007. – 48 с.
15. Туєва О.М. Про деякі аспекти права власності громадян України на землі сільськогосподарського призначення / О.М. Туєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/10561/1/Tuyeva.pdf>.
16. Погрібний С.О. Юридична відповідальність за порушення земельного законодавства / С.О. Погрібний // Земельне право України : підручник ; за ред. О.О. Погрібного, І.І. Каракаша. – К. : Істина, 2003. – С. 424.
17. Карнаухова Е.С. Дифференціальна рента і економічна оцінка землі (Вопросы методологии и опыт исследования) / Е.С. Карнаухова. – М. : Экономика, 1997. – 256 с.
18. Буздалов И. Механизм рентных отношений и проблемы его реализации в сельском хозяйстве / И. Буздалов // АПК: экономика, управление. – 1997. – № 11. – С. 41–48.
19. Жулавський А. Ю. Рента в системі економічних відносин / А.Ю. Жулавський, Н.В. Сидоренко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 2. – С. 131–137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.sumdu.edu.ua/ua/arghiv/2012.html>.
20. Буздалов И.Н. Аграрные отношения : теория, историческая практика, перспективы развития / И.Н. Буздалов, Э.Н. Крылатых, А.А. Никонов. – М. : Наука, 1993. – 270 с.
21. Осадча Т.С. Земельна рента як об'єкт бухгалтерського обліку / Т.С. Осадча // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – С. 103–105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1\(2\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1(2)_24).
22. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
23. Ситник В.П. Трансформація АПК України в ринкові умови : [монографія] / В.П. Ситник. – К. : ІАЕ, 2002. – 518 с.
24. Першин П.М. Нариси аграрних проблем будівництва соціалізму / П.М. Першин. – К. : Наук. Думка, 1973. – 339 с.
25. Єрмоленко В.М. Правове забезпечення охорони та раціонального використання земельних ресурсів : [навч. посіб.] / В.М. Єрмоленко, В.І. Курило, Т.С. Кирилюк. – К. : Магістр – XXI ст., 2007. – 248 с.
26. Бочков Н.В. История земельных отношений и землеустройства / Н.В. Бочков. – М. : Изд-во с.-х. лит., 1956. – 247 с.
27. Третяк А.М. Історія земельних відносин і землеустрою в Україні : [навч. посіб.] / А.М. Третяк. – К. : Аграрна наука, 2002. – 280 с.
28. Павленко Н.Е. Экономический механизм эффективного развития сельского хозяйства : [монография] / Н.Е. Павленко. – Белгород : Белгородская областная типография, 2010. – 512 с.
29. Ходаківська О.В. Економічна сутність земельних відносин у сільському господарстві / О.В. Ходаківська // Землевпорядний вісник. – 2012. – № 6. – С. 30–32.
30. Шульга М.В. Співвідношення земельно-правових та цивільно-правових приписів при регулюванні земельних відносин: стан та перспективи / М.В. Шульга // Вісник Академії правових наук України. – 2004. – № 1(36). – С. 115–124.

УДК: 338.439.5:636.32/.38:001.891.3

Місюк М.В.*доктор економічних наук, професор,
декан економічного факультету**Подільського державного аграрно-технічного університету***Оганесян В.С.***аспірант**Подільського державного аграрно-технічного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА

У статті досліджено сутність організаційно-економічного механізму. Визначено значення організаційно-економічного механізму, основні функціональні механізми, взаємозв'язок організаційного та економічного механізму, складники управління організаційно-економічним механізмом на ринку продукції вівчарства. Дано оцінку ефективності функціонування складників організаційно-економічного механізму у розвитку галузі вівчарства.

Ключові слова: механізм, організаційний механізм, економічний механізм, організаційно-економічний механізм, ринок продукції вівчарства.

Місюк М.В., Оганесян В.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДУКЦИИ ОВЦЕВОДСТВА

В статье исследована сущность организационно-экономического механизма. Определено значение организационно-экономического механизма, основные функциональные механизмы, взаимосвязь организационного и экономического механизмов, составляющие управления организационно-экономическим механизмом на рынке продукции овцеводства. Дана оценка эффективности функционирования составляющих организационно-экономического механизма в развитии отрасли овцеводства.

Ключевые слова: механизм, организационный механизм, экономический механизм, организационно-экономический механизм, рынок продукции овцеводства.

Misyuk M.V., Oganesyanyan V.S. THE THEORETICAL ASPECTS ORGANIZATIONALLY ECONOMIC TO MECHANISM OF FUNCTIONING OF MARKET OF PRODUCTS OF SHEEP BREEDING

In the article, examining interpretation domestic and foreign scientists of economists, investigational essence organizationally economic to the mechanism. Certainly value organizationally economic to the mechanism, basic functional mechanisms, intercommunication of organizational and economic mechanism, constituents management organizationally economic to the mechanism at the market of products of the sheep breeding. The estimation of efficiency of functioning of constituents is given organizationally economic to the mechanism in development of industry of the sheep breeding.

Keywords: mechanism, organizational mechanism, economic mechanism, organizationally economic mechanism, market of products of the sheep breeding.

Постановка проблеми. Галузь вівчарства на достатньому ринку виступає важливим джерелом постачання споживчих продуктів харчування для населення і водночас забезпечує ринок та підприємства цінною сировиною. Функціонування ринку продукції вівчарства не може існувати без використання певних механізмів, серед яких чільне місце посідають організаційний та економічний. Ефективне функціонування ринку продукції вівчарства неможливе без обґрунтування і впровадження його дієвого механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення сутності організаційно-економічного механізму знайшло своє відображення у працях таких зарубіжних учених-економістів, як Л. Гурвіц, А. Г. Кульман, Р. Майерсон, К. Маркс, Е. Маскін. Також слід зазначити, що праці сучасних вітчизняних науковців зробили вагомий внесок у дослідження організаційно-економічного механізму, серед яких: А.Н. Азриліян, Є.І. Ануфрієва, Ю.П. Лузан, Ю.Я. Лузан, І.І. Лукінов, М.В. Місюк, С.В. Мочерний, В.Ю. Овсяченко, В.Т. Полозова, М.Г. Шевченко та ін. Але незважаючи на велику кількість наукових праць із даного питання, дослідження організаційно-економічного механізму на ринку продукції вівчарства не втрачає своєї актуальності.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних аспектів складових частин організаційно-економічного механізму функціонування ринку продукції вівчарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринку продукції вівчарства можна зрозуміти, з'ясувавши механізм його функціонування. Щоб відповісти на питання, як діє механізм та які основні економічні проблеми він вирішує, важливо розкрити його сутність.

Термін «механізм» уперше застосував К. Маркс для характеристики процесів функціонування капіталістичної виробничої системи [8, с. 231].

А.Н. Азриліян у «Великому економічному словнику», приводить таке визначення категорії механізму: «Механізм – це послідовність станів, процесів, що визначають будь-яку дію, явище» [5].

У науковій літературі та сучасній економічній теорії термін «механізм» прийнято розуміти як сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух усієї системи і здійснюється досягнення певної мети, або як систему чи спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію [6].

За твердженням С.В. Мочерного, під поняттям «механізм», слід розуміти як внутрішню будову, систему, сукупність станів і процесів, з яких складається те чи інше явище [10, с. 331].

На ринку продукції вівчарства механізм проявляється як система, що призначена для економічної організації, формування, функціонування ринкових відносин між товаровиробниками і споживачами, де

структура, цілі, принципи, методи, підходи, прийоми, форми та інструменти механізму змінюються під впливом розвитку суспільного виробництва.

Ринок продукції вівчарства, як і будь-який ринок, не може існувати без налагодженого механізму. Тому слід виділити його основні механізми, які дають йому змогу функціонувати на продовольчому ринку (рис. 1).

Покращення економічної ситуації та стабільності на ринку продукції вівчарства в Україні та підвищення її конкурентоспроможності можливі лише за умови ефективного функціонування всіх суб'єктів господарювання, тому обрана правильна орієнтація економічної стратегії держави буде сприяти ефективним трансформаційним процесам в Україні. В основі забезпечення такого розвитку, його збалансованості та стратегічної спрямованості лежить визначення складного організаційно-економічного механізму функціонування ринку продукції вівчарства.

Але для більш детального розуміння значення організаційно-економічного механізму слід розглянути взаємозв'язок економічного та організаційного механізму (табл. 1).

У визначеннях організаційного механізму завжди присутні економічні елементи, а формування економічного визначення можливе лише за умови ефективності організації. Це свідчить про тісний взаємозв'язок між цими механізмами.

Організаційно-економічний механізм є складною та багатогранною економічною категорією, яка ще не має однозначного трактування в економічній літературі. Аналіз робіт численних авторів показує, що суть «організаційно-економічного механізму» розглядають по-різному.

Так, Є.І. Ануфрієва вважає, що організаційно-економічний механізм – це комплекс методів, засобів та прийомів, взаємоузгоджених та взаємопов'язаних між собою, які слугують інструментом реалізації управлінської діяльності в системі підприємств на основі законодавчих актів, що регулюють підприємницьку діяльність, планових документів, орієнтованих на довгострокову перспективу, а також тактичних та оперативних планів, програм, проектів, нормативів та нормативних актів, затверджених вищим керівництвом, які спрямовують та координують діяльність усіх функціональних підрозділів вищезазначеної системи і допомагають забезпечити прийнятний рівень її ефективності, а також система процесів, в основу якої покладено принципи, процедури, заходи та дії, визначені та затверджені з метою реалізації стратегічних установок [1, с. 18].

Ю.П. Лузан організаційно-економічний механізм бачить як спосіб забезпечення реалізації вимог об'єктивних законів у процесі суб'єктивної людської діяльності (охоплює широкі надбудовні відносини (політичні, ідеологічні, морально-етичні, правові тощо), що активно впливають на базис) [2, с. 4].

В.Т. Полозова, В.Ю. Овсюченко організаційно-економічний механізм розглядають як складову частину економічного і визна-

Таблиця 1
Взаємозв'язок економічного та організаційного механізму на ринку продукції вівчарства

№ п/п	Економічний механізм	Організаційний механізм
1.	Передбачає підготовку і розробку планів з асортименту й об'єму виробництва продукції вівчарства з урахуванням наявних матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.	Спрямований на вибір і формування загальної структури (фермерського господарства) підприємства.
2.	Ринкове ціноутворення на вівчарську продукцію та планування маркетингових заходів.	Формування системи інформаційного забезпечення на ринку продукції вівчарства.
3.	Розробка планів розвитку вівчарських господарств та ефективне використання інвестиційних проектів на реконструкцію та їх модернізацію.	Дотримання правил, що регламентують відносини з постачальниками, споживачами на ринку продукції вівчарства.
4.	Вибір найбільш вигідного за певних економічних умов рівня спеціалізації на продовольчому ринку.	Забезпечення необхідної узгодженості дій господарства – виробника вівчарської продукції.
5.	Систематичний аналіз господарської діяльності і фінансового стану фермерського господарства.	Планування організаційно-технічних заходів із визначенням відповідальних виконавців щодо окремих видів робіт.
6.	Формування складу показників, що характеризують діяльність вівчарського господарства, і визначення їх кількісної величини.	Стандартизація і сертифікація технологічних процесів із розведення (виробництва) продукції вівчарства.

Джерело: досліджено й адаптовано на основі [7, с. 265]

чають його як частину господарського механізму, яка відображає сукупність організаційних, фінансових та економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання організаційно-технічних, фінансово-економічних та виробничо-технологічних процесів із метою впливу на результат діяльності підприємства.

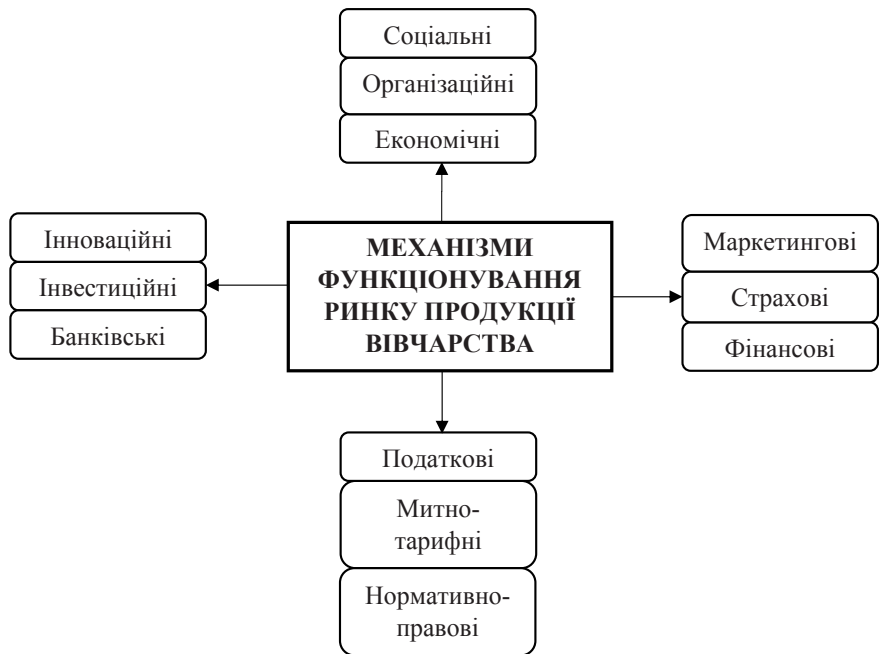


Рис. 1. Основні функціональні механізми ринку продукції вівчарства

Джерело: власні дослідження

М.Г. Шевченко стверджує, що організаційно-економічний механізм полягає в єдності державного регулювання та ринкової саморегуляції і до елементів цього механізму належать: методи, інструменти, форми, важелі державного регулювання та ринкової саморегуляції [8, с. 232].

М.В. Місюк вважає, що організаційно-економічний механізм по своїй суті є синтезом організаційних та економічних інструментів. При цьому дані інструменти за значенням одночасно «конфліктні» та взаємопов'язані. Фактично організаційні інструменти визначають якісні та кількісні параметри виробництва, обміну та споживання продукції, що є сферою економіки. З іншого боку, економічні взаємовідносини та економічні параметри, що складаються на ринку, є стимулами і впливають на формування певного «організаційного каркасу» та його конструкцію [4, с. 161].

Зазначимо, що ґрунтовним є визначення організаційно-економічного механізму Р. Майерсоном, Е. Маскіном, Л. Гурвіцом, лауреатами Нобелівської

премії з економіки (2007 р.) за «основоположний внесок у теорію економічних механізмів». Організаційно-економічний механізм учені розглядають як стратегічну гру на основі взаємодії економічних суб'єктів, де правила економічної гри орієнтують на діяльність і поведінку господарюючих суб'єктів у напрямі реалізації визначених цілей [9, с. 221].

Узагальнюючи вищесказане, вважаємо, що організаційно-економічний механізм ринку продукції вівчарства є сукупністю організаційних та економічних важелів, інструментів, які формують і регулюють порядок здійснення діяльності суб'єктів господарювання, а також сприяють забезпеченню збалансованих відносин між ними. Оптимальне поєднання організаційної та економічної систем визначає результативність організаційно-економічного механізму на продовольчому ринку в цілому.

Сформований організаційно-економічний механізм являє собою систему взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на функціонування ринку продукції вівчарства. Саме за таких умов на

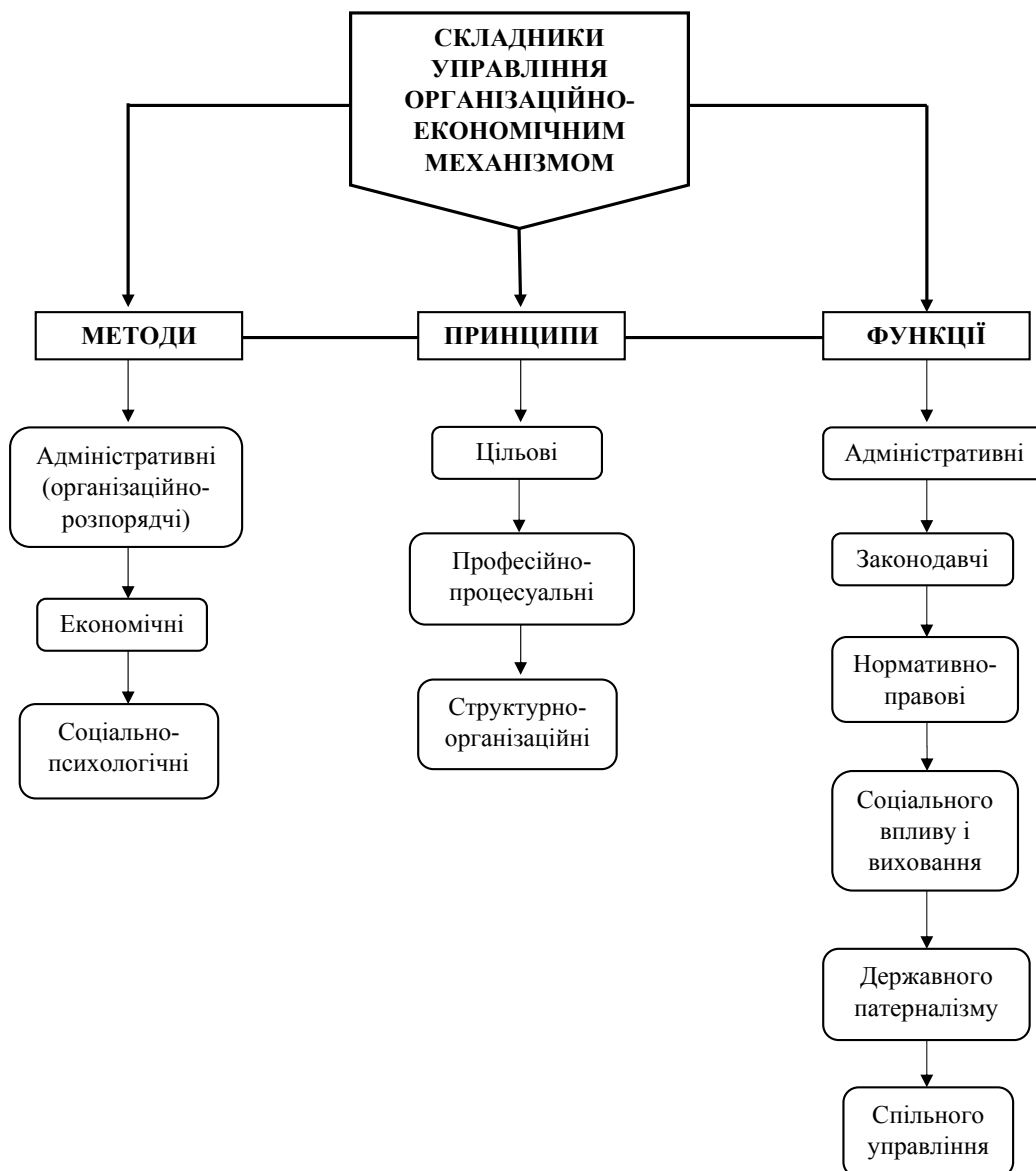


Рис. 2. Складники організаційно-економічного механізму функціонування ринку продукції вівчарства

Джерело: власні дослідження

ринку забезпечуються висока ефективність ведення підприємницької діяльності та максимальна його прибутковість.

Таким чином, організаційно-економічний механізм можна охарактеризувати як послідовну низку причинно-наслідкових зв'язків здійснення будь-якого процесу системи, що базується на відповідних їй засобах, методах та принципах функціонування. Тобто будь-яка система функціонує за принципом організації її трансформації з одного стану в інший і, безумовно, має відповідати принципу економії, що і відповідає сутності категорії організаційно-економічного механізму.

За налагодженого організаційно-економічного механізму ринок продукції вівчарства в цілому звільняє економіку від дефіциту товарів і послуг (табл. 2).

Для того щоб організаційно-економічний меха-

нізм забезпечив у сучасних умовах функціонування ринку продукції вівчарства, потрібне ефективне й якісне його управління, що містить у собі взаємопов'язані методи, принципи та функції, які дадуть змогу досягнути поставлених цілей і завдань на ринку (рис. 2).

Для більш ефективного функціонування складників нами використано методологічні засади, запропоновані Ю.Я. Лузаном [3], та здійснена оцінка 12 основних його складників з урахуванням синергетичного ефекту на базі визначених критеріїв оцінки кожного складника механізму.

За кожним складником механізму визначено перелік основних невирішених питань, які враховувалися як понижувальні фактори, з максимальною оцінкою 10 балів (табл. 3).

Таблиця 2

Організаційно-економічний механізм ринку продукції вівчарства

№ п/п	Розвиток організаційно-економічного механізму
1.	Встановлення зв'язків між товаровиробниками та споживачами продукції вівчарства й управління процесами виробництва, переробки, збуту, відповідно до яких на ринку формуються попит (з урахуванням оптимальних затрат на виробництво) та пропозиція (за умов достатнього рівня ціни для виробників).
2.	Забезпечення конкуренції між суб'єктами ринку та захист конкурентного середовища.
3.	Через ціноутворення стимулюється засвоєння досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат, підвищення якості, розширення асортименту продукції вівчарства.
4.	Ефективне використання маркетингових досліджень на ринку продукції вівчарства.
5.	Забезпечення населення якісною продукцією вівчарства.
6.	Інвестиційно-інноваційні впровадження для підтримки функціонування ринку продукції вівчарства.
7.	Страховання ризиків на ринку продукції вівчарства.
8.	Формування великого спектру банківських послуг на ринку продукції вівчарства.
9.	Надання податкових пільг під час реалізації продукції вівчарства на продовольчому ринку.
10.	Експорт та імпорт продукції вівчарства.
11.	Державна підтримка ринку продукції вівчарства через удосконалення законодавства.

Джерело: власні дослідження

Таблиця 3

Оцінка ефективності функціонування складників організаційно-економічного механізму у розвитку галузі вівчарства

Організаційні компоненти	Економічні компоненти
1. Інфраструктура ринку продукції вівчарства:	1. Інвестиційно-інноваційний розвиток:
<ul style="list-style-type: none"> - нерозвиненість біржової торгівлі, яка не стала прозорим середовищем для формування цін; - недостатність підтримки щодо створення оптових ринків, аукціонів живих овець; - затримування процесу адаптації стандартів на сільськогосподарську продукцію і продовольчі товари відповідно до вимог міжнародних організацій; - не створено умов для розвитку заготівельно-збутової діяльності на принципах кооперації; - не організовано систему надання комплексу послуг для дрібних сільгоспвиробників (переробка транспорт, зберігання) 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність державних гарантій для залучення іноземних інвестицій; - не створено сприятливих умов для залучення інвестицій через установа спеціального режиму інвестиційної діяльності; - скоротилася кредитна підтримка інвестиційної діяльності; - податкова політика не виконує стимулюючої функції
2. Виробничо-технологічний процес:	2. Кредитування та банківські послуги:
<ul style="list-style-type: none"> - неможливість застосування інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій у дрібнотоварних підприємствах (особистих селянських господарствах); - неможливість застосування комплексної механізації та автоматизації у дрібних господарствах; - низький рівень організації селекційно-плеємної роботи 	<ul style="list-style-type: none"> - недостатність заставної бази для залучення кредитів; - недоступність мікрокредитів для особистих селянських господарств; - відсутність іпотечного кредитування; - відсутність гарантій держави важливих загальнодержавних інвестиційних проектів
3. Нормативно-правове забезпечення діяльності галузі:	3. Страховання сільськогосподарських ризиків:
<ul style="list-style-type: none"> - недосконалість законодавчої регулювальної бази; - не створено відповідних умов для спрощеного порядку реєстрації підприємств в галузі; - відсутня розробка прогнозів індикативних параметрів розвитку вівчарства; - не створено умови впровадження державних програм розвитку галузі 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність механізмів взаємного страхування; - недосконале законодавче забезпечення з урахуванням специфіки страхування сільськогосподарських ризиків; - недосконалість інфраструктура сільськогосподарського страхування; - неконтрольоване встановлення вартості страхових послуг; - відсутність статистичних досліджень сільськогосподарського страхування

Продовження таблиці 3

<p>4. Матеріально-технічне забезпечення:</p> <ul style="list-style-type: none"> – не створено систему технічного забезпечення галузі вітчизняною кон-курентною технікою й обладнанням; – недосконалість програм часткового здешевлення вартості обладнання та інших ресурсів 	<p>4. Цінове регулювання:</p> <ul style="list-style-type: none"> – недостатнє врегулювання питання паритету цін на сільськогосподарську продукцію і ресурси промисловості; – недосконалість державної системи моніторингу і системи цін; – відсутність умов для оптимального співвідношення ціни й якості продукції; – відсутність дотацій на виробництво овечого молока і м'яса овець
<p>5. Система державного контролю та логістики:</p> <ul style="list-style-type: none"> – відсутня підтримка створення сучасних державних лабораторій та контролю над якістю продукції; – не сформована інфраструктура митного і технічного контролю над якістю; – не визначено тарифи на логістичні послуги 	<p>5. Митно-тарифне регулювання:</p> <ul style="list-style-type: none"> – недосконала система митного контролю (потребує розширення мережі); – потреба в удосконаленні митно-тарифного і нетарифного регулювання експортно-імпорتنних операцій з урахуванням вимог СОТ
<p>6. Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації:</p> <ul style="list-style-type: none"> – не визначено статус неприбутковості обслуговуючих кооперативів і порядок адміністрування їх оподаткування як принципового елементу ефективної діяльності; – відсутність державної підтримки розвитку, особливо в організації заго-тівельно-збутової діяльності 	<p>6. Оподаткування:</p> <ul style="list-style-type: none"> – постійні зміни порядку справляння фіксованого податку та податку на додану вартість; – відсутнє податкове стимулювання інвестиційно-інноваційних проектів

Джерело: досліджено й адаптовано на основі [3; 4, с. 168]

Оцінюючи даний механізм, встановлено, що зі 120 можливих балів загальна оцінка – 37 балів, тобто рівень організаційно-економічного забезпечення розвитку галузі становить лише 30,8%, у тому числі за організаційними компонентами – 48,6%, за економічними – 51,4%.

Висновки. Виходячи із висвітлених визначень, досліджень сутності організаційно-економічного механізму і його основних складових елементів, використовуючи та порівнюючи їх у контексті вивчення ринку продукції вівчарства, можна сказати, що ефективне функціонування ринку продукції вівчарства

залежить від правильного вибору, побудови та використання організаційно-економічного механізму, який дасть змогу конкурувати вітчизняним підприємствам на продовольчому ринку як в Україні, так і за кордоном. Оцінка організаційно-економічного механізму дає можливість виявити неефективні складники механізму, рівень гармонізації всіх складників, розробити та здійснювати на цій базі систему заходів, що забезпечать підвищення загальної ефективності організаційно-економічного механізму, де всі складники та інструменти повинні найбільш гармонійно поєднуватися та доповнювати один одного.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ануфрієва Є.І. Аналіз методів технологічного оновлення авіатранспортних підприємств / Є.І. Ануфрієва, Г.Ю. Кучерук // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 8. – С. 17–19.
2. Лузан Ю.П. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретично-методологічний аспект / Ю.П. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3–12.
3. Місюк М.В. Ринок продукції скотарства : [монографія] / М.В. Місюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 330 с.
4. Носик О.М., Таран К.А. Підходи до визначення дефініції «організаційно-економічний механізм управління підприємством» / О.М. Носик, К.А. Таран [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/15100827/politekonomiya/ekonomichnij_mehanizm_funktsionuvannya_rinku.
5. Соколова А. Організаційно-економічний механізм функціонування кооперативів в умовах ринкової економіки / А. Соколова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://space.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7211/ORGANIZACIYNO%20EKOIMICHNIY%20MEKHAHIZM%20FUNKCIYONUVANNYA%20KOOPERATIVIV%20V%20UMOVAX%20RINKOVOI%20EKOIMIKI.pdf>.
6. Стовба Т.А. Механізм управління інноваційним розвитком підприємства легкої промисловості / Т.А. Стовба // Таврійський науковий вісник : збірник наукових праць ХДАУ. – Херсон : Атлант, 2006. – Вип. 46. – С. 249–259.
7. Чукіна І.В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств / І.В. Чукіна // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 3. – С. 230–236.
8. Шиманська В.В. Формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу на засадах реалізації державно-приватного партнерства / В.В. Шиманська // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 4(66). – С. 220–226.
9. Яснолоб І. Організаційно-економічний механізм функціонування плодоовочевого ринку / І. Яснолоб // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 327–336.

УДК 334.72

Ногачевський О.Ф.

*аспірант кафедри менеджменту організацій та адміністрування
Подільського державного аграрно-технічного університету*

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА ЗАСАДАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Статтю присвячено вивченню питання побудови та розвитку підприємницької діяльності фермерських господарств на основі франчайзингу. Проведено спробу систематизації всіх понять та функцій наявних форм та напрямів діяльності фермерських господарств України, їх форм організації та моделей збутової інфраструктури. Запропоновано методику систематизації понять, функцій та моделей розвитку та збуту готової продукції фермерських господарств. Обґрунтовано необхідність системного підходу до розвитку форм та функцій фермерських господарств та використання франчайзингу для розширення власної справи. Висвітлено досвід розвинутих країн щодо побудови та розвитку підприємницької діяльності фермерського господарства різних форм діяльності.

Ключові слова: франчайзинг, франшиза, франчайзор, франчайзі, роялті, договір комерційної концесії, підприємництво, кооперація фермерських господарств, сімейна ферма, фермерські господарства з франчайзингу.

Ногачевский А.Ф. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНЫХ ПЕРЕДПРИЯТИЯХ НА ОСНОВЕ ФРАНЧАЙЗИНГА

Статья посвящена изучению вопроса построения и развития предпринимательской деятельности фермерских хозяйств на основе франчайзинга. Совершена попытка систематизации всех понятий и функций существующих форм и направлений деятельности фермерских хозяйств Украины, их форм организации и моделей сбытовой инфраструктуры. Предложена методика систематизации понятий, функций и моделей развития и сбыта готовой продукции фермерских хозяйств. Обоснована необходимость системного подхода к развитию форм и функций фермерских хозяйств и использованию франчайзинга для расширения собственного дела. Освещен опыт развитых стран по построению и развитию предпринимательской деятельности фермерского хозяйства различных форм деятельности.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, роялти, договор коммерческой концессии, предпринимательство, кооперация фермерских хозяйств, семейная ферма, фермерские хозяйства по франчайзингу.

Nohachevskiy O.F. DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY IN AGRARIAN ENTERPRISES THROUGH FRANCHISING MODEL

The article is devoted to studying the issue of building and business development of farms on the basis of franchising. It made an attempt to systematize all the concepts and functions of the existing forms and activities of farms in Ukraine, their forms of organization and marketing infrastructure models. The technique of systematization of concepts, functions and models of development and sales of finished products of farms. The necessity of a systematic approach to the development of the forms and functions of farms and the use of franchising to expand their own business. Illuminated by the experience of developed countries in building and business development of various forms of farming activities.

Keywords: franchise, franchise, franchisor, franchisee, royalties, contract of commercial concession, entrepreneurship, cooperative of the farms, family farm, farms franchise.

Постановка проблеми. Сільськогосподарська революція вирішувала та вирішує одну з найбільш вагомих, обговорюваних і найменш зрозумілих революцій розвитку людства – перехід від полювання та збирання до землеробства. Попри ортодоксальність мислення сьогоденного високотехнологічного соціуму можна сміливо стверджувати, що завдяки розвитку сільського господарства, а саме способу отримання їжі, відбувається більшість змін у соціальних нормах та ідеологіях [2]. Україна була і залишається одним із самих вагомих сільгоспвиробників світу, але з найменш розвинутою інфраструктурою для сталого розвитку підприємництва у цій галузі. Незважаючи на те що існує «український феномен» у кількості сімейних фермерських господарств [7], колективних фермерських господарств та промислових сільгоспвиробників, ми також є й феноменом у недосконалої побудови інфраструктури діяльності фермерських господарств. Це, своєю чергою, приводить до значних утрат як у вигляді росту добробуту та розвитку технологій на господарствах, так і в недоотриманні платежів до бюджету держави. Побудова якісного формату розвитку та моделей сталих бізнес-стосунків дасть виробникам змогу зберегти свої конкурентні переваги не тільки у виробленій продукції, а й у залученні технологій та інвестицій у галузь. Питання, які турбують більшість інвесторів (як внутрішніх, так

і зовнішніх), – як отримувати легально доходи від інвестицій, як збільшити ефективність інвестицій за рахунок високоякісних спеціалістів та технологій та які ризики можуть супроводжувати дані інвестиції. Основні ризики, які супроводжують як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів, пов'язані не тільки із загальновідомими показниками (корупцією, простотою ведення бізнесу), але і з розумінням моделі розвитку галузі та її операторів, прозорістю та здатністю підприємців галузі вести бізнес з інвесторами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку сільського господарства та його впливу на розвиток суспільства, на нашу думку, мало приділяється уваги в нашій державі, хоча, по суті, ми – ключова аграрна країна у світі. Історію формування фермерства та сімейних фермерських господарств, їх розвитку, технологій, змін форм та функцій як підприємницької діяльності досліджували такі науковці, як Т. Ламберт [3], Г. Баркер [2], Р. Пертев [4]. Аналізу діяльності фермерських господарств як організаційної форми підприємництва та мотивації діяльності вже декілька десятиліть приділяють особливу увагу такі науковці, як Г. Сміт [5], М. Калус, Л. Лауерс [8]. Ключове питання, яке ставлять західні науковці у дослідженнях сімейних фермерських господарств, таке: чому сільське господарство ключових держав досі будується на основі

сімейних фермерських господарств, чи буде так це розвиватися і надалі? Безумовно, українська наука сільськогосподарства робить чималий внесок у розвиток, але питанням управління, форм та інфраструктури розвитку сімейних фермерських господарств приділяється недостатня увага. Серед українських науковців слід відмітити таких аналітиків, як І. Беззуб [7]. Нині існує низка законодавчих змін, які покликані спростити роботу та дати подальший розвиток сімейним фермерським господарствам [16], але дані зміни мають нарікання, передусім збільшення податкових надходжень за рахунок 4,5 млн. сімейних фермерських господарств шляхом їх обов'язкової реєстрації.

Зазначимо, що тема сталості розвитку фермерських господарств, формування стандартів управління сімейним фермерським господарством є достатньо актуальним напрямом досліджень не тільки розвинутих країн, але й нашої держави. Розробка моделей та форм управління, стандартів та методик прийняття рішень якісно позначиться на ефективності та результативності ведення господарства, що, своєю чергою, позначиться на добробуті фермерських господарств та збільшенню надходжень до бюджету. Найбільш ефективні та відпрацьовані моделі, як правило, починають копіюватися та переноситися на інші господарства за допомогою франчайзингу. Завдяки моделі франчайзингу досягається ефект синергії та швидкого росту галузі в цілому.

Мета статті полягає у порівняльному аналізі та обґрунтуванні методичного забезпечення понять, функцій, організаційно-правових форм та мотиваційних моделей фермерських господарств сімейного типу розвинутих держав та України, висвітленні етапів та напрямів розвитку і застосування моделі франчайзингу як однієї із форм швидкого та ефективного розвитку.

У даному дослідженні використовувались декілька методів наукового вивчення даного питання. Завдяки аналізу наявних моделей розвитку сімейних фермерських господарств розвинутих держав та України вдалося вивести основні відмінності та спільні характеристики у моделях розвитку, мотивації та організаційних формах та підходах до формування збуту готової продукції, залучення інвестицій для оновлення техніки та використання новітніх технологій.

Безумовно, даний матеріал не зможе повністю висвітлити проблематику сьогодення існування сімейних фермерських господарств України, оскільки галузь знаходиться на перехідному етапі та стадії активного розвитку і пошуку рішень. Те ж стосується і застосування моделі франчайзингу – відбувається хаотичні спроби використання без глибокого розуміння причинно-наслідкових подій, які приводять не тільки до позитивних результатів, але і до негативних. Здебільшого застосування методів управління – це спроба на старі технології та минуле розуміння способів ведення господарства накласти нові методи управління. Завдяки тому, що дуже багато жителів України здобули досвід ведення фермерського, побувавши у західних господарствах

як працівники, відбувається певний обмін досвідом, але це не є масовим і усвідомленим використанням понять та функцій. Дослідження вимагає постійного подальшого вивчення та накопичення інформації не тільки загальної, але й по секторах, регіонах, областях. Це дасть змогу аналітикам та операторам аграрного ринку на основі зібраних даних формувати та застосувати кращі методики та методи ведення бізнесу сімейного фермерського господарства, сформувавши практичні посібники та стандарти для розвитку галузі і розповсюджувати кращі методики за допомогою моделі франчайзингу, яка дасть змогу власникам цих методів та ноу-хау отримувати додатковий дохід і бути юридично захищеним від недобросовісної конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малий та середній бізнес є основою економік успішних країн. Наприклад, в ЄС частка МСП становить 99% від усіх підприємств та забезпечує 65 млн. населення робочими місцями та постійним доходом. У 2012 р. Україна привела у відповідність до класифікації ЄС поняття у частині визначення, що таке малі, середні та великі підприємства [17]. Відповідно до визначенні Європейської Комісії [15], підприємства групують залежно від кількості працівників, річного балансу та обороту (табл. 1).

У 2012 р. кількість малих та середніх підприємств в Україні становила 99,96%, що, на перший погляд, цілком відповідає європейським стандартам.

Для того щоб зрозуміти, що стоїть за даними Державної служби статистики України (на 01.01.2013), необхідно описати структуру реєстрації підприємств та підприємців (табл. 2):

Таблиця 2

Структура підприємств та підприємців в Україні

№	Розмір підприємства	Кількість на 01.01.2013
1	Велике	698
2	Середнє	20 550
3	Мале	1 578 879
Загальна кількість		1 600 127

Джерело: систематизовано автором із використанням даних Державної служби статистики України

Згідно з чинним законодавством України, учасниками ринку господарювання можуть бути юридичні особи та фізичні особи – підприємці (табл. 3).

Таблиця 3

Структура юридичних осіб України

№	Статус підприємства	Кількість на 01.01.2013
1	Юридична особа	365 935
1.1	Середні підприємства	20 189
1.2	Малі підприємства	344 048
2	Фізичні особи – підприємці	1 235 192
Загальна кількість		1 599 429

Джерело: систематизовано автором із використанням даних Державної служби статистики України

Таблиця 1

Класифікація підприємств відповідно до норм ЄС

Тип підприємства	Кількість працівників		Річний оборот (млн. євро)		Річний баланс (млн. євро)
Дуже мале підприємство	< 10	Та	< 2	Або	< 2
Мале підприємство	< 50	Та	< 10	Або	< 10
Середнє підприємство	< 250	Та	< 50	Або	< 43

Джерело: складено на основі [15]

Водночас офіційна статистика не враховує той феномен, який склався в галузі сільського господарства [16], а саме те, що в Україні станом на 2013–2014 рр. нараховується близько 4,5 млн. фермерських господарств, які позиціонують себе як ОСГ [1]. Тобто це ті сімейні фермерські господарства, які не попадають у офіційну статистику, але по своїй суті є учасниками ринку. Це такі ж самі сімейні фермерські господарства, які становлять «хребет» галузі ведучих країн світу, наприклад Нідерландів: 95% молочної продукції виробляється завдяки сімейним фермерським господарствам, 80% молока, 95% овочів та фруктів [7].

Виходить так, що в Україні існує дві статистики – Держстат та статистика недержавних організацій у галузі сільського господарства. Треба дати належне НГО, тому що саме їх статистику використовують міжнародні організації для розробки своїх прогнозів, рекомендацій та звітів, оскільки завдяки міжнародним звітам відомо, що сімейними фермерськими господарствами (які іменуються ОСГ) в Україні на сьогодні виробляється понад 90% усієї картоплі, 86% овочів, 80% молока, більше 75% яловичини та 60% свинини [7].

Як показує світовий досвід і досвід нашої країни, сімейні фермерські господарства були, є та будуть формувати розвиток сільського господарства. Водночас у світі відбуваються значні зміни у соціально-економічному середовищі, такі як індустріалізація сільського господарства, ріст економічних ризиків, що є значною загрозою для сталого розвитку сьогоденної моделі бізнесу, яку використовують наші сімейні фермерські господарства. Безумовно, організаційна форма фермерського господарства за сімейним типом є найбільш стійкою у мінливому середовищі. Для більшого розуміння та пошуку ідеї формування інструментарію розвитку сільськогосподарських підприємств сімейного типу необхідно побудувати порівняльні характеристики українського середовища та середовища провідних країн.

Із 01.05.2016 набув чинності Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» (далі – Закон) [16], який увів поняття сімейного фермерського господарства, а саме:

- фермерське господарство, зареєстроване як юридична особа, має статус сімейного фермерського господарства за умови, що в його підприємницькій діяльності використовується праця членів такого господарства, якими є винятково члени однієї сім'ї відповідно до ст. 3 Сімейного кодексу України;

- фермерське господарство без статусу юридичної особи може бути організоване фізичною особою – підприємцем самостійно (за умови використання праці членів сім'ї такого господарства) і також матиме статус сімейного фермерського господарства [16].

Визначення сім'ї згідно зі ст. 3 Сімейного кодексу України таке:

- сім'я є первинним та основним осередком суспільства;
- сім'ю становлять особи, які спільно проживають, пов'язані спільним побутом, мають взаємні права та обов'язки;
- подружжя вважається сім'єю і тоді, коли дружина та чоловік у зв'язку з навчанням, роботою, лікуванням, необхідністю догляду за батьками, дітьми та з інших поважних причин не проживають спільно;
- дитина належить до сім'ї своїх батьків і тоді, коли спільно з ними не проживає;

- права члена сім'ї має одинока особа;
- сім'я створюється на підставі шлюбу, кровного споріднення, усиновлення, а також на інших підставах, не заборонених законом, і таких, що не суперечать моральним засадам суспільства [18].

Основні риси сімейних фермерських господарств ЄС:

- бізнес, власність та управлінський контроль над бізнесом знаходиться в руках однієї сім'ї або близьких до сім'ї;
- підприємництво та управлінський контроль передаються в родині з покоління в покоління;
- велика частина праці забезпечується власником та його сім'єю;
- значна частина капіталу сформована власником та його сім'єю;
- сім'я отримує значну частку доходу від сільського господарства, яким управляє;
- поняття «сім'я» пов'язане родинними зв'язками або шлюбом;
- сім'я живе на фермі [8].

Уже на першому етапі порівняння очевидна різниця у підході до формування поняття. Якщо в українському варіанті держава пробує «оформити» юридичну форму діяльності ОСГ, то в західному варіанті надається більший акцент економічній моделі даного бізнесу. Така ж відмінність прослідковується й у підготовці кадрів, матеріалах розвитку та діяльності урядових організацій України і Заходу. Не здивує й той факт, що після введених змін в українському законодавстві кількість сімейних фермерських господарств різко скоротиться, оскільки бажання державних інституцій «силою загнати» сільське господарство сімейного типу в зручні для управління та контролю форми завжди мало протилежний ефект.

Фермерські господарства в Україні існують у таких формах.

Сімейне фермерське господарство:

- зі створенням юридичної особи;
- без створення юридичної особи;
- колективне фермерське господарство.

Також фермерські господарства можуть об'єднуватися у :

- кооперативи;
- товариства;
- спілки;
- корпоративні сільськогосподарські підприємства у вигляді акціонерних товариств;
- державні сільськогосподарські підприємства [16].

Як видно з наведеного, сімейне фермерське господарство по своїй організаційній формі мало чим відрізняється від сімейного чи колективного бізнесу в інших галузях економіки, хоча і має низку пільг у вигляді державних платежів під час отримання землі, передачі власності у спадщину тощо.

Саме той факт, що сімейна ферма є «хребтом» європейського сільського господарства, стало ключовою першопричиною створення так званого європейського сільськогосподарського режиму, на основі якого був розроблений документ «Спільна сільськогосподарська політика» (Common Agricultural Policy). На думку європейських політиків, поняття «сімейне фермерське господарство» потребує збереження незалежно від розмірів та методів виробництва. На їхню думку, сімейне фермерство має характерні властивості: прив'язка до землі, території, історичні та культурні основи розвитку місцевих громад, що й є основою для їх збереження. Тобто сімейні фермерські господарства розглядаються як основа для збе-

Таблиця 4

Характеристики організаційних форм сільськогосподарських господарств

Організаційні форми підприємств	Використання праці	Управління (менеджмент)	Підприємництво: стратегічні та операційні рішення	Капітал
Сімейне фермерське господарство	Сім'я	Сім'я	Сім'я	Власний
Сімейний бізнес	Сім'я або наймана праця	Сім'я або найманий менеджер	Сімейні акціонери	Власний
Колективне промислове с/г підприємство	Наймани працівники	Найманий менеджер	Акціонери	Акціонерів та зовнішні
Промислове підприємство	Наймани працівники	Найманий менеджер	Акціонери	Акціонерів та зовнішні

Джерело: складено автором на основі [8]

реження та підтримки життєздатності місцевих громад з їх історією та культурою. У даному документі робиться спроба оцінки сімейного фермерського господарства та сімейного бізнесу, корпорації [19].

У нас є багато спільного у організаційних формах, підходах до оцінки обмежень, способів залучення капіталу та розділення ризиків, які несуть сімейне фермерське господарство та корпоративний бізнес. Проте такі форми, як кооперативи, сільськогосподарські та державні сільськогосподарські підприємства рідко використовуються у Західній Європі. У табл. 4 для наочності зведено характеристики, які об'єднують та вирізняють організаційні форми підприємств та способи управління у сільському господарстві та інших галузях.

Ключовим фактором, який уособлює сімейне фермерське господарство та спонукає до формування програм підтримки даної форми підприємництва, є те, що весь ланцюг побудови бізнесу, його розвитку та ризиків бере на себе сім'я. Територіальні громади зобов'язані формувати свої програми розвитку виходячи з таких фактів, оскільки більш сталої та міцнішої форми збереження власних культурних цінностей та формування соціально-економічного простору, ніж даний вид підприємництва, годі і шукати.

Висновки. Безумовно, складна ієрархія організації форм ведення бізнесу у сільській місцевості має чимало проблем і в ЄС, де висока конкуренція серед сільгоспвиробників різних країн змушує фермерські господарства шукати додаткові джерела доходу у виробництві товарів несільськогосподарського призначення. А індустріалізація й упровадження високотехнологічного виробництва дає змогу використовувати менші площі землі. Усі ці питання спонукають до пошуку нових форм управління фермерськими господарствами всіх форм та способів їх підтримки і мотивації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фермерські господарства. Розвиток фермерських господарств в Україні / Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/tops/aboutus.php>.
2. Graeme Barker (25 March 2009). The Agricultural Revolution in Prehistory: Why did Foragers become Farmers?. Oxford University Press. ISBN 978-0-19-955995-4. Retrieved 15 August 2012.
3. Tim Lambert. A History of Farming. Retrieved 2016-04-04 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.localhistories.org.
4. P. Пертев (Rashid Pertev). The role of farmers and farmers' organizations. In: Plaza P. (ed.). La vulgarisation, composante du développement agricole et rural: actes du séminaire de Grenade. Montpellier : CIHEAM, 1994. – P. 27–31. (Cahiers Options Méditerranéennes; n. 2 (4)).
5. Г. Смітт (Gunther Scmitt). Plenary paper 2: Why is the agriculture of advanced Western economies still organized by family farms? Will this continue to be so in the future? Oxford Journals. Social Sciences, European Review of Agricultural Economics, Volume 18, Issue 3–4. – 434–458 pp..
6. PRISM. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Аналітичне дослідження / Проект розробки та впровадження публічної політики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://net.cbie.ca/projects/CBIE-PRISM>.
7. Беззуб І. Центр досліджень соціальних комунікацій. Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в Україні / І. Беззуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuviap.gov.ua/>.
8. Mieke Calus, Ludwig Lauwers). Persistence of family farming, learning from its dynamics. University of Kent, Canterbury, UK. 26th-27th June 2009.
9. Продовольча та сільськогосподарська організація (FAO) об'єднаних націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/>.
10. Канадське бюро міжнародної освіти СБІЕ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cbie-bcei.ca/>.
11. Цивільний Кодекс України. Глава 76 «Комерційна концесія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.civilniy.org.ua/book5th/g76/default.htm>.
12. Програма розвитку франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fdf.org.ua/>.
13. Компанія Triarh International. Розвиток франчайзингових систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://triarh.ru/archives/1387>.
14. Ріст франчайзингу в США 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.franchise.org/>.
15. Збірник Законів Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31988R4087>.
16. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2016. – № 21. – Ст. 406.
17. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Аналітичний звіт про стан та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. – Київ, 2014.
18. Сімейний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>.
19. European Commission. Agricultural and Rural Development. The Common Agricultural Policy after 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/>.

УДК 336.22

Носань Н.С.*кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено сутність вітчизняної спрощеної системи оподаткування малого бізнесу. Визначено основні перешкоди для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Окреслено головні завдання податкової реформи в Україні, серед яких зменшення податкового тиску на бізнес, спрощення процедури подання звітності, що спрямовані на формування сприятливого бізнес-середовища в Україні.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, малий та середній бізнес, база оподаткування, єдиний податок, єдиний соціальний внесок.

Носань Н.С. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРОЩЁННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследована сущность отечественной упрощенной системы налогообложения малого бизнеса. Определены основные препятствия для развития малого и среднего предпринимательства, главные задачи налоговой реформы в Украине, среди которых уменьшение налогового давления на бизнес, упрощение процедуры подачи отчетности, направленные на формирование благоприятной бизнес-среды в Украине.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, малый и средний бизнес, база налогообложения, единый налог, единый социальный взнос.

Nosan N.S. FEATURES APPLICATIONS AND PROSPECTS SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM IN UKRAINE

The article researches the essence of domestic simplified system of taxation of small entrepreneurship. The main obstacles to the development of small and medium entrepreneurship in Ukraine are identified. There are determined the main problem of tax reform in Ukraine, such as: reducing the tax burden on business, simplifying reporting procedures for filing, aimed at creating a favorable business environment in Ukraine.

Keywords: a simplified tax system, small and medium entrepreneurship, the tax base, flat tax, the single social contribution.

Постановка проблеми. У високорозвинених країнах світу малі та середні підприємства є важливою складовою частиною ринкових відносин, забезпечують політичну та соціальну стабільність національної системи господарювання і добробут суспільства у цілому. Завдяки гнучкості та динамічності до змін даний сектор підприємництва виступає способом вирішення важливих соціально-економічних питань, таких як: створення нових робочих місць, формування значної частини ВВП, підвищення економічного потенціалу регіонів та країни загалом, посилення рівня конкуренції.

Однак в умовах світової економічної кризи даний сектор економіки потребує вагомій підтримки з боку держави, зокрема через наявність стабільного та необтяжливого податкового законодавства. Сучасний Податковий кодекс України (ПКУ) здебільшого розрахований на великий бізнес. На відміну від європейських країн, де існують умови для підтримки та розвитку малого бізнесу, в Україні малі та середні підприємства відчувають фіскальний тиск. Про це свідчить зменшення кількості малих підприємств до 327 815 од., що на 8,24% менше порівняно з 2010 р. в якому був прийнятий новий ПКУ [1].

Саме тому, незважаючи на затяжний перехідний етап становлення вітчизняної економічної системи, розвиток малого і середнього бізнесу та підтримка з боку держави є важливими передумовами подолання кризового стану в економіці України. Одним із найбільш дієвих методів фінансової підтримки та контролю малого та середнього підприємництва з боку держави, насамперед, є фіскальні засоби впливу через ефективну систему оподаткування. В Україні даним засобом впливу є спрощена система оподаткування, що й актуалізує обрану тему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку та оподаткування представників малого та середнього бізнесу досліджувалося багатьма науковцями, такими як: Кміть В.М., Климуць Р.Р., Абрамчук М.Ю., Кабанець К.М., Ільшенко В.А. Однак прийняття Податкового кодексу та регулярні зміни, які до нього вносяться, залишають невирішеними певні питання оподаткування малого бізнесу. Зокрема, потребує подальшого дослідження та вдосконалення процес оптимізації податкового навантаження в Україні та створення ефективної системи оподаткування, що сприятиме стабільному економічному розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Мета статті полягає в окресленні сутності спрощеної системи оподаткування, аналізі її сучасного стану, виявленні основних недоліків та способів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спрощена система оподаткування є особливим механізмом сплати податків і зборів, що полягає у заміні справляння окремих податків і зборів, установлених ПКУ, на сплату єдиного податку та ведення спрощеної процедури обліку та звітності. 24 грудня 2015 р. Верховною Радою України ухвалено зміни до ПКУ у спрощеній системі оподаткування, які набули чинності з 1 січня 2016 р. Зокрема, для третьої групи підприємств скорочується максимальний розмір обороту з 20 млн. грн. до 5 млн. грн. та збільшується ставка сплачуваного податку (із 2% до 3% за умови сплати ПДВ і 5%, якщо ПДВ не сплачується). Для четвертої групи розмір ставки збільшено до 0,16–5,4% нормативно-грошової оцінки 1 га землі. Для першої та другої груп ставки єдиного податку, які є фіксованими щодо величини мінімальної заробітної

плати, не змінюються, однак застосовуватимуться до більшого розміру бази оподаткування [2].

Спрощена система оподаткування запроваджена для полегшення діяльності малого бізнесу, а саме: зниження податкового тиску на малий та середній бізнес, зокрема завдяки глибокій диференціації ставок єдиного податку; уникнення значної кількості штрафів та перевірок, які застосовуються у загальній системі оподаткування; спрощення процедури ведення податкового обліку та звітності, оскільки відсутня потреба у додаткових знаннях та спеціальній освіті, необхідним для здійснення підприємницької діяльності; сприяння зростанню та ефективній зайнятості населення; забезпечення розвитку антимонопольного середовища на ринку та наповнення вітчизняного та зарубіжного ринків товарами та послугами; надання права вибору суб'єктами підприємства режиму щодо сплати ПДВ [3, с. 323].

Однак спостерігається значна частка малих та середніх підприємств, які одержали збиток у 2015 р.: 26,1% і 28,9% відповідно. Разом із тим позитивним є зниження даного показника порівняно з попереднім роком (на 9,3 п. п. та 8,6 п. п. відповідно) [1]. Розглянемо детальніше динаміку обсягу сплаченого до місцевих бюджетів єдиного податку (табл. 1).

Проаналізувавши табл. 1, можна зробити висновок, що єдиний податок є вагомим складовою частиною дохідної частини місцевих бюджетів, становлячи в 2015 р. 9,1% від загального обсягу доходів місцевих бюджетів. Окрім того, за аналізований період відбувається зростання обсягу єдиного податку, сплаченого до місцевих бюджетів. Так, за 2015 р. надійшло майже 11 млрд. грн., що на 48% більше за обсяги надходжень попереднього року. Причиною даного зростання передусім є збільшення кількості платників податків (на 1% порівняно з 2014 р.) [1]. Окрім того, на це вплинули внесені з 1 січня 2015 р. зміни до ПКУ, відповідно до яких до єдиного податку відносяться і податок із сільськогосподарських товаровиробників, частка сільськогосподарського товаровиробництва в яких за попередній рік становить 75%. У попередніх роках аналогом даного податку був

фіксований сільськогосподарський податок, обсяг якого в 2014 р. був незначним і дорівнював 122,2 млн. грн. [4, с. 69]. Розглянемо детальніше динаміку надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів України, сплачених юридичними та фізичними особами (табл. 2).

Провівши структурний аналіз надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів, можна зробити висновок, що абсолютна перевага надходжень належить платіжам фізичних осіб (75,4% у 2015 р., що на 24,79% більше порівняно з 2014 р.). Обсяг надходжень єдиного податку, сплаченого юридичними особами за аналізований період, також має тенденцію до зростання, становлячи в 2015 р. 2 206,1 млн. грн., що на 9,84% більше проти 2014 р. та на 152,21% проти 2011 р. Однак їх питома вага у загальному обсязі сплаченого єдиного податку за останній рік зменшилася (з 27,1% у 2014 р. до 24,6% у 2015 р.) на фоні стрімкішого зростання обсягу сплачених фізичними особами платежів до місцевих бюджетів.

Однак існують певні недоліки, які перешкоджають ефективному функціонуванню наявної спрощеної системи оподаткування. Доцільно виокремити ті, які впливають безпосередньо на підприємницьку діяльність та ті, що здійснюють системний вплив: на фискальну та економічну ефективність податкової системи, справедливості системи оподаткування, масштаби ухилення від сплати податків (рис. 1).

Проаналізуємо перераховані проблемні моменти. Звуження сфери застосування спрощеної системи оподаткування спричинене необґрунтованими і застарілими граничними значеннями виручки від реалізації. Із 1999 р. (після запровадження спрощеної системи оподаткування) індекс споживчих цін зріс у 4,27 рази, мінімальна заробітна плата – у 12,7 рази. Відповідно, реальний рівень граничного обсягу виручки підприємств, який за цей період не переглядався, знецінився. З одного боку, це звужує сферу застосування спрощеної системи оподаткування підприємств, а з іншого – спонукає до зниження реальних обсягів оборотів із метою застосування спрощеної системи оподаткування, оскільки перехід на

Таблиця 1

Динаміка надходжень єдиного податку в доходи місцевих бюджетів України за 2011–2015 рр. [4, с. 69]

Показники	Рік					Темп приросту, %	
	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2014	2015/2011
Доходи місцевих бюджетів України, млрд. грн.	86,43	100,32	105,4	101,55	120,6	18,76	39,54
Сума єдиного податку в доходах місцевих бюджетів України, млн. грн.	1987,9	4815,6	6640,5	7413,3	10974,7	48,04	452,08
Питома вага, %	2,3	4,8	6,3	7,3	9,1	–	–

Таблиця 2

Динаміка надходжень єдиного податку з юридичних та фізичних осіб до місцевих бюджетів України за 2011–2015 рр. [4, с. 69]

Показники	Рік					Темп приросту, %	
	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2014	2015/2011
Надходження єдиного податку з юридичних осіб, млн. грн.	874,7	1204,8	1743,3	2008,5	2206,1	9,84	152,21
Питома вага надходжень єдиного податку з юридичних осіб у структурі єдиного податку, %	44	25	26,3	27,1	24,6	–	–
Надходження єдиного податку з фізичних осіб, млн. грн.	1113,2	3610,9	4897,2	5404,8	6744,4	24,79	505,86
Питома вага надходжень єдиного податку з фізичних осіб у структурі єдиного податку, %	56	75	73,7	72,9	75,4	–	–

загальну систему оподаткування спричинить виникнення збитків у певного обсягу представників малого підприємництва [5, с. 16].

Іншою проблемою, яка безпосередньо впливає на підприємницьку діяльність, є зниження зацікавленості суб'єктів підприємництва у збільшенні обсягів виручки, що призводить до гальмування їх розвитку та дроблення середніх підприємств. Наслідком цього є низькі показники фактичного середнього обсягу виручки від реалізації на одну фізичну особу – підприємця (181,7 тис. грн. у 2014 р.) та юридичну особу – підприємця (217 тис. грн.). Тобто наявна спрощена система оподаткування знижує зацікавленість у формуванні на базі малого бізнесу середнього.

Використання платників єдиного податку у схемах мінімізації податкових платежів тих, хто працює на загальній системі оподаткування, є досить поширеним явищем. Найпоширенішими схемами мінімізації платежів до бюджету є такі:

- дроблення великого підприємства на декілька малих (суб'єктів спрощеної системи оподаткування), оскільки загальна сума сплачених даними підприємствами податків є значно меншою, ніж сума податків, яку необхідно сплатити великому підприємству на загальній системі оподаткування;

- реалізація платником єдиного податку підприємством на загальній системі оподаткування товарів та послуг за завищеними цінами (з метою штучного збільшення витрат і, відповідно, зменшення розміру оподатковуваного прибутку) та нарахованого ПДВ (підприємство на спрощеній системі оподаткування реєструється як платник ПДВ, що дає право підприємству на загальній системі оподаткування зараховувати ПДВ до податкового кредиту та вимагати відшкодування з бюджету);

- мінімізація оподаткування доходів працівників та сплати внеску до Пенсійного фонду (роботодавець реєструє працівника платником єдиного податку та співпрацює з ним на контрактній формі).

Наявність перерахованих недоліків у наявній вітчизняній системі спрощеного оподаткування, обліку та звітності вказує на необхідність її рефор-

мування. У процесі вдосконалення даної системи потрібно запровадити певні обмеження для суб'єктів малого підприємництва, але разом із тим надати йому нові можливості, які здатні компенсувати негативний вплив. Беручи до уваги закордонний досвід, метою спрощеної системи оподаткування є не стільки зменшення рівня оподаткування, скільки скорочення витрачених часу та ресурсів на ведення бухгалтерського та податкового обліку. Для збалансування державних та підприємницьких інтересів необхідно провести комплексне здійснення певних заходів.

По-перше, збільшити розмір граничного обсягу виручки від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг. Ефективною буде прив'язка граничного обсягу виручки від реалізації до розміру мінімальної заробітної плати, що забезпечить автоматичну індексацію та відсутність потреби в майбутньому у внесенні додаткових законодавчих змін для коригування параметрів функціонування спрощеної системи оподаткування.

По-друге, запровадити механізм автоматичної корекції податкових ставок шляхом прив'язки їх величини до розміру мінімальної заробітної плати. При цьому доцільним є використання диференційованого підходу (у разі перевищення визначеного обсягу бази оподаткування ставка податку зростає).

По-третє, зменшити перелік платників єдиного податку, що сприятиме зниженню обсягів мінімізації оподаткування. Необхідно збільшити перелік видів діяльності, для яких не застосовується спрощена система оподаткування, що сприятиме зменшенню схем мінімізації податкових платежів «надприбутковими» суб'єктами малого бізнесу (зокрема, на підприємницьку діяльність, пов'язану з організацією торгівлі та наданням послуг із забезпечення необхідних умов для проведення торгівлі фізичними або юридичними особами) [6].

По-четверте, підвищення покарання платників єдиного податку за використання нелегальної праці найманих працівників із метою забезпечення легалізації трудових відносин. Для цього доцільно

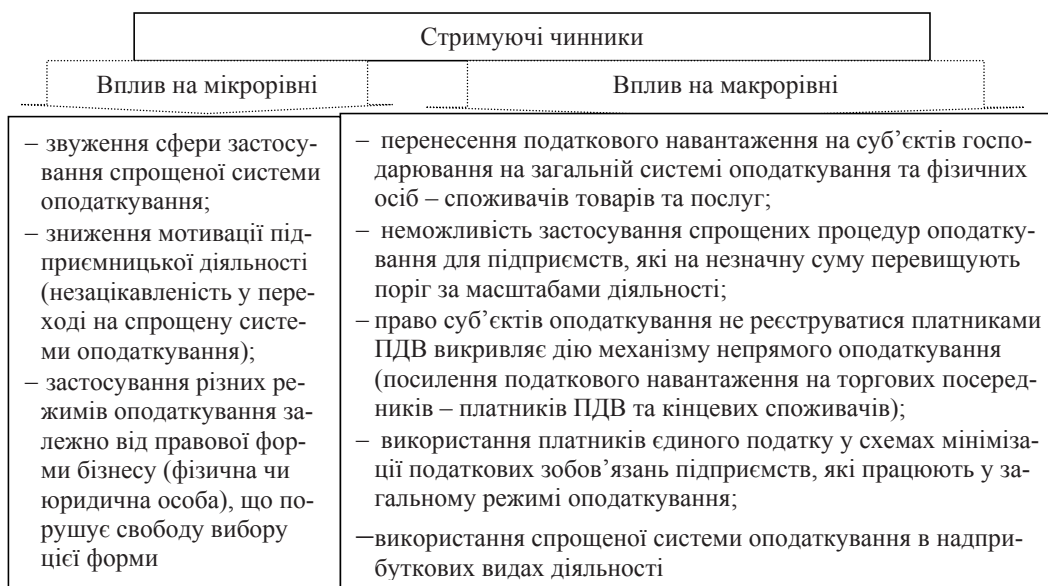


Рис. 1. Стримуючі чинники у функціонуванні спрощеної системи оподаткування в Україні

Джерело: складено автором за [5, с. 15]

запровадити систему штрафних санкцій та позбавити таку особу статусу платника єдиного податку [7, с. 211].

По-п'яте, включення єдиного соціального внеску до складу єдиного податку для спрощення процедури сплати податкових платежів суб'єктами підприємницької діяльності. При цьому розподіл сум реформованого єдиного податку із суб'єктів підприємництва між місцевим бюджетом та державними цільовими фондами має здійснюватися тільки у відділеннях державного казначейства на місцевому рівні [8].

Висновки. Сучасне економічне та політичне становище в Україні створює необхідність проведення структурних змін та створення необхідних умов для впровадження ринкових реформ. Одним із найважливіших індикаторів ринкової економіки є ефективне функціонування малих та середніх підприємств, яким властива гнучкість та пристосовуваність до змін в економіці і потреба у мінімальному розмірі капіталу для ведення бізнесу. Представники даного сегменту підприємництва сприяють швидкому наповненню ринку товарами та послугами, підвищенню рівня розвитку конкуренції та формуванню нових робочих місць.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності є важливою передумовою ефективного функціонування суб'єктів малого підприємництва. Нині зроблено вагомі кроки в напрямі реформування та формування ефективної спрощеної системи оподаткування. Однак існує низка невирішених проблем, зокрема: зниження мотивації підприємницької діяльності, викривлення механізму непрямого оподаткування, перенесення податкового навантаження на споживачів товарів та послуг. Отже, доцільно приділити увагу соціальній спрямованості та фіскальній справедливості спрощеної системи оподаткування для збалансування інтересів підприємців та держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Кміть В.М., Климусь Р.Р. Особливості становлення та перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні / В.М. Кміть, Р.Р. Климусь // Молодий вчений. – 2016 р. – № 4(31) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/4/20.pdf>.
3. Абрамчук М.Ю. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності: переваги та недоліки / М.Ю. Абрамчук, К.М. Кабанець // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. О.Ф. Балацького (Суми, 27 травня 2015 р.) / За заг. ред. О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. – Суми : СумДУ, 2015. – С. 323–324.
4. Бюджетний моніторинг : Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи впровадження». – К., 2016. – 80 с.
5. Ільяшенко В.А. Наслідки і проблеми застосування спрощеної системи оподаткування в Україні / В.А. Ільяшенко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємство». – 2013. – № 3. – С. 13–18.
6. Щодо реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності : аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/217>.
7. Поколюдна О.В., Голуб О.О. Недоліки та переваги змін спрощеної системи оподаткування в 2016 році / О.В. Поколюдна, О.О. Голуб // Вісник економіки транспорту і промисловості Укр. держ. акад. залізнич. трансп. – Харків, 2016. – С. 209–213.
8. Герасимчук Л.С. Оподаткування малого бізнесу в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Л.С. Герасимчук, Д.В. Веремчук // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2013/9bb21bdf473e489febadd99ec20ce45b.pdf>.



УДК 331.5:338.4

Танащук Е.А.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической и инновационной деятельности
Одесского национального политехнического университета***Степанюк З.А.***директор
Аудиторско-Консалтинговой компании «Аудит плюс»*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Статья посвящена разработке модели прогнозирования численности персонала предприятий сферы ИКТ. Обоснованы особенности применения теории эволюционной экономики как основы разработки прогнозных моделей. Представлены результаты прогнозирования в разрезе образовательных уровней подготовки специалистов и потребностей в специализации персонала.

Ключевые слова: численность персонала, модель, прогнозирование, эволюционная экономика, сфера ИКТ.

Танащук К.О., Степанюк З.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Статтю присвячено розробці моделі прогнозування чисельності персоналу підприємств сфери ІКТ. Обґрунтовано особливості застосування теорії еволюційної економіки як основи розробки прогнозних моделей. Представлено результати прогнозування в розрізі освітніх рівнів підготовки фахівців і потреб в спеціалізації персоналу.

Ключові слова: чисельність персоналу, модель, прогнозування, еволюційна економіка, сфера ІКТ.

Tanashchuk K.O., Stepaniuk Z.A. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES THE HEADCOUNT PREDICTION IN THE FIELD OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES

The article is devoted to development models predict headcount ICT companies. Grounded features of the theory of evolutionary economics as the basis of development of forecast models. The article presents the results of prediction in terms of educational levels of training and specialization of personnel needs.

Keywords: headcount, model, predict, evolutionary economics, ICT.

Постановка проблемы. Характерной особенностью сферы ИКТ является нарастающее внедрение современных технологий, которые требуют соответствующих изменений в количественном и качественном составе персонала. Пути обеспечения надлежащего квалификационного уровня работников являются развитием и усовершенствования системы повышения квалификации имеющегося персонала и системы высшего образования, которое обеспечивает отрасль молодыми и активными специалистами с современным уровнем подготовки. Предприятия сферы информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) – это экономические системы, которые имеют сложную структуру и организацию. Их развитие (эволюция) зависит не только от значительного количества внешних макроэкономических и микроэкономических факторов, но и от соответствия между структурами персонала и производственных процессов, качественного состава персонала предприятия в целом и в отдельных его структурных подразделениях. Для анализа деятельности таких систем решающее значение имеет разработка математической модели, адекватно отображающей существенные для планирования персонала особенности и характеристики производственной деятельности каждого предприятия сферы ИКТ.

Анализ последних исследований и публикаций. Существующие методы и подходы классической экономики относительно планирования персонала в основном базируются на анализе производственных процессов без учета влияния на деятельность предприятия внешних факторов и могут давать приемлемые результаты лишь при условиях стабильности или прогнозируемых изменений организационной и производственной структур. Что касается долгосроч-

ного прогнозирования динамики персонала, то они в принципе не могут дать даже приблизительных оценок. Это является следствием того, что предметом классической экономики является статическое рыночное равновесие при фиксированных параметрах. Неравновесные социально-экономические процессы исследуются вблизи положения равновесия, а отклонения от него рассматривают как такие, которые имеют стохастическую природу и не влияют существенно на тенденции экономических процессов.

Классическую теоретическую экономику (в своей монографии Р. Нельсон и С. Уинтер [1] называют ее ортодоксальной) можно назвать теорией статических социально-экономических процессов, которые все меньше удовлетворяют потребности экономико-организационного развития: во-первых, неоклассическая экономика не в состоянии ни предусмотреть, ни объяснить развитие реальной экономики, особенно это касается последнего десятилетия [2]; во-вторых, в естественных науках накоплен богатый опыт относительно исследования и разработки динамических моделей развивающихся систем, к классу которых относятся и социально-экономические системы (отрасли, предприятия и т. п.).

Это стало предпосылками стремительного развития альтернативного направления экономической теории – физической или эволюционной экономики [2; 3]. Синергетический подход в экономике рассмотрен в работах исследователей [4–7]. Следует отметить, что динамические модели использовались в экономике и раньше [8]. Эволюционная экономика базируется на основном положении о том, что рыночное равновесие достигается вследствие баланса спроса и предложения, а также прибылей и затрат. Эти функции могут изменяться с течением времени в

связи с развитием науки и техники и т. д., в связи с чем рыночное равновесие никогда не наступает, хотя система старается достичь его, следствием этого становится неравномерное развитие отрасли или предприятия, в том числе сферы ИКТ.

Цель статьи. Вышеизложенное позволяет сформулировать основную задачу исследования, которая заключается в разработке математической модели прогнозирования численности персонала предприятий сферы ИКТ на основе теоретических и методологических подходов теории эволюционной экономики.

Изложение основного материала исследования. Периоды плавной эволюции чередуются с кризисными этапами, причем на кризисных этапах возникают новые организационные формы, изменяется производство и / или осуществляется переход в другое стационарное состояние. Для описания таких процессов стабильного развития или кризисных этапов используют соответствующие модели. Эволюционная экономика исследует модели социально-экономических систем, которые не только дают возможность анализировать статические или динамические состояния, а и позволяют прогнозировать будущее развитие системы. Одним из преимуществ использования методов эволюционной экономики является относительная простота моделей, которые при ограниченном количестве параметров могут давать приемлемые результаты, как в качественном, так и в количественном отношении,

Для разработки модели динамики персонала сферы ИКТ были использованы подходы эволюционной экономики, что в общем случае позволило представить модель в таком виде:

$$\begin{cases} \frac{dN_i}{dt} = f(r_i(X), N_i) \\ \frac{dX_i}{dt} = f(a_i(N), X_i) \end{cases} \quad (1)$$

где N_i – количество работников i -й профессии или вида производственной деятельности; $r_i(X)$ – функция, отражающая влияние производственно-экономических показателей на динамику персонала i -й профессии или вида производственной деятельности, а именно на увеличение или уменьшение его численности; X_i – производственно-экономические факторы; $a_i(N)$ – функция, отражающая влияние персонала на i -й производственно-экономический фактор. Причем функции $a_i(N)$ и $r_i(X)$ либо задаются, исходя из общих принципов, либо определяются из решения соответствующих эволюционных уравнений. Конкретный вид функций определяется в зависимости от того, какой аспект динамики персонала рассматривается, а также с учетом специфики производственных процессов. При определенных условиях целесообразно использовать дискретные аналоги системы уравнений (1), которые можно относительно динамики производственно-экономической деятельности сферы ИКТ или ее предприятий. При разработке модели были использованы дискретные аналоги эволюционных уравнений (1).

$$N_i^{k+1} = r_i N_i^k (1 - N_i^k), \quad (2)$$

$$N_i^{k+1} = N_i^k \exp[r_i (1 - N_i^k)]. \quad (3)$$

Переход к дискретному виду эволюционных уравнений ограничивает область их применения. Так, например, в уравнении (2) при $N > \frac{1+r}{r}$ получим отрицательные значения численности персонала.

Поэтому при исследовании эволюции систем с помощью дискретных уравнений были использованы нормированные значения N .

Разработанная модель была апробирована на данных предприятий сферы ИКТ, а именно на данных ЧАО «Укртелеком», УПППС «Укрпочта», АО «Концерн РРТ» и др. Учитывая конфиденциальность данных о финансово-хозяйственной деятельности, для демонстрации полученных результатов в нашей работе использованы данные 2006–2010 гг., по мнению авторов, это не нарушает алгоритм работы модели и не искажает суть разработанной методологии прогнозирования численности персонала предприятий сферы ИКТ Украины. Разработанная методология прогнозирования динамики персонала предприятий сферы ИКТ включала такие этапы.

1 этап. Учет влияния демографической ситуации на динамику персонала сферы ИКТ. На предприятиях национальных операторов связи (предприятиях сферы ИКТ) работает значительное количество работников (от десятков тысяч человек), поэтому при прогнозировании потребности в персонале необходимо в первую очередь учесть естественное выбытие персонала, а именно выбытие в связи с выходом на пенсию, по возрасту (работающие пенсионеры) и по смертности. Поскольку данные о распределении персонала по возрастным категориям в сфере ИКТ невозможно получить в полном объеме, мы использовали в качестве исходных данных демографические сведения Государственной службы статистики Украины (Госкомстата), а также официальные данные, размещенные операторами сферы ИКТ до 2010 г. Также была дополнительно разработана модель по определению и прогнозированию процента граждан, которые по возрасту переходят в категорию неработающего населения. Эти данные учитываются при определении будущих потребностей в персонале предприятий сферы ИКТ. В результате математического моделирования были получены данные в процентном выражении о естественном выбытии персонала. Эти результаты приведены на рис. 1, 2.

В перспективе предприятия и организации сферы ИКТ будут испытывать дефицит персонала. С одной стороны, это является следствием демографической



Рис. 1. Выбытие персонала по смертности населения



Рис. 2. Выбытие персонала по достижению пенсионного возраста

ситуации – уменьшение рождаемости и увеличение смертности. С другой стороны, наблюдается «старение» населения, то есть увеличивается доля населения пенсионного и предпенсионного возраста. Эти же тенденции наблюдаются и на предприятиях сферы ИКТ. Так, сегодня в отрасли по неполным данным около 15% работников предпенсионного возраста и около 3–4% работников, чей возраст превышает 60 лет. Возрастная структура персонала предприятий сферы ИКТ соответствует в основном возрастной структуре населения страны, что обусловило увеличение естественного выбытия персонала. Следует отметить, что результаты, полученные с помощью модели, отличаются от исторических данных не более чем на 1,5%.

2 этап. Расчет и прогнозирование численности персонала на основании исторических данных с учетом показателей, которые влияют на его динамику. Для расчета и прогнозирования численности персонала необходимо было определить основные факторы, влияющие на необходимое количество персонала предприятия. В качестве этих обобщенных производственно-экономических факторов в модели, отражающей динамику персонала, использовались производительность труда, объем реализованной продукции и услуг в денежном выражении (доход), фондовооруженность и рентабельность.

На этом этапе прежде всего были рассчитаны прогнозы по динамике доходов предприятий сферы ИКТ: ЧАО «Укртелеком», УГППС «Укрпочта», АО «Концерн РРТ». Методология статистики Госкомстата предполагает, что доходы сферы ИКТ (доходы от услуг связи) структурированы по их видам: почтовой связи, телеграфной, телефонной городской, телефонной сельской, телефонной междугородней (включая международную), курьерской деятельности, проводного вещания, специальной связи и фельдсвязи, передачи и приема телевизионных и радиопрограмм, радиосвязи, кабельного телевидения, спутникового, компьютерной (включая предоставления доступа в Интернет), подвижной (мобильной) связи и др. Анализ динамики развития видов услуг предприятий сферы ИКТ (услуг связи) выполнялся в разрезе количественных и стоимостных показателей, отражающих результаты финансово-хозяйственной деятельности за период

ретроспекции в 5 лет. На основании полученных прогнозных данных по доходам, отчетных данных показателей производственно-экономической деятельности с позиций теоретических основ эволюционной экономики была спрогнозирована динамика численности персонала в целом по предприятиям сферы ИКТ.

В качестве примера динамика численности по ЧАО «Укртелеком» и УГППС «Укрпочта» представлена на рисунке 3.

Как следует из полученных результатов, с 2006 г. происходило резкое сокращение общей численности персонала ЧАО «Укртелеком». Вплоть до 2015 г. ежегодное практически тридцатипроцентное сокращение персонала обусловлено внедрением новых технологий и новых систем связи, перепродажей и искусственным сокращением численности персонала операторов. По УГППС «Укрпочта» резкого сокращения персонала не происходило, тем не менее за 10 лет численность прогнозно уменьшалась до 87 тыс. сотрудников, фактическая численность по состоянию на май 2016 г. составила порядка 73 тыс. человек [9]. Обоснованием такой ситуации стало наличие большого числа почтальонов в структуре персонала предприятия, численность которых зависит от количества отделений почтовой связи, до 2015 г. практически не сокращавшихся.

3 этап. Определение потребности в персонале. Поскольку мы не располагали данными о текучести персонала, определение потребности осуществлялось, исходя из полученных прогнозов по естественному выбытию персонала и динамике численности персонала. В рамках эволюционной модели были рассчитаны и спрогнозированы потребности в персонале для большинства государственных предприятий сферы ИКТ (отрасли связи) в следующих разрезах: по образовательному уровню, по специальностям, по виду деятельности: рабочие, специалисты и руководители. В качестве иллюстрации в статье приведены результаты прогнозирования по потребности в специалистах по образовательному уровню и специальности (см. рис. 4 и 5).

Следует обратить внимание на то, что общая потребность в персонале со временем будет только увеличиваться в первую очередь в силу того, что на

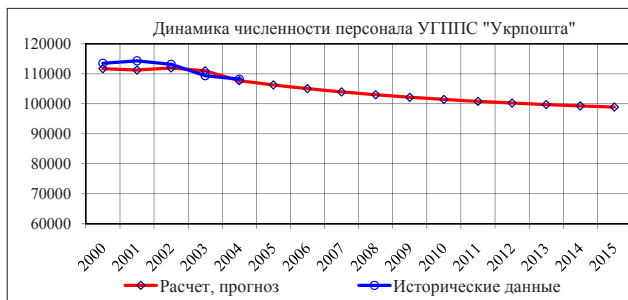
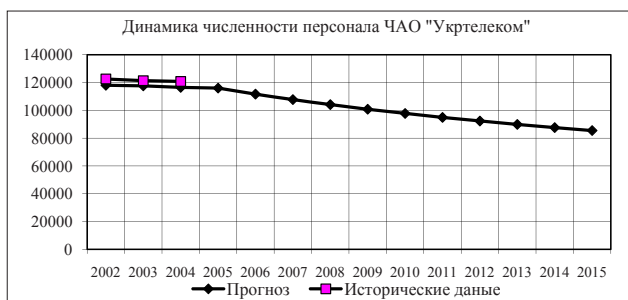


Рис. 3. Прогноз динамики численности персонала предприятий сферы ИКТ

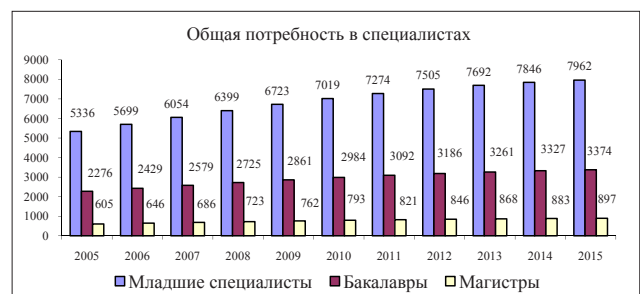


Рис. 4. Прогноз численности персонала в сфере ИКТ в разрезе уровня подготовки



Рис. 5. Прогноз численности персонала в разрезе специальностей

рынке труда происходит все более активное перераспределение трудовых ресурсов в пользу частных предприятий, которые практически полностью рекрутируют всех молодых специалистов и молодежь. С другой стороны, у предприятий сферы ИКТ (на момент прогнозирования – государственных предприятий) появились конкуренты – частные операторы, которые активно действуют не только на рынке труда, но и на рынке услуг сферы ИКТ.

Выводы. Расчет численности персонала – базовый вопрос в механизме формирования трудовых ресурсов предприятий сферы ИКТ. С использованием эволюционных моделей можно определять численность персонала на предприятиях отрасли с учетом внедрения новых технологий и изменений объемов и структуры услуг связи.

Прогнозирование численности персонала – это целенаправленная деятельность по обеспечению пропорционального и динамического развития персонала, расчета его профессионально-квалификационной структуры, определению общей и дополнительной потребности в персонале.

Прогнозирование численности персонала на предприятиях отрасли с использованием эволюционных моделей позволяет учитывать значительное количество исторических (статистических) данных, динамику рынка, изменения технологий и производственных процессов, другие показатели. Исходя из этих данных, устанавливается потребность в квалифицированном персонале, то есть определяется их

необходимая численность с учетом перспективных производственных планов предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер. – М. : Дело, 2000. – 540 с.
2. LaRouche L.H. The Science of Physical Economy as the Platonic Epistemological Basis for All Branches of Human Knowledge / L.N. LaRouche // Executive Intelligence Review. – 1994. – Vol. 21, № 9–11.
3. Танащук Е.А. Эволюционный подход к исследованию организационной структуры управления в сфере ИКТ / Е.А. Танащук, Ф.А. Джафаров // Управління розвитком складних систем : зб. Праць Київ. нац. ун-ту будівництва і архітектури МОН України – 2015. – № 23. – С. 166–171.
4. Пу Т. Нелинейная экономическая динамика / Т. Пу. – Ижевск : Удмуртский университет, 2000. – 198 с.
5. Занг В.-Б. Синергетическая экономика: Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг. – М. : Мир, 1999. – 353 с.
6. Лебедев В.В. Математическое моделирование социально-экономических процессов / В.В. Лебедев. – М. : Изограф, 1997. – 225 с.
7. Аллен Р. Математическая экономика / Р. Аллен. – М. : ИИЛ, 1963. – 670 с.
8. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс. – М. : Прогресс, 1988. – 191 с.
9. Про затвердження Стратегічного плану розвитку Українського державного підприємства поштового зв'язку «Укрпошта» до 2020 року : Наказ Міністерства інфраструктури України від 25 травня 2016 р. № 190.

УДК 338.1:364

Шапурова О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів,

банківської справи та страхування

Запорізької державної інженерної академії

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ

У статті визначено сутність соціальної сфери та її характеристики. Систематизовано основні соціальні індикатори (показники). Проаналізовано стан соціальної сфери відповідно до сформованих індикаторів. Розглянуто основні види соціальних послуг, спрямованих на покращення соціальної сфери. Обґрунтовано невідповідність сформованих платних соціальних послуг наявним соціальним стандартам. Запропоновано покращення соціальної сфери за рахунок розвитку інновацій у соціальному проектуванні.

Ключові слова: соціальна сфера, соціальне обслуговування, благодійність, волонтерство, соціальний індикатор, фандрейзинг, краудфандинг, соціальний аутсорсинг.

Шапурова Е.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

В статье определены сущность социальной сферы и ее характеристики. Систематизированы основные социальные индикаторы (показатели). Проанализировано состояние социальной сферы согласно сформированным индикаторам. Рассмотрены основные виды социальных услуг, направленных на улучшение социальной сферы. Обосновано несоответствие сформированных платных социальных услуг существующим социальным стандартам. Предложено улучшение социальной сферы за счет развития инноваций в социальном проектировании.

Ключевые слова: социальная сфера, социальное обслуживание, благотворительность, волонтерство, социальный индикатор, фандрейзинг, краудфандинг, социальный аутсорсинг.

Shapurova O.O. THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL SPHERES OF ECONOMY AND THE INNOVATIVE TOOLS FOR SOCIAL PROJECTS

In the article the social spheres and their characteristics are defined. The basic social indicators (indicators) are systematized. The state of social spheres due to existing indicators is analyzed. The basic kinds of social services for improving the social sphere are looked through. The discrepancy of existing paid social services to current social standards is determined. An improving social innovation through the development of social planning is suggested.

Keywords: social, social service, charity, volunteer, social indicator, fundraising, crowdfunding, social outsourcing.

Постановка проблеми. Починаючи з 50-х років минулого століття з кожним роком суспільство охоплює матеріальне виробництво та все більше споживання товарів. Суспільство почуває себе все більш нещасними. Деякі перебувають у постійній депресії, тому що необхідно постійно працювати та оплачувати зростаючі витрати на покупку товарів. Час, який можна витратити на себе та соціальні блага, доводиться витрачати на роботу.

Видатний вчений соціолог Е. Фромм зазначає: «Виникла нова таємна релігія – «релігія виробництва», яка складає один з глибинних елементів в структурі особистості сучасної людини, але ніким не визнається відкрито як релігія <...> В наш час щастя для більшості людей – це задоволення від того, що вони заробляють більш, ніж інші. А що ж насправді має бути щастям? Щастя – це те, що формує творчий справжній глибокий зв'язок з усім життям, тобто з людьми, з природою, а також сприйнятливості до них» [7, с. 58].

Причиною розвитку соціальної сфери є те, що поряд з матеріальними потребами з розвитком суспільства все більше зростають потреби в суспільних і духовних благах, які саме створюються в соціальній сфері. Чим повніше насичуються потреби в матеріальних благах, тим більше попит переміщується на соціальні та культурні блага. Поєднання матеріального виробництва й соціальної сфери дає змогу забезпечувати відповідність між матеріальним добробутом і духовним розвитком людини.

Соціальне життя суспільства характеризується різноманітними процесів і явищ, в яких беруть участь різні об'єкти. Ці процеси та об'єкти мають різні ознаки, властивості та якості, а тому для їх характеристики залучаються численні конкретні соціальні показники і системи показників.

На основі соціальних індикаторів (показників) державою приймаються стратегічні перспективи розвитку соціальної сфери, визначається соціальна відповідальність та формується соціальне партнерство.

Сьогодні перед державою стоять важливі завдання в сфері соціального захисту населення, удосконалення технології соціального обслуговування та методів соціальної роботи.

Крім держави, важливу роль у соціальному обслуговуванні, розвитку соціальної сфери та підтримці суспільства грають некомерційні організації у вигляді благодійних фондів, волонтери, громадські організації.

У зв'язку з тим, що держава неспроможна фінансувати всі соціальні заходи, виникають інноваційні інструменти забезпечення соціальних проектів: фандрейзинг, краудфандинг та соціальний аутсорсинг.

Мета статті. Таким чином, виходячи з вищезгаданого, можна сформулювати мету статті, яка полягає у визначенні основних проблем соціальної сфери з огляду на аналіз соціальних індикаторів та формуванні пропозицій на основі розкриття нових інструментів забезпечення соціальних проектів.

Відповідно до мети сформовано основні завдання: дати характеристику соціальної сфери, систематизувати соціальні індикатори, оцінити стан соціальної сфери відповідно до сформованих індикаторів, обґрунтувати невідповідність сформованих платних соціальних послуг наявним соціальним стандартам, запропонувати покращення соціальної сфери за рахунок розвитку інновацій у соціальному проектуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання соціальної сфери досліджувались О. Амошою, В. Геєцем, Е. Лібаню-

вою, Дж. Стигліцем, В. Рошванюком, Р. Тітмуссом. Індикатори оцінки соціальної сфери розроблялись та впроваджувались такими вченими, як, зокрема, У. Пірсон, У. Мітчел, Б. Рассет, Р. Ейснер, Дж. Форрестер. Водночас сучасні процеси модернізації в різних сферах суспільного розвитку України вимагають якісно нових підходів до соціальної системи з урахуванням попередніх напрацювань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Видатний американський психолог А. Маслоу сформував основні сім потреб суспільства (фізіологічні, безпеки, приналежності та любові, поваги, пізнання, естетичні). Населення різних країн знаходиться на відповідних рівнях ієрархії.

«А абсолютно переконаний, що людина живе хлібом єдиним тільки в умовах, коли хліба немає, – роз'яснював А. Маслоу. – Але що трапляється з людськими прагненнями, коли хліба вдосталь і шлунков завжди сповнений? З'являються більш високі потреби, і саме вони, а не фізіологічний голод, керують нашим організмом. В міру задоволення одних потреб виникають інші, більш високі. Так, поступово, крок за кроком, людина приходить до потреби в саморозвитку – найвищої з них» [6].

Високорозвинене суспільство, яке має граничне задоволення своїх потреб та вважає себе щасливим, формує людський капітал країни, завдяки якому створюються інновації в усіх сферах життя.

Існують різні трактування поняття «соціальна сфера». У вітчизняній літературі домінують два підходи. Відповідно до першого соціальна сфера розглядається як сукупність галузей народного господарства, програм і заходів, спрямованих на поліпшення якості життя населення. Другий підхід стверджує, що соціальна сфера – це системи економічних відносин, що формуються в різних стратегічних напрямках суспільства.

На нашу думку, соціальна сфера – це сукупність економічних інститутів та механізмів взаємодії між ними, які забезпечують суспільні потреби, формують людський капітал країни та дають розвиток науково-технічному прогресу.

Рівень, стан, оцінку соціальної сфери можна визначити за допомогою відповідних показників (індикаторів).

Одним з ранніх проектів, завданням якого була розробка базових соціальних показників, став «Барометр економічної кон'юнктури», запропонований у 1916 році У. Пірсоном; у подальшому його положення набули розвитку у дослідженнях У. Мітчела.

Вперше термін «індикатор» до наукового обігу було введено Б. Рассетом (у 1964 році вийшла книга «World Handbook of Indicators»), а з часом Р. Бауер значно конкретизував та розширив як саме поняття, так і принципи його побудови (дослідження «Social Indicators», 1966 рік) [1, с. 275].

Соціальні індикатори розробляються вченими, міжнародними організаціями, урядами країн.

Вивченням соціально-економічних показників займаються від кінця 1960-х років різні міжнародні організації, що розробляють і вдосконалюють показники в межах своїх інтересів і компетенції. Так, ВОЗ визначає показники здоров'я та доступність до послуг у сфері охорони здоров'я, а у співробітництві з ФАО – показники харчування та недоїдання. ЮНЕСКО вдосконалює показники в галузі освіти, МОП – у сфері контролю за зайнятістю та безробіттям. НДІ соціального розвитку при ООН розробив методику, що називається «профіль розвитку» [3, с. 3].

Якщо проаналізувати соціальні індикатори країн, то можна побачити, що найбільш вдалими є соціальні показники Франції, Швеції, Японії.

Найбільш тривалими та логічно розробленими є дослідження якісних показників рівня життя у Швеції: економічні ресурси та споживання, зайнятість і умови праці, освіта, здоров'я, доступність медичного обслуговування, сімейні та соціальні зв'язки, житлові умови, благоустрій, культура, безпека життя і власності, участь у політичному та суспільному житті.

На практиці до показників, що характеризують рівень життя населення Японії, включають показники народжуваності та смертності; доходи та витрати родин; індекси роздрібних цін; споживчі витрати родин на харчування, житло; заощадження; освіту.

Система показників рівня життя населення Франції розроблена Міжнародною статистичною організацією – Національним інститутом статистики і економічних досліджень. У ній виділено 4 групи показників: чисельність і склад населення, трудових ресурсів і умови праці; розподіл, перерозподіл і використання доходів; умови життєдіяльності; соціальні сторони рівня життя населення.

Заслужують на увагу в дослідженні індикаторів роботи Р. Ейснера, М. Скотта, Дж. Форрестера, С. Ананда, К. Сена, М. Згуровського, А. Гвішиані.

Дж. Форрестер пропонує визначати якість життя за допомогою п'яти індикаторів: чисельність населення, кількість накопиченого капіталу, частка капіталу у сільському господарстві, кількість наявних природних ресурсів та забруднення середовища проживання [8].

На думку Р. Ейснера та М. Скотта, за основу визначення рівня життя необхідно брати показники валового національного продукту [10].

С. Ананд та К. Сен пропонують здійснювати поєднання індикаторів, що відображають задоволення людських потреб на основі принципу їх групування [9].

Заслужовує на увагу дослідження вчених М. Згуровського та А. Гвішиані «Глобальне моделювання процесів сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя людей». У цьому дослідженні за рівнем соціального розвитку Україна посідає 72 місце серед 113 країн світу, з постсоціалістичних країн випереджаючи лише Молдову та Росію, які посідають 78 місце та 81 місце відповідно [3, с. 3].

Якщо аналізувати методики, розроблені на рівні держави, то слід згадати «Методику розрахунку рівня економічної безпеки України», яка була створена й затверджена Міністерством економіки України у 2007 році. Щодо соціального складника економічної безпеки ця методика включає в себе індикатори й порогові значення індикаторів стану соціальної безпеки України, індикатори та порогові значення індикаторів стану демографічної безпеки України, індикатори та порогові значення індикаторів стану продовольчої безпеки України.

На наш погляд, індикатори стану соціальної безпеки, які включають 14 показників, не охоплюють в повному обсязі всі аспекти соціальної сфери економіки.

Для всебічного аналізу соціальної сфери необхідно використовувати соціальні індикатори Державного комітету статистики: індикатори освіти, демографічні індикатори, державні соціальні гарантії та стандарти, макроекономічні індикатори, індикатори рівня та структуру особистого споживання, індикатори матеріальної забезпеченості населення, індикатори житлових умов населення, індикатори показників пенсійного забезпечення [5].

Частково динаміка індикаторів наведена в таблиці 1.

Основними нормативними індикаторами є державні соціальні гарантії та стандарти. Позитивна динаміка простежується з усіма показниками. Мінімальна заробітна плата збільшилась в 1,5 рази, мінімальна пенсія на 43,2%. Динаміка прожиткового мінімуму склала +436 грн. за п'ять років, а середньомісячна номінальна заробітна плата зросла на 59,3%.

Всі ці збільшення є значним досягненням для розвитку національної економіки, але за останні п'ять років середньорічний рівень споживчих цін (інфляції) склав 117%. За п'ять років накопичений показник інфляції майже вдвічі перевищує досягнуті динамічні зростання.

Споживчі грошові витрати домогосподарств у 2015 році складають 4 086,2 грн., 55% з них витрачається на харчування (2 247,41 грн.). Калорійність добового раціону одного члена домогосподарства становить 38,3 грн. та 2 584 ккал (показники 2015 року).

Виходячи з приведених показників, слід сказати, що член домогосподарства може прожити на мінімальну заробітну плату, витрачаючи її тільки на харчування, а пенсіонер на свою мінімальну пенсію недоотримає 5 168–7 752 ккал за місяць.

Макроекономічні індикатори – це індикатори, які використовуються для порівняння з іншими країнами. Зробимо оцінку макроекономічних індикаторів, виходячи з даних статистики.

За попередньою оцінкою номінальний ВВП у 2015 році склав 1 979,5 млрд. грн. У розрахунку на одну особу його обсяг становив 46 201 грн. При цьому фактичне кінцеве споживання домашніх господарств у структурі ВВП за витратами склало 79,1%, а в розрахунку на одну особу – 36 550 грн.

Індекс реальної заробітної плати з кожним роком зменшується, купівельна спроможність динамічно знизилась зі 111% до 90,1% (майже на 21%). Індекс інфляції динамічно зростає, середнє значення зростання за останні 5 років складає 117%.

Демографічні індикатори віддзеркалюють наявні тенденції з чисельністю населення, тривалістю життя, смертністю.

Чисельність постійного населення зменшилось на 6,3%. Тривалість життя практично не змінюється протягом п'яти років – 71 рік. Але слід зауважити, що тривалість життя чоловіків на 10 років менше, ніж тривалість життя жінок. В країні простежується регресивний тип вікової структури (мізерна частка дітей – 16,1%). Простежується позитивна динаміка скорочення померлих дітей до 1 року, але негативний факт 7–9 померлих дітей на 100 000 осіб населення залишається.

Проаналізувавши індикатори охорони здоров'я та безпеки, маємо негативні тенденції розвитку показників. Кількість викидів забруднених речовин в середньому за останні п'ять років складає 135 кг (майже 370 г на 1 особу на день). Кожен день на одну особу утворюється 24 кг відходів. Кількість штатних працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, становить майже 1 млн. осіб. Одна особа з 1 000 осіб по всій країні отримує пошкодження на виробництві з різних причин. Приблизно 0,5% населення країни майже «невиліковні» (за даними 2015 року – 183 242 ос.). З них 69% – ВІЛ-інфіковані, 13% – хворі на активний туберкульоз, 16% – хворі на алкоголізм, 2% – наркомани та токсикомани. Захворюваність зменшилась на

Таблиця 1

Індикатори соціальної сфери

Показник	2011	2012	2013	2014	2015*
<i>Державні соціальні гарантії та стандарти</i>					
Мінімальна заробітна плата (на 1 січня кожного року)	941	1 073	1 147	1 215	1 378
Мінімальна пенсія за віком	750	822	894	949	1 074
Прожитковий мінімум на одну особу у розрахунку на місяць (на 1 січня кожного року)	894	1 017	1 108	1 176	1 330
Середньомісячна номінальна заробітна плата	2 633	3 026	3 265	3 480	4 195
Середній розмір призначеної пенсії	1 151,9	1 253,3	1 470,7	1 526,1	1 581,5
<i>Макроекономічні індикатори</i>					
ВВП на одну особу	29 519	32 002	33 473	36 904	46 201
Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств на одну особу, грн.	23 439	26 205	28 667	30 622	36 550
Валовий наявний дохід домашніх господарств	992 101	1 177 211	1 245 860	1 053 436	
Індекс номінальної заробітної плати	116,2	110,6	107,2	110,4	130,4
Індекс споживчих цін (індекс інфляції)	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3
Індекс реальної заробітної плати	111,0	111,1	106,7	86,4	90,1
<i>Демографічні індикатори</i>					
Чисельність постійного населення, тис. ос.	45 453	45 372	45 245	42 759	42 590
Середня очікувана тривалість життя при народженні	71,02	71,15	71,37	71,37	71,38
Кількість померлих дітей у віці до 1 року	4 511	4 371	4 030	3 656	3 318
Частки населення:					
0–15					16,1
15–59					61,8
60–...					22,1
<i>Індикатори охорони здоров'я та безпеки</i>					
Кількість захворювань, тис.	32 381	31 162	31 024	26 881	26 789
Викиди забруднених речовин в атмосферне повітря на 1 особу, кг	150,5	149,6	147,7	124,3	105,5
Травматизм (кількість потерпілих), ос.	10 914	10 067	8 538	4 973	4 444
Кількість відходів, утворених на 1 особу, кг		9 885,8	9 851,0	8 255,6	7 288,3
<i>Індикатори освіти</i>					
<i>Чисельність осіб у навчальних закладах, тис. осіб</i>					
загальноосвітніх;	4 292	4 222	4 204	3 757	3 783
професійно-технічних;	409,4	423,3	391,2	315,6	304,1
навчальні заклади I–II рівнів;	356,8	345,2	329,0	251,3	230,1
навчальні заклади III–IV рівнів.	1 954,8	1 824,9	1 723,7	1 438,0	1 375,2
<i>Кількість навчальних закладів</i>					
загальноосвітніх, тис.;	19,9	19,7	19,3	17,6	17,3
професійно-технічних;	976	972	968	814	798
навчальні заклади I–II рівнів;	501	489	478	387	371
навчальні заклади III–IV рівнів.	345	334	325	277	288
<i>Індикатори зайнятості населення</i>					
Економічно активне населення, тис. ос.:	22 057	22 012	20 404	19 920	18 097,9
в тому числі зайняті;	20 324	20 354	20 404	18 073	16 443,2
безробітні.	1 733	1 657	1 576	1 847	1 654,7
Рівень економічної активності, %	64,3	64,5	65	62,4	62,4
<i>Індикатори матеріальної забезпеченості та рівень особистого споживання</i>					
Грошові доходи на 1 домогосподарство, тис. грн.	н/д	45,5	48,9	49,9	56,1
Сукупні ресурси на 1 домогосподарство, тис. грн.	н/д	49,6	53,5	54,8	62,8
Витрати громадських організацій на благодійну діяльність, млн. грн.	н/д	699	654	925	1 903
<i>Індекс Джині</i>					
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму	7,8	9,1	8,4	8,6	6,4
Співвідношення загальних доходів найбільш та найменш забезпечених 20% населення (квінтільний коефіцієнт фондів), разів	3,4	3,3	3,2	3,1	3,2
Сукупні витрати домогосподарств (в середньому за місяць в розрахунку на одне домогосподарство)	н/д	3 591	3 813	4 048	4 952

* – у 2015 році показники вказані станом на вересень.

17%. Найбільшу питому вагу займають захворювання органів дихання – 44%, хвороби системи кровообігу становлять 7%, хвороби сечової системи – 7%, хвороби шкіри – 6%, травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин – 6%, хвороби кістково-м'язової системи і сполучної тканини – 5%, хвороби органів травлення – 4%.

Тенденція скорочення простежується в галузі освіти. Чисельність осіб та навчальних закладів скорочується з кожним роком. Прикладом можуть виступити навчальні заклади III–IV рівнів. Чисельність осіб у навчальних закладах III–IV рівнів зменшилась на 579,6 тис. осіб, а чисельність закладів – на 20%.

Економічно активне населення зменшилось майже на 4 млн. осіб. Середня чисельність безробітних за останні п'ять років становить 1,6 млн. осіб. Рівень активності також має тенденцію до зниження (зменшення складає 1,9%).

Середньомісячні загальні доходи одного домогосподарства у 2015 році становили 5 122 грн. У середньому на одного члена домогосподарства еквівалентні загальні доходи (далі – доходи) становили 2 428 грн. на місяць. Частка населення із середньодушовими доходами нижче розміру прожиткового мінімуму в середньому за місяць зменшилася, порівняно з 2014 роком, на 2,2 в.п. і склала 6% (розмір прожиткового мінімуму за цей період зріс на 4%). Середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства у 2015 році становили 4 952 грн., що на 22% більше, ніж у 2014 році. У середньому на одного члена домогосподарства еквівалентні сукупні витрати становили 2 347 грн. на місяць. Серед усіх сукупних витрат 93% становили споживчі витрати домогосподарств (у 2014 році – 92%). Найбільш вагомою статтею сукупних витрат домогосподарств, як і у 2014 році, продовжували залишатися витрати на харчування (включаючи харчування поза домом), частка яких збільшилася на 0,9 в.п. і становила 55%. На купівлю непродовольчих товарів та послуг (без витрат на харчування поза домом) домогосподарства направляли 35% усіх сукупних витрат, що на 0,5 в.п. більше, ніж у 2014 році.

Житловий фонд країни скоротився на 11%. При тому, що 4–5% не мають власного житла та більш ніж 10% домогосподарств проживають в однокімнатних квартирах. Майже 40% домогосподарств мають площу на одного члена сім'ї меншу, ніж середнє значення по країні.

Середній розмір призначених місячних пенсій пенсіонерів, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду України, станом на 1 січня 2016 року перевищив розмір загального прожиткового мінімуму на 24,6% (відповідно 1 657 та 1 330 грн.). Порівняно з прожитковим мінімумом для осіб, які втратили працездатність, це співвідношення виглядає ще більш оптимістично (розмір пенсії більший на 54,2%), проте пояснюється цей факт значно нижчим розміром прожиткового мінімуму для цієї групи населення (1 074 грн.). Така динаміка для обох співвідношень спостерігається протягом останніх років. Для пенсіонерів, які отримують пенсію за віком, перебуваючи на обліку в органах Пенсійного фонду, номінальний розмір пенсії на початок 2016 року перевищував реальний її розмір майже на 511 грн. (відповідно 1 690,3 та 1 179,6 грн.). Водночас слід взяти до уваги, що цінова ситуація на споживчому ринку у 2015 році характеризувалася значною інфляцією: зростання цін (тарифів) становило 43,3%. Невідповідність матеріальних потреб пенсіонерів розміру

винагороди за багаторічну працю (а серед пенсіонерів 3,4 мільйонів є ветеранами праці) є однією з причин того, що ці люди продовжують працювати, досягнувши пенсійного віку. У багатьох випадках пенсіонери змушені працювати, досягнувши пенсійного віку, незважаючи на стан свого здоров'я. Під диспансерним наглядом у лікувальних закладах перебуває вдвічі більше осіб пенсійного віку, ніж осіб працездатного віку (відповідно 125 806 та 62 188 у розрахунку на 100 тис. осіб згаданих груп населення).

Саме хвороби найчастіше призводять до отримання особами пенсійного віку статусу інваліда. Після отримання інвалідності вони потребують соціального захисту та допомоги. Механізм надання соціальної допомоги регулюється Законом України «Про соціальні послуги», але існують й інші нормативні акти. Наприклад, Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок надання платних соціальних послуг та затвердження їх переліку».

Проаналізуємо ситуацію, коли пенсіонер неспроможний виконувати відповідні функції та хоче скористатися послугами міського територіального центру соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян. Для проведення розрахунків візьмемо затвержені Рішенням Львівської міської ради тарифи на платні соціальні послуги від 30 березня 2015 року № 237. Варіант обмеженого комплексу послуг наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Комплекс платних соціальних послуг одинокому непрацездатному пенсіонеру

Вид послуг	Вартість однієї послуги	Загальна вартість
Приготування їжі	7,9	237 (30 днів)
Прибирання житла (косметичне)	7,9	31,6 (4 рази на місяць)
Прасування одягу (до 1,5 кг)	13,16	52,64 (4 рази на місяць)
Придбання товарів та медикаментів	36,84	147,36 (4 рази на місяць)
Оплата комунальних послуг	19,74	19,74 (1 раз на місяць)
Здійснення санітарно-гігієнічної допомоги	26,32	105,28 (4 рази на місяць)
Разом платні послуги		573,88

Згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» середній розмір пенсії становить 1 602,2 грн. (2015 рік). Якщо непрацездатний пенсіонер скористується цим комплексом послуг, то залишок на харчування (після сплати платних послуг, комунальних платежів) складе 592,55 грн. (19,75 грн. на добу), це приблизно 1 343 калорії на добу (розраховано, виходячи із статистичних даних: 38 грн. на добу необхідно витратити для отримання місячних 2 584 калорій). На непродовольчі товари коштів практично не залишається.

Щодо показників соціальної напруженості можна сказати, що вони мають стрімко зростаючі показники, що негативно впливає на стан справ в країні. Протягом 2015 року заборгованість по заробітній платі працівникам економічно активних підприємств збільшилася на 42,5% (на 560,8 млн. грн.) і на 1 січня 2016 року становила 1 880,8 млн. грн. У регіональному розрізі зростання (на 1,5 – 452,9 млн. грн.) суми боргу економічно активних підприємств спостерігалось у 11 регіонах. У решті областей від-

булося зменшення показника. На 1 січня 2016 року вчасно не отримали заробітну плату 185,4 тис. осіб, що становить 2,3% від середньооблікової кількості штатних працівників, охоплених спостереженням. Кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 7 026 грн., що на 67,5% перевищує середньомісячну заробітну плату за 2015 рік. Загальний рівень безробіття на 2015 рік становить 9,3%. Міське населення має на 0,1% більше безробітних, ніж сільське. Також з чоловіків кожен десятий з сотні є безробітним, з жінок – кожна чотирнадцята. Упродовж 2015 року населенням країни сплачено за житлово-комунальні послуги, включаючи погашення боргів попередніх періодів, 48,6 млрд. грн., що становило 95,4% нарахованих за цей період сум. Заборгованість склала лише 8 829,1 тис. грн. (термін заборгованості становить 2,1 місяці).

Висновки. В сучасних умовах кризи соціальної сфери необхідно здійснювати ряд інноваційних заходів, які змінять негативні індикатори суспільного розвитку:

1) перехід на бінарну систему вищої освіти; бінарна, або подвійна, система з традиційним університетським сектором;

2) створення центрів моніторингу захворюваності серед населення, підтримка приватними підприємцями соціальних проектів допомоги у лікуванні захворюваності людей, які знаходяться за порогом бідності; синхронізація змін в управлінні охороною здоров'я із збільшенням обсягів її фінансування, зокрема шляхом розвитку різних форм фінансування закладів охорони здоров'я, запровадження добровільного і обов'язкового медичного страхування; підвищення ролі первинної медико-санітарної допомоги, зокрема на засадах сімейної медицини; інтенсивний розвиток швидкої невідкладної медичної допомоги, насамперед у сільській місцевості;

3) зниження тарифів на соціальні послуги, які повинні відповідати чинним соціальним стандартам та структурі споживчих витрат населення; підвищення соціальних гарантій та стандартів до рівня споживчих грошових витрат домогосподарств (4 086,2 грн. у 2015 році); скорочення частки населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму; на даний момент цей показник становить 6,4%;

4) проведення роботи з удосконалення організаційної структури банків-іпотечних кредиторів шляхом створення спеціалізованих підрозділів – департаментів житлового іпотечного фінансування – або перетворення окремих банків на житлові ощадно-кредитні інститути;

5) застосування фандрейзингу, краудфандингу, соціального аутсорсингу у вищезазначених заходах.

Фандрейзинг – процес залучення грошових коштів та інших ресурсів (людських, матеріальних, інформаційних тощо), які організація не може забезпечити самостійно та які є необхідними для реалізації певного проекту або своєї діяльності загалом. Завданнями, що стоять перед проектним колективом у процесі фандрейзингу, є пошук потенційних донорів, обґрунтування потреб організації відповідно до інтересів потенційних донорів та рівня їх розуміння наших проблем, постійна робота з потенційними донорами (формування, підтримка і розвиток

зв'язків), формування громадської думки на користь підтримки діяльності організації чи колективу, збір листів підтримки, придбання авторитету.

Краудфандинг – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Фінансування за схемою краудфандингу може виконувати різні функції, серед яких слід назвати допомогу постраждалим від стихійних лих, підтримку з боку вболівальників чи фанатів, підтримку політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення.

Соціальний аутсорсинг – передача соціальними установами виробничо-забезпечувальних функцій або функцій із надання соціальних послуг на постійне обслуговування іншим компаніям.

Практика соціального аутсорсингу, як правило, пов'язана з такими проблемами, які вимагають негайного вирішення: 1) наявність надлишкових повноважень; 2) високий рівень неефективних витрат у сфері освіти, культури, спорту та соціального захисту населення; 3) неоптимізована система управління бюджетними установами; 4) низький рівень доходів установ соціальної сфери; 5) високий рівень безробіття і напруженість на ринку праці; 6) недостатня якість наданих соціальних послуг; 7) низька технологічна ефективність роботи органів місцевого самоврядування під час надання соціальних послуг; 8) відсутність розвинутого громадського сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баланда А. Система соціальних індикаторів національної безпеки: еволюція наукових поглядів та проблеми формування / А. Баланда // Університетські наукові записки. – 2008. – № 2 (26). – С. 275–278.
2. Згуровский М. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005–2007 / 2008 года) / М. Згуровский, А. Гвишиани. – К.: НТУУ «КПИ», «Политехника», 2008. – 351 с.
3. Поснова Т. Зміст та цілі реалізації соціального механізму економічної безпеки / Т. Поснова // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – Вип. 12 / відп. ред. С. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 3–8.
4. Сапаева Л. Соціальні показники та їхня трансформація на різних етапах суспільного розвитку / Л. Сапаева // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2013. – № 1045. – С. 153–157.
5. Соціальні індикатори рівня життя населення. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – К., 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Маслоу А. Теория человеческой мотивации / А. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1999. – С. 77–105.
7. Фромм Е. Мати чи бути? / Е. Фромм. – К.: Укр. письменник, 2010. – 222 с.
8. Forrester J. Innovation and Economic Change / J Forrester // Futures. – 1981. – Vol. 13. – № 4.
9. Anand S. Human development index: methodology and measurement / S Anand K.S. Sen. – Occasional Papers: United Nations Development Program Human Development Report Office. – New York, 1994. – Vol. 12.
10. Eisner R. Extended accounts for national income and product / R. Eisner // Journal of Economic Literature. – 1988. – № 26 (4). – S. 1611–1684.
11. Scott M.F. A New View of Economic Growth / M.F. Scott. – Oxford: Oxford University Press, 1989.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 659.1.012

Марченко В.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Галай Д.С.
студент

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЗАСОБИ ІНТЕРНЕТ-ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні засоби Інтернет-просування для забезпечення розвитку підприємства. Проведено аналіз основних засобів Інтернет-маркетингу, спрямованих на поліпшення економічного складника підприємства за рахунок розробки веб-сторінки. Виявлено, що нині розвиток Інтернет-реклами сприяє збільшенню продажів підприємства.

Ключові слова: підприємство, Інтернет-маркетинг, реклама, розвиток, Інтернет.

Марченко В.Н., Галай Д.С. СРЕДСТВА ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные средства Интернет-продвижения для обеспечения развития предприятия. Проведен анализ основных средств Интернет-маркетинга, направленных на улучшение экономической составляющей предприятия за счет разработки веб-страницы. Выявлено, что на сегодняшний день развитие Интернет-рекламы способствует увеличению продаж предприятия.

Ключевые слова: предприятие, Интернет-маркетинг, реклама, развитие, Интернет.

Marchenko V.N., Galay D.S. TOOLS OF INTERNET PROMOTION ENTERPRISE

In article a property, plant and equipment the Internet promotion for ensuring development of the entity is considered. The analysis of the property, plant and equipment of internet marketing allocated for improvement of an economic component of the entity due to development of the web page is carried out. It is revealed that today development of Internet advertizing promotes sales increase of the entity.

Keywords: business, Internet marketing, advertising, development, internet.

Постановка проблеми. Однією з останніх тенденцій маркетингу є використання засобів Інтернет-просування. Інтернет-маркетинг широко використовує сукупність каналів, які сприяють активізації товароруку і, відповідно, і розвитку підприємства [3]. Серед найпоширеніших каналів просування є: веб-сайт підприємства, соціальні медіаплатформи, банерна реклама, контекстна реклама, e-mail-маркетинг та SEO-оптимізація. Кожен з означених каналів має різні терміни свого запровадження, трудоемкість, вартість робіт та ефективність використання.

Мета статті полягає у порівняльному аналізі засобів Інтернет-просування підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш поширеними засобами просування в Інтернет-середовищі є: SEO (Search Engine Optimization), контекстна реклама, e-mail-маркетинг, банерна або ж медійна реклама, SMM (Social Media Marketing), а також реклама на тематичних сайтах [5].

SEO-оптимізація сайту полягає в комплексі заходів, спрямованих на появу сайту у видачі пошукової системи (наприклад, Яндекс) на тих позиціях, де б потенційний споживач міг їх побачити за набору певних ключових фраз у блоці «органічної або природної видачі» (рис. 1).

SEO-оптимізація і просування сайтів за своєю суттю не є рекламними інструментами.

Будь-яка рекламна кампанія в Інтернет-середовищі спрямована на досягнення однієї мети – збільшення обсягів продажу і починається зі створення

веб-сайту підприємства. Якісно розроблений сайт – це візитна картка будь-якого підприємства.

Пошукові мережі виступають аналогами рейтингових агентств, тобто певними арбітрами (аналітиками), які постійно вивчають базу своїх пропозицій, які вони можуть видати користувачу залежно від тих чи інших запитів. Велика кількість факторів впливають на рішення щодо демонстрації запиту в ТОП-10 або в ТОП-50.

Чинники, які впливають на критерій відвідуваності сайту, можна узагальнено представити у вигляді укрупнених груп, таких як: об'єктивність представленої інформації, зручність, наявність корисних функцій, технічні чинники, особливості продукції (інформації), яка надається.

Щоб отримати «високі» позиції в рейтингах Яндекс і Google пошуку за певними фразами, потрібна постійна і безперервна робота SEO-фахівця.

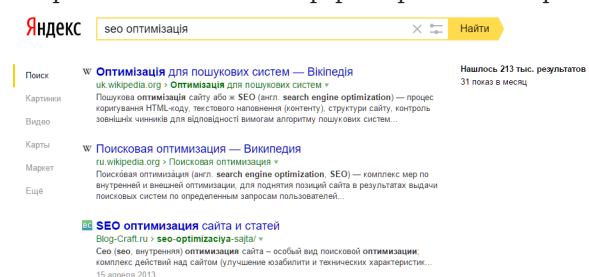


Рис. 1. Приклад органічної видачі

Перевагами використання даного засобу є:

- результативність, яка часто порівнюється з дуже якісною і недешовою медійною рекламою. Крім того, внаслідок використання SEO-оптимізації значно зростає статистика відвідувань сайту, але порівняно з медійною рекламою ціна послуги є значно дешевшою;

- високий рівень довіри. Багато користувачів інтуїтивно не довіряють рекламі, а ось рейтингу пошуку таких популярних пошукових сервісів, як Яндекс, довіряють майже всі;

- проміжні результати. У процесі досягнення високих позицій (рейтингів) сайт постійно опрацьовується, як наслідок, збільшується рівень довіри до компанії, обізнаність про бренд, рівень конверсії (з відвідувача в покупця).

Недоліками використання даного засобу є значна тривалість просування в Інтернет-середовищі. Так, SEO-просування Інтернет-магазину триває до кількох місяців. Однак у результаті застосування SEO-оптимізації зростає цінність самої компанії у цілому, з'являється стабільне джерело нових продажів, а також мінімізуються ризики втрат у результаті збитків рекламної діяльності.

Контекстна Інтернет-реклама – це показ рекламних оголошень у рекламних блоках на сайтах Яндекс і Google під час запити певних ключових фраз, а також на інших сайтах (рис. 2). Оголошення показуються користувачу саме в той момент, коли він сам проявив інтерес до товару чи послуги і, можливо, готовий до покупки. Контекстна реклама буває пошуковою і тематичною.

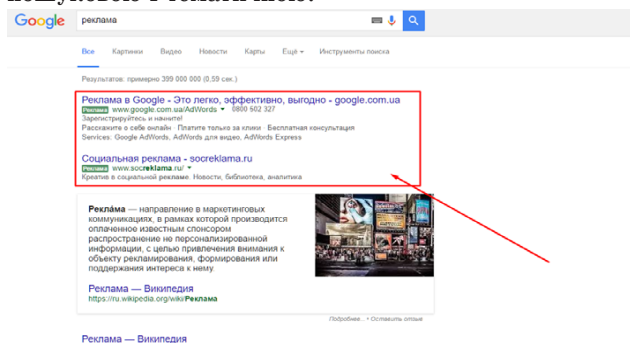


Рис. 2. Приклад контекстної реклами

Пошукова контекстна реклама показується в результатах пошуку в найбільших пошукових системах (Яндекс, Google, Рамблер, Поиск@mail.ru та ін.) або по сайту (так звані вертикальні пошуки) в тому разі, якщо запит користувача збігається з ключовими словами контекстного оголошення.

Тематична контекстна реклама показується на сторінці сайту, що входить у Партнерську мережу рекламних систем, якщо тематика реклами відповідає інтересам користувача. Тематична реклама показується як додаткова інформація до змісту сторінок, які переглядає користувач. Хоча для показу оголошень користувач не вносить запит, вони все одно знаходяться у сфері його уваги (тобто є контекстними).

Покази тематичної реклами здійснюються на основі декількох технологій:

- націлювання за контекстом – контекстна система в автоматичному режимі зчитує контент сторінок сайту і показує максимально релевантні змісту сторінки рекламні оголошення;

- поведінкові технології. Під час показу оголошень система враховує історію пошуку користувача в Інтернеті;

- ремаркетинг. Цей інструмент орієнтується на поведінку користувача на сайтах рекламодавців і показує рекламу тих товарів і послуг, які він переглядав, додавав у кошик тощо.

У Партнерську мережу контекстної системи приймаються тільки відвідувані та якісні сайти. Кожен сайт, який подав заявку на вступ в Партнерську мережу, перевіряється на відповідність умовам участі. Рекламні системи не приймають до Партнерської мережі ресурси з неякісним контентом і сайти, створені спеціально для заробітку на розміщенні реклами.

Основні характеристики контекстної реклами:

- контекстне оголошення показується тільки тим користувачам, які самі потенційно в ньому зацікавлені;

- рекламодавець платить за конкретну дію користувача, максимально наближену до покупки. У контекстній рекламі використовується CPC (Cost Per Click) модель оплати – оплата за перехід за оголошенням;

- рекламодавець сам призначає допустиму вартість переходу зацікавленого користувача на сайт;

- аукціонне ціноутворення, інакше кажучи, чим більше готовий платити рекламодавець, тим на більш високій позиції проходить показ його оголошення;

- гнучкість налаштувань рекламної кампанії і широкі можливості таргетингу;

- прозорий контроль і аналіз ефективності рекламних кампаній;

- швидка віддача вкладених інвестицій. Уже в перший тиждень роботи рекламної кампанії можна оцінити динаміку збільшення числа звернень, дзвінків і замовлень.

Email-маркетинг – важливий інструмент роботи із цільовою аудиторією і просування в Інтернеті, що сприяє прямому спілкуванню між бізнесом і покупцями. Метою таких зусиль є зміцнення лояльності і зростання продажів.

Перевагами використання email-маркетингу є:

- можливість відстежувати ефективність вашої кореспонденції;

- електронну пошту вважають найпопулярнішим засобом зв'язку в Інтернеті;

- рекламодавець отримує гарантію, що лист буде доставлено адресату;

- на кількість передплатників завжди можна вплинути;

- електронна форма доставки листів зручна і дешева.

Недоліки просування за допомогою email-маркетингу такі:

- поштові фільтри іноді відправляють такі розсилки в спам, а лист видаляють із сервера;

- деякі передплатники не звертаються до пошти;

- можливість клієнта відмовитися від листів.

Сьогодні в Інтернеті з'явилася велика кількість сервісів і скриптів email-розсилки, як безкоштовних, так і платних. Ці сервіси розрізняються між собою зручністю використання і додатковими можливостями.

Медійна реклама служить для цілей, що відрізняють її від контекстної реклами. Якщо інструменти контекстної реклами спрямовані на роботу з уже сформованою аудиторією, яка шукає той чи інший товар, то медійна реклама передусім покликана служити створенню даної аудиторії або створенню аудиторії лояльних брендів споживачів (створення іміджу), нагадування про себе вже наявним споживачам.

Переваги медійної реклами в Інтернеті:

- можливість візуалізації пропозиції і, як наслідок, досягнення більш ефективного впливу на аудиторію;
- досягнення впізнаваності бренду.

Кожен раз, коли користувач відкрив сторінку, на якій розміщений банер, можна прийняти той факт, що він його побачив.

Звичайно, від того, як часто банер побачить цільова аудиторія, залежать місце і спосіб його розміщення. Саме чинники якості банеру та його розмірів і формують вартість кожної тисячі його показів (рис. 3).

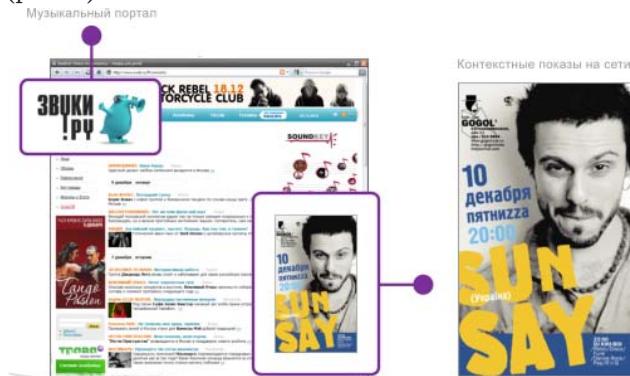


Рис. 3. Приклад медійної реклами

Завдяки цій перевазі розміщення медійної реклами дає змогу оповістити широке коло осіб за досить короткий проміжок часу про вихід нового бренду на ринок або нагадати про своє існування вже знайомим із вами клієнтам.

Мінусами медійної реклами можна вважати кілька основних показників:

- рівень таргетування низький, оскільки оплата найчастіше відбувається на основі даних про кількість показів, а не переходів. Даний вид реклами в Інтернеті використовується для реклами великих багатоцільових брендів (наприклад, реклами морозива влітку);
- висока вартість розміщення на проектах із найбільш якісною аудиторією або через КМС (медійну мережу) з дуже суворими настройками таргетингу. Медійна реклама, вартість якої відносно невисока, найчастіше не досягає поставлених цілей, тоді краще скористатися контекстною рекламою Яндекс і Google.

Social Media Marketing (SMM) – набір інструментів, які дають людям змогу створювати соціальні та ділові зв'язки, обмінюватися інформацією і спільно працювати над проектами в Інтернеті. Ці самі соціальні та ділові зв'язки створюються в рамках соціальних мереж, популярність яких зростає з дуже великою швидкістю. Зазвичай SMM застосовується для залучення уваги до бренду, підтримки лояльності, а також підкріплення продажів.

Просуваючи свій продукт, послугу чи компанію в соціальних мережах, у підприємства є можливість:

- тривало спілкуватися зі споживачем;
- підвищити зростання продажів, трафіку, підписок;
- знайти цільову аудиторію, таргетовану за віком, статтю тощо;
- підвищити впізнаваність свого продукту, послуги чи компанії;
- підвищити поінформованість і знання про цільову аудиторію;

- формувати і збільшувати лояльність аудиторії;
- швидко реагувати на питання споживачів;
- вчасно виявити і нейтралізувати негативні відгуки;
- формувати бренд.

Однак існує низка складностей, які виникають у процесі просування в соціальних мережах, а саме:

- за відсутності досвіду роботи в соціальних мережах є ризик нерезультативного витрачання ресурсів;
- не всі «тематичні» просуваються в соціальних мережах однаково добре;
- існують ризики виявитися незрозумілим споживачам;
- існують ризики неправильного вибору цільової аудиторії;
- існують ризики неправильного вибору стратегії, що може спричинити велику кількість негативних відгуків;
- потрібно бути готовим до постійної взаємодії з аудиторією.

Просування в соціальних мережах – потужний інструмент, який дає змогу ефективно працювати з репутацією компанії, підвищувати лояльність аудиторії. Це, звичайно ж, не є альтернативою пошуковому просуванню або контекстній рекламі, а являє собою інший вид просування, який у комплексі з вищезазначеними інструментами демонструє високу результативність.

Висновки. Виходячи з розглянутих засобів Інтернет-просування підприємства, можна констатувати, що кожен із каналів відрізняється своїми особливостями. Зокрема, для просування продукції або послуг у сфері B2B перспективніше буде використовувати такі канали, як:

- SEO-просування, оскільки корпоративні відносини між підприємствами в Інтернет-середовищі зазвичай будуються на якості сайту та його оптимізації, розміщення в органічній пошуковій видачі;
- email-маркетинг є основою співпраці між декількома підприємствами і виконує роль основного каналу корпоративного зв'язку.

Просування послуг навчання має більший попит у соціальних мережах, це зумовлено наявністю великої цільової аудиторії, яка може перетворитися в покупців.

Засоби просування можна розділити за такими критеріями, як:

- час окупності. Більш довгостроковим просуванням відрізняється SEO-оптимізація, зазвичай займає від трьох місяців до двох років. Email-маркетинг можна віднести до середньострокових засобів, оскільки користувач може потрапити на цільову сторінку вже через тиждень роботи з ним. Найшвидшим є просування за допомогою контекстної реклами, оскільки користувачі потрапляють на сайт та знайомляться з продукцією вже з перших днів запуску реклами;
- вартість. Найдорожчими є засоби контекстної та медійної реклами. Середню вартість просування мають email-маркетинг та розвиток за допомогою соціальних мереж. До безкоштовного просування належить SEO-оптимізація;
- складність налаштування. Найскладнішим є SEO-оптимізація, більш простими в налаштуванні є системи контекстної та медійної реклами. І найпростішим є засіб просування email-маркетинг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альшутлер Г. Введение в ТРИЗ – теория решения изобретательских задач / Г. Альшутлер // Интернет-ресурсы. – 2011. – № 4.



2. Мур Дж. Преодоление пропасти – как вывести технологический продукт на массовый рынок / Дж. Мурр. – М., 2013.
3. Багрин Ю. Интернет как новый маркетинговый канал / Ю. Багрин // Маркетинг и реклама. – 2009. – № 11. – С. 8.
4. Вирин Ф.Ю. Интернет-маркетинг / Ф.Ю. Вирин. – М.: Кнорус, 2012. – 388 с.
5. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия / Е.В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 5. – С. 37–39.

УДК 658.26:332.142.6

Мізік Ю.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і аудиту
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Ярошенко Н.А.

*здобувач
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ

Статтю присвячено розробці методики оцінки та прогнозування рівня еколого-економічної безпеки на підприємствах електропостачання, що дає змогу оцінити поточний стан, визначити основні загрози та спрогнозувати динаміку змін рівня безпеки під дією загроз.

Ключові слова: еколого-економічна безпека, електропостачання, методика, оцінка, прогнозування, загроза.

Мизик Ю.И., Ярошенко Н.А. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

Статья посвящена разработке методики оценки и прогнозирования уровня эколого-экономической безопасности на предприятиях электроэнергетики, что позволяет оценить текущее состояние, определить основные угрозы и спрогнозировать динамику изменений уровня безопасности под действием угроз.

Ключевые слова: эколого-экономическая безопасность, электроснабжение, методика, оценка, прогнозирование, угроза.

Mizik Ju.I., Yaroshenko N.A. METHODS OF ASSESSING AND PREDICTING THE LEVEL OF ECOLOGIC AND ECONOMIC SECURITY FOR ELECTRICITY COMPANIES

The article is devoted to methods of assessing and predicting the level of ecologic and economic security for electricity companies, which allow to estimate current level, to determinate key treats, and to predict the dynamic changes in the level of ecologic and economic security under the threats.

Keywords: ecologic and economic security, electricity companies, methods, assessment, prediction, treats.

Постановка проблеми. Нині паливно-енергетичний комплекс України значним чином вирішує економічний потенціал та конкурентоспроможність нашої держави на світових ринках. Електроенергетика є ключовим комплексом національної економіки, від ефективного функціонування якого залежать темпи виходу України з енергетичної кризи, умови стабілізації розвитку та забезпечення енергетичної безпеки нашої країни. Виробництво електричної енергії в Україні (без урахування АР Крим та зони АТО) у 2015 р. порівняно з попередніми роками зменшилось майже на 14% і становило 157,3 млрд. кВт/год. [2]. Найбільш негативні зміни у виробництві електроенергії відбулися на ГЕС, де обсяг виробленої електроенергії зменшився на 36,5% і становив 5,2 млрд. кВт/год. Генеруючі компанії ТЕС у 2015 р. порівняно з попереднім періодом також значно скоротили виробництво електроенергії – майже на 27,7%, що становить 49,5 млрд. кВт/год. Комунальні ТЕЦ і блок-станції в 2015 р. зменшили виробництво електричної енергії на 21,2%, ТЕЦ – на 12,8%. На АЕС у 2015 р. відбулося найменше скорочення виробництва – майже на 0,9%. У нашій країні в 2015 р. серед виробників електроенергії лише ГАЕС відзначилися нарощуванням обсягів – збільшення на

86,6% [1]. Але разом із тим електроенергетика залишається найбільш екологоемним видом економічної діяльності та характеризується масштабним екологічно небезпечним для довкілля і здоров'я населення впливом. Як доводить досвід провідних країн світу, забезпечення сталого розвитку та національної безпеки неможливе без екологізації економіки. Удосконалення процесів управління еколого-економічною безпекою (ЕЕБ) підприємств електропостачання знаходиться серед основних пріоритетів формування екологічно збалансованої економіки у сучасних умовах розвитку ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом екологічна безпека стала однією з найгостріших проблем сучасного суспільства. В економічній теорії та теорії управління природокористуванням економічна та екологічна безпека як важливі складові частини національної безпеки посідають особливе місце. Дослідженню питань забезпечення еколого-економічної безпеки приділяється увага в публікаціях відомих вітчизняних і зарубіжних екологів-економістів [3; 4; 7; 9]. Незважаючи на достатньо широке вживання термінології безпеки в наукових дослідженнях і практичній діяльності вчених-економістів, деякі теоретико-методологічні аспекти зали-

шаються невизначеними. Одним із таких аспектів є дослідження динамічних змін еколого-економічної безпеки, що потребує детального вивчення під час розробки енергетичних програм і проєктів. Не применшуючи вагомому внеску наявних наукових праць, слід наголосити на проблемах комплексного підходу до розуміння галузевих особливостей еколого-економічної безпеки підприємств електропостачання, що є визначальними для побудови ефективної системи управління нею. Відомо, що реалізація основних функцій управління еколого-економічною безпекою здійснюється в рамках проведення оцінки її рівня та прогнозування наслідків дії загроз, але наявні методики не дають повну методичну підтримку для підприємств електропостачання.

Мета статті полягає у розробці методики оцінки та прогнозування рівня ЕЕБ підприємств електропостачання з урахуванням їх галузевих особливостей, в основу якої покладено використання методів багатовимірного статистичного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Електроенергетика забезпечує функціонування всіх під-

приємств і безпеку населення, які знаходяться на території регіонів. На обсяги споживання електроенергії в регіонах впливають такі фактори, як обсяги виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), структура видів економічної діяльності (переважно енергоємних видів), доля проміжного споживання, технічний рівень діючих технологій, якість підготовки сировини, палива й енергії, рівень енергозбереження, численність населення та рівень його забезпеченості послугами електропостачання та ін. Подальше зростання енергоспоживання в країні створює передумови збільшення техногенних навантажень на навколишнє середовище. Але економічна, ресурсна та екологічна обстановка, що склалась, не тільки не дає змоги збільшувати обсяги виробництва електроенергії прискореними темпами, а навпаки, потребує їх зниження та впровадження в усіх сферах заходів з економії енергії. Отже, одним із важливих аспектів забезпечення еколого-економічної безпеки підприємств електропостачання залишається проведення кількісних оцінок поточного та прогнозного її стану.

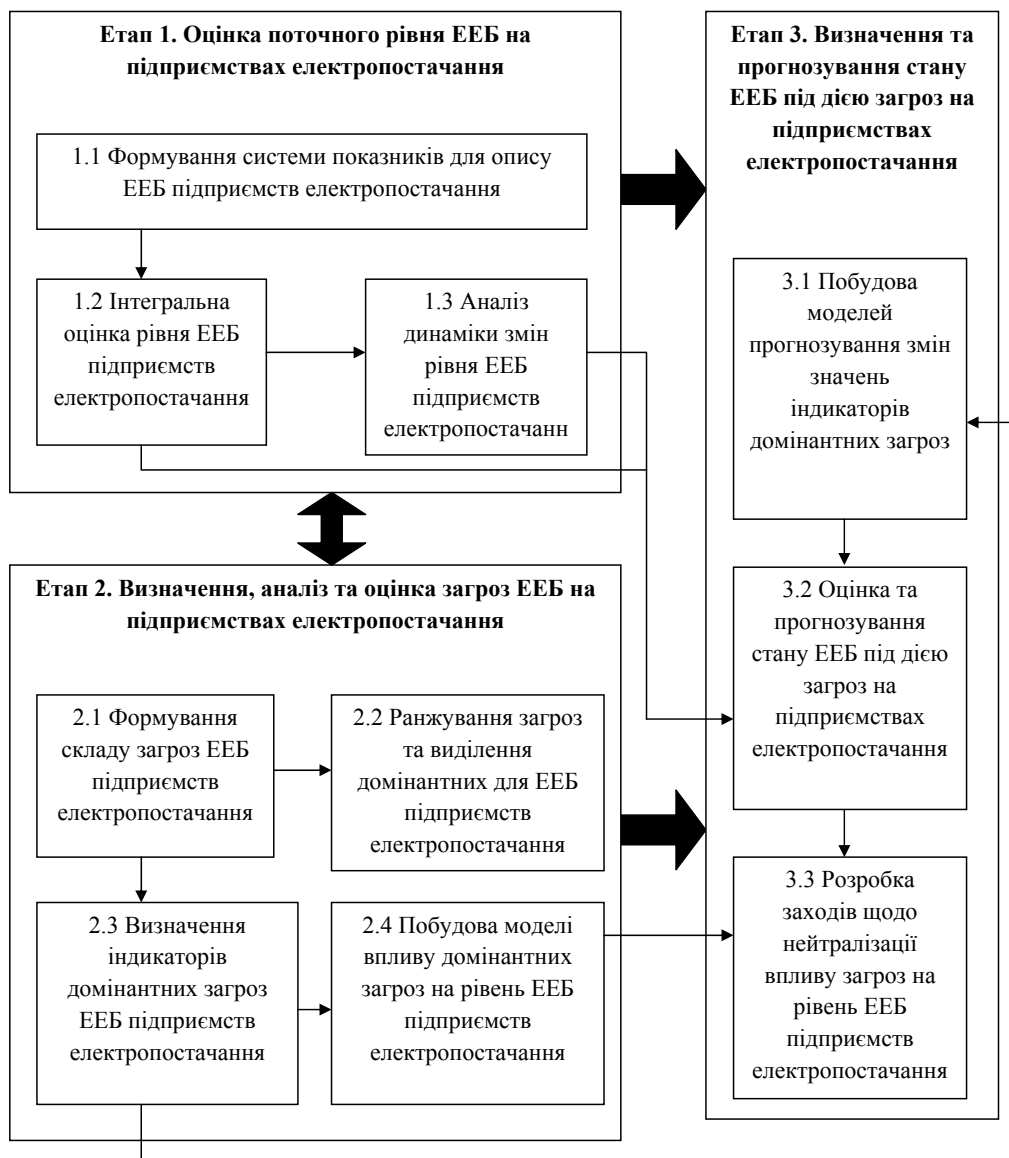


Рис. 1. Схема взаємозв'язку етапів методики оцінки і прогнозування рівня еколого-економічної безпеки під дією загроз на підприємствах електропостачання

Приймаючи до уваги галузеву специфіку електроенергетики, у рамках системи управління на рис. 1 запропонована методика оцінки і прогнозування рівня ЕЕБ під дією загроз на підприємствах електропостачання, яка складається з трьох взаємопов'язаних етапів: оцінки поточного рівня ЕЕБ на підприємствах електропостачання; визначення, оцінки та аналізу загроз ЕЕБ цих підприємств; визначення та прогнозування тенденцій змін рівня ЕЕБ під дією загроз підприємств електропостачання.

Зміст першого етапу запропонованої методики полягає у розробці інструментарію інтегральної оцінки поточного рівня ЕЕБ підприємств електропостачання України. Основними завданнями цього етапу є формування системи показників для всебічної характеристики ЕЕБ підприємств електроенергетики, інтегральна оцінка поточного рівня ЕЕБ та аналіз її динамічних змін. Для всебічного опису та кількісної оцінки рівня ЕЕБ підприємств електропостачання найголовнішим є формування системи специфічних показників, які характеризують галузеві особливості функціонування цих підприємств. Від того, наскільки повно і точно сформований інформаційний простір показників, залежать своєчасність розпізнавання негативних тенденцій розвитку та можливість попередження дії загроз.

Для здійснення інтегральної оцінки рівня ЕЕБ за великим числом ознак доцільно застосувати таксономічний метод, який дає змогу в результаті впорядкування елементів сукупності згорнути багатомірний статистичний матеріал в інтегровану синтетичну величину. Перевагами вищезазначеного методу є: можливість роботи зі значним масивом даних; можливість стандартизації даних; простота застосування [6]. Для інтерпретації отриманих значень інтегрального показника рівня ЕЕБ підприємств електропостачання використовуватиметься модифікований показник рівня розвитку, який є позитивною величиною та наближається до одиниці [6]. Таким чином, підприємства електропостачання мають кращий рівень ЕЕБ, якщо значення показника наближено до одиниці.

Визначені інтегральні показники рівня ЕЕБ на певну дату (тобто статичні) використовуються для аналізу динаміки їх змін за певний час із визначенням темпів таких змін. Результати такого аналізу необхідні для прогнозування рівня ЕЕБ підприємств електропостачання в майбутньому періоді.

Другий етап запропонованої методики присвячений дослідженню впливу загроз на ЕЕБ підприємств електропостачання та вимагає реалізації комплексного підходу до визначення, оцінки загроз та аналізу причинно-наслідкових зв'язків. Забезпечуючи власну безпеку, підприємство виявляється стійкішим до дестабілізуючих факторів і ефективнішим щодо їх нейтралізації. Основними завданнями другого етапу є формування складу загроз ЕЕБ підприємств електропостачання, ранжування, виділення домінантних загроз та визначення їх індикаторів, побудова моделі впливу домінантних загроз на рівень ЕЕБ підприємств електропостачання. Формування попереднього набору зовнішніх та внутрішніх загроз для підприємств електропостачання рекомендується здійснювати за результатами ретроспективного аналізу господарської діяльності цих підприємств.

Великий попередній набір зовнішніх і внутрішніх загроз зумовлює необхідність їх ранжування за ступенем значущості та виділення домінантних для ЕЕБ підприємств електропостачання. Для вирішення цього завдання доцільно використовувати метод ана-

лізу ієрархій, який припускає декомпозицію комплексної проблеми на більш прості складові частини та обробку суджень осіб, що приймають рішення [8]. У підсумку визначається відносна значущість досліджуваних альтернатив для всіх критеріїв, які знаходяться в ієрархії. Відносна значущість виражається кількісно у вигляді векторів пріоритетів. Отримані таким чином значення векторів є оцінки в шкалі відношень відповідають так званим жорстким оцінкам [8]. Вибір цього методу базується на низці переваг, які не мають інші методи, а саме: визначає не тільки ступінь різниці другої загрози від першої, третьої від другої і першої і т. д., а й місце та внесок кожної загрози для послаблення ЕЕБ; дає змогу оцінити проблему комплексно, вдало поєднуючи в собі елементи традиційного, експертного та структурного аналізу; непогано працює зі слабоформалізованими та неформалізованими даними; володіє досить ефективним і при цьому нескладним математичним апаратом та легко автоматизується [5].

Для того щоб оцінити наслідки дії домінантних загроз ЕЕБ, визначаються їхні індикатори, під якими розуміють критичні параметри відносно граничного стану системи. Індикаторами домінантних загроз ЕЕБ обираються абсолютні, відносні кількісні показники або темпи їх приростів. Завершальним кроком другого етапу запропонованої методики є побудова моделі за допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу, яка визначає форму взаємозв'язку між рівнем ЕЕБ (y) та домінантними загрозами (x_1, x_2, \dots, x_n), встановлює цільність такого зв'язку та аналізує вплив небезпечної комбінації домінантних загроз на рівень ЕЕБ.

Змістом завершального етапу запропонованої методики є розробка моделей прогнозування тенденцій змін рівня ЕЕБ під дією загроз на підприємств електропостачання. Основними завданнями третього етапу є побудова моделей прогнозування змін значень індикаторів домінантних загроз, оцінка та прогнозування стану ЕЕБ під дією загроз на підприємствах та розробка заходів із нейтралізації впливу загроз на рівень ЕЕБ підприємств електропостачання. Залежно від характеру вихідної інформації про домінантні загрози для прогнозування доцільно застосовувати методи кореляційно-регресійного аналізу та динамічного моделювання. Отримані прогнозні характеристики дають змогу проводити аналіз розвитку еколого-економічних ситуацій та оцінювати результати впливу домінантних загроз, якщо підприємство електропостачання буде дотримуватися поточної стратегії забезпечення ЕЕБ.

За результатами прогнозування наслідків дії домінантних загроз на ЕЕБ розробляються заходи попередження або локалізації критичної комбінації домінантних загроз. Із них втілюватися повинні ті, які за мінімальних затрат обмежених ресурсів та локалізуючи мінімум загроз відвертають небезпеку переходу підприємства електропостачання в некерований стан. Іншими словами, ці заходи повинні запобігати виникненню небезпечного ефекту від комбінації домінантних загроз, виключаючи з неї дію мінімуму загроз за мінімальних витрат.

Висновки. Таким чином, запропонована методика дає змогу оцінити поточний стан ЕЕБ, виділити домінантні загрози, які впливають на розвиток підприємств електроенергетики, оцінити та спрогнозувати наслідки їх пролонгованого впливу на ЕЕБ підприємств електропостачання та розробити заходи щодо нейтралізації впливу загроз. Запропонований підхід дає змогу формувати найбільш актуальні та своє-

часні заходи стосовно конкретного стану ЕЕБ підприємств електропостачання з урахуванням розвитку дії загроз. Ефект від застосування даного підходу полягає не тільки в ліквідації наслідків кризових станів ЕЕБ, а в їх попередженні шляхом відстеження та реагування на сигнали, носіями яких виступають домінуючі загрози.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічно-активні підприємства електроенергетичної галузі, що належать до сфери управління Міненерговугілля України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mre.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/officialcategory?cat_id=244915972.
2. Енергетична галузь України: підсумки 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/upload/2016_ENERGY.pdf.
3. Жарова Л.В. Суспільні конфлікти у сфері екологічної (природно-техногенної) безпеки / Л.В. Жарова, Є.В. Хлобистов // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1(51). – С. 16–23.
4. Іванова Т.В. Взаємовідносини соціальної й екологічної складових у системі забезпечення еколого-економічної безпеки держави / Т.В. Іванова // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – № 5. – С. 91–94.
5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / В.М. Гесць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова [та ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 240 с.
6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В.В. Иванова ; науч. ред. В.М. Жуковский. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
7. Слупський Б.В. Екологічна безпека як складова енергетичної безпеки: дії міжнародної спільноти й України / Б. В. Слупський // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2(11). – С. 33–37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/11_2009/5.pdf.
8. Саати Т.Л. Принятие решений: Метод анализа иерархий / Т. Саати ; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М. : Радио и связь, 1993. – 280 с.
9. Сабадаш В.В. Економіко-екологічні моделі розвитку національної економіки / В.В. Сабадаш, О.М. Тур // Економіст. – 2011. – № 10. – С. 58–62.

УДК 338.001.36

М'ячин В.Г.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки промисловості
та організації виробництва*

Українського державного хіміко-технологічного університету

Куцинська М.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
та організації виробництва*

Українського державного хіміко-технологічного університету

НЕЙРОМЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД ДО КЛАСТЕРІЗАЦІЇ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано й обґрунтовано нейромережевий підхід до кластеризації галузей промисловості України за джерелами фінансування інновацій. Як інструмент кластеризації використано карти Кохонена, що самоорганізуються, головною перевагою яких є двовимірна візуалізація. Визначено основні джерела фінансування підприємств, головним з яких є власні кошти підприємств. Показано, що дана тенденція корелює із досвідом інноваційної активності іноземних країн, зокрема країн Європейського Союзу.

Ключові слова: інноваційна активність, кластеризація, галузі промисловості України, нейронні мережі, карта Кохонена, що самоорганізуються, аналіз даних.

М'ячин В.Г., Куцинська М.В. НЕЙРОСЕТЕВОЙ ПОДХОД К КЛАСТЕРИЗАЦИИ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ ПО ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложен и обоснован нейросетевой подход к кластеризации отраслей промышленности Украины по источникам финансирования инноваций. В качестве инструмента кластеризации использованы самоорганизующиеся карты Кохонена, основным преимуществом которых является двумерная визуализация. Определены основные источники финансирования предприятий, главным из которых являются собственные средства предприятий. Показано, что данная тенденция коррелирует с опытом инновационной активности предприятий в зарубежных странах, в частности в странах Европейского Союза.

Ключевые слова: инновационная активность, кластеризация, отрасли промышленности Украины, нейронные сети, самоорганизующаяся карта Кохонена, анализ данных.

Myachin V.G., Kutsyns'ka M.V. THE NEURAL NETWORK APPROACH TO CLUSTERING SECTORS OF UKRAINIAN ECONOMY BY SOURCE OF FUNDING THE ENTERPRISES INNOVATIVE ACTIVITY

The neural network approach for clustering sectors of Ukrainian economy by source of funding innovations has been proposed and justified. The self-organizing Kohonen maps as instrument of clustering have been used. The main advantage of them is two-dimensional visualization. The main sources of business financing have been determined. Foremost among them are own funds. This trend correlates with the experience of foreign countries innovative activity, including European Union.

Keywords: innovative activity, clustering, sectors of Ukrainian economy, neural networks, the Kohonen map, data analysis.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічної кризи за наявності падіння ВВП країни за останні два роки більш ніж у два рази функціону-

вання та подальший розвиток промислових підприємств безпосередньо залежать від їхньої інноваційної активності. За цих обставин особливого значення

набуває дослідження основних джерел фінансування інноваційної активності промислових підприємств різних галузей економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку інноваційного потенціалу підприємств та формуванню джерел їх інноваційної активності присвячено значну кількість наукових розробок провідних вітчизняних та закордонних економістів, зокрема: А. Аганбегяна, І. Ансофа, Ю. Берлінера, Л. Бляхмана, А. Бородіна, Н. Брюховецької, М. Вірила, Л. Водачека, В. Геєця, С. Глаз'єва, А. Градова, Б. Лісіна, А. Клайнкнехта, І. Кокуріна, М. Комова, С. Кочеткова, Б. Мільнера, К. Опенлендера, В. Павлової, О. Паршиної, Б. Твісса, Г. Трушина, П. Уайта, Р. Фатхутдінова, А. Чандлера, В. Чуділіної, Й. Шумпетера, Ю. Яковця та ін.

Мета статті полягає у розкритті джерел фінансування інноваційної активності підприємств у різних галузях вітчизняної економіки, обґрунтуванні нейромережевого підходу до кластеризації галузей економіки за джерелами фінансування інновацій та аналізі вмісту визначених кластерів із точки зору першочерговості джерел фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств характеризується високими ризиками вкладеного капіталу, що створюють бар'єри для інвестицій у цю сферу. Значний рівень ризику зумовлює значні фінансові витрати, які супроводжують інноваційну діяльність, що разом із фінансовою нестабільністю у країнах, що розвиваються, обмежує коло підприємств, здатних упроваджувати програми інноваційного розвитку.

Світова практика свідчить, що через ризикованість інноваційної діяльності фінансування інновацій відбувається, головним чином, за рахунок внутрішніх джерел, тобто власних коштів та залученого капіталу [1]. Так, основним джерелом фінансування інновацій у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) є власні кошти підприємств, а саме від 42 до 78% його сукупних обсягів [2]. За рахунок держави фінансується від 16 до 51% від сукупних витрат на інновації у країнах ОЕСР. У високорозвинених країнах значним джерелом фінансування інноваційної діяльності є також кошти

іноземних замовників (від 5,8% у Канаді до 17,8% у Великій Британії) [1].

Для українських промислових підприємств переважним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств. За останні роки частка власних коштів досягала значень 73,9% у 2013 р., 85,0% – у 2014 р., а в 2015 р. вона збільшилася до 97,2%. Частка позикових коштів у вигляді кредитів у фінансуванні інноваційної діяльності становила 7,8% у 2013 р., 7,3% – у 2014 р. та 0,8% – у 2015 р. [3]. Таким чином, в Україні спостерігається тенденція щодо зростання фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок власних коштів.

Від виду джерел і механізму фінансування інновацій залежить напрям їхнього спрямування у технологічну структуру промислових підприємств. Уважається, що механізм фінансування інноваційної діяльності, за якого домінують власні джерела коштів та обмежені зовнішні джерела залучення коштів, не забезпечує перерозподіл фінансових коштів у високі технології і, таким чином, не сприяє революційним галузевим структурним зрушенням. Самофінансування підприємств в інноваційній діяльності обмежене, як правило, незадовільним фінансовим станом підприємства [4].

Зовнішні джерела фінансування у вигляді іноземних кредитів, як правило, спрямовані на здійснення високотехнологічних інновацій, але низькорентабельні підприємства неспроможні залучати середньота довгострокові кредити.

Фінансування інноваційної активності підприємств за рахунок державної підтримки у формі прямого фінансування має значні бюджетні обмеження. Їхня значна частина надається підприємствам сировинних галузей із низьким або середнім рівнем технології виробництва.

За оцінками міжгалузевого розподілу витрат щодо фінансування інноваційної діяльності, основною галуззю економіки, на яку припадає найбільша частка витрат, є переробна промисловість. Серед видів діяльності у переробній промисловості великі витрати на фінансування інноваційної діяльності спрямовані у виробництво машин та устаткування, окремих видів транспортних засобів, харчових продуктів і напоїв, хімічних речовин і хімічної продук-

Таблиця 1

Розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності за видами економічної діяльності у 2014 р. (тис. грн.) [4]

Види економічної діяльності	Внутрішні НДР	Зовнішні НДР	Придбання машин, обладнання	Інші зовнішні знання	Інше
1. Видобувна промисловість	9573	19941	197213	694	137461
2. Виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюну	157419	3556	1872152	740	138942
3. Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри	33528	25	58488	4	2593
4. Вироби з деревини, виробництво паперу	7517	–	290100	0	21095
5. Виробництво коксу, нафтопродуктів	–	1437	7819	5	29559
6. Виробництво хімічної продукції	43478	3929	93978	21764	31200
7. Виробництво фармацевтичної продукції	146384	73411	524923	1120	69889
8. Виробництво гумових, пластмасових виробів	3527	72	176855	135	19738
9. Металургійне виробництво	51728	5021	279459	118	130248
10. Виробництво комп'ютерів	109706	1057	26226	72	3612
11. Виробництво електричного устаткування	65388	4560	82763	3690	20515
12. Виробництво машин та устаткування	413471	25340	628519	4253	36411
13. Виробництво автотранспортних засобів	167152	370128	162092	29	142114
14. Виробництво меблів, ремонт машин	9729	18370	184765	993	1587
15. Постачання електроенергії, газу, пари	2835	5960	506278	13360	2635
16. Водопостачання, каналізація	–	298	22909	260	183

ції, основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, металургійне виробництво [4; 5].

Незважаючи на превалювання власних джерел щодо фінансування інноваційної діяльності підприємств промисловості у цілому, в окремих галузях спостерігається відхилення від загальної картини (табл. 1).

Нами зроблено спробу кластеризації галузей економіки України за напрямками інноваційної діяльності та за видами економічної діяльності. Для цього обрано неймережевий підхід, обґрунтування якого детально викладено в роботах [6–12].

Карти Кохонена, в основі яких лежить нейронна мережа з навчанням без вчителя, дають змогу вирішувати завдання кластеризації, зниження розмірності простору ознак та візуалізації багатовимірних даних.

Алгоритм реалізації карт Кохонена побудований на кластеризації багатовимірних векторів, що задають простір ознак, які характеризують досліджувані об'єкти. Усі вузли даної нейронної мережі упорядковані у формі певної організаційної структури. Здебільшого вона являє собою двомірну мережу [6].

Хоча навчання нейронної мережі основана на модифікуванні як нейрона-переможця, так і решти нейронів. Це дає змогу розташовувати поряд подібні вектори простору ознак на карті, що самоорганізується. При цьому досягаються підвищення якості та візуалізація просторових ознак, що задають об'єкти дослідження.

Як програмне середовище використано аналітичну платформу DEDUCTOR Academic версії 5.0

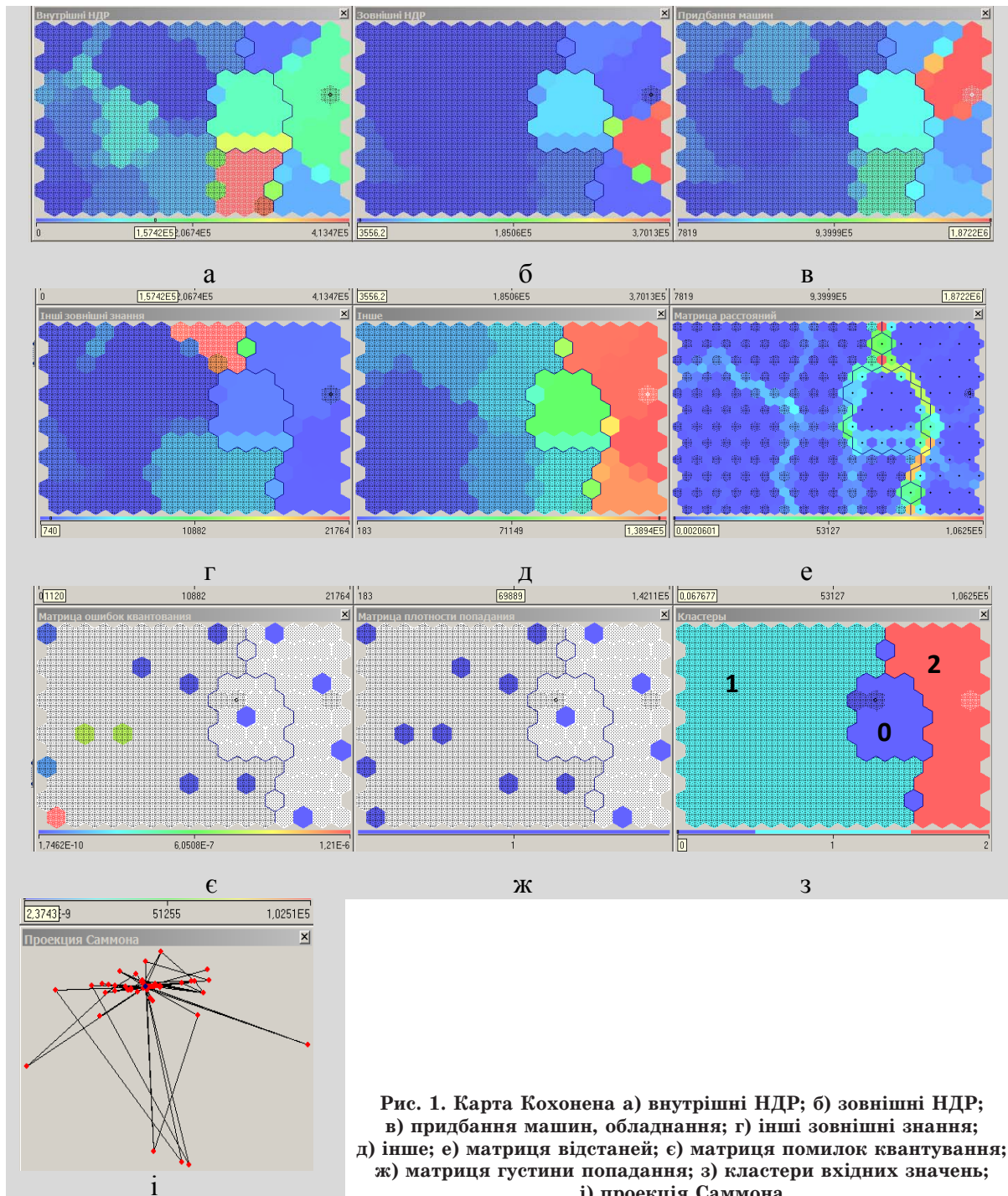


Рис. 1. Карта Кохонена а) внутрішні НДР; б) зовнішні НДР; в) придбання машин, обладнання; г) інші зовнішні знання; д) інше; е) матриця відстаней; є) матриця помилок квантування; ж) матриця густини попадання; з) кластери вхідних значень; і) проекція Саммона

Таблиця 2

Параметри навчання карти Кохонена

Параметри	Значення параметрів
Розмір карти Кохонена	16Ч12
Форма осередків	стілники
Кількість епох (циклів) при наближеній настройці	500
Кількість епох (циклів) за тонкої настройки	1000
Швидкість навчання за наближеної настройки	0,3
Швидкість навчання за тонкої настройки	0,005
Ініціалізація ваг	нормально розподілені випадкові величини
Час навчання	5 хвилин
Помилка поділу даних	0,12
Топографічна помилка	0,21

Таблиця 3

Параметри кластерів, отримані в результаті нейронної обробки вхідних значень

Номер кластеру	Перелік видів економічної діяльності, які увійшли до кластеру	Параметри кластеру
0	Виробництво коксу та нафтопродуктів, виробництво хімічної продукції, виробництво фармацевтичної продукції, виробництво електричного устаткування, виробництво гумових, пластмасових виробів	Кластер одночасно характеризується середнім рівнем фінансування внутрішніх НДР та середнім рівнем інших фінансових витрат
1	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів із деревини, виробництво паперу, машин та устаткування, ремонт машин, виробництво меблів, водопостачання та каналізація, постачання електроенергії, газу, пари	Кластер одночасно характеризується середнім рівнем фінансування інших зовнішніх витрат та середнім рівнем фінансування внутрішніх НДР
2	Видобувна промисловість, виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюну, металургійне виробництво, виробництво автотранспортних засобів	Кластер одночасно характеризується найбільшим рівнем інших витрат, високим рівнем витрат на придбання машин, обладнання і програмних засобів та середнім рівнем внутрішніх НДР

компанії BaseGroup Labs. Параметри навчання карти Кохонена представлені в табл. 2.

Результати моделювання можна побачити на рис. 1. Для аналізу результатів кластероутворення використані не тільки карти вхідних векторів, а й матриця відстаней, матриця помилок квантування, матриця густини попадання та проекція Саммона.

На представі виконаних розрахунків можливо побачити, що кластеризація виконана коректно, про що свідчить проекція Саммона (рис. 1, і).

За результатами розрахунків карти Кохонена побудована табл. 3, в якій можливо спостерігати розподіл галузей економіки за трьома кластерами (рис. 1, з). Найбільш рельєфно можливо ідентифікувати кластер 2, потім – кластер 1.

Аналіз даних табл. 3 чітко, на нашу думку, показує розподіл галузей економіки України за видами інноваційної діяльності на три кластери. До кластера 0 надійшли галузі, підприємства яких пов'язані з переробкою хімічної сировини та випуском хімічної продукції переважно для внутрішнього ринку. У зв'язку з підвищенням цін на сировину та енергоносії собівартість продукції цих підприємств суттєво зросла, її випуск стає нерентабельним. Підприємства цих галузей не мають коштів на придбання сучасного високотехнологічного обладнання, а їхня інноваційна діяльність спрямована на вдосконалення наявних технологій.

До кластеру 2 увійшли галузі, підприємства яких випускають орієнтовану, насамперед, на експорт продукцію. Підприємства цих галузей мають кошти на оновлення застарілого устаткування та придбання устаткування, що випускає конкурентоспроможну продукцію, а також вкладають гроші в удосконалення наявних технологій.

До кластеру 1 увійшли усі інші галузі, які не увійшли до кластерів 0 та 2. Як можна побачити з рис. 1-3, вони становлять більшість серед усіх галузей

економіки України. Продукція підприємств машинобудівної галузі у цілому не користується попитом на західних ринках, а ринки Російської Федерації та країн СНД значною мірою втрачені. Продукція чи послуги інших галузей цього кластеру є неконкурентоспроможними на європейському ринку або через високу собівартість, або через низьку якість.

На жаль, можливо констатувати, що найбільшу інноваційну активність щодо заміни основних фондів проявляють підприємства саме тих галузей, що випускають продукцію переважно первинної переробки, а не високотехнологічну та наукоємну продукцію.

Висновки. Таким чином, у роботі показано, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України є внутрішні джерела. Їх частка у загальному обсязі витрат на інновації невинно зростала за останні три роки і сягнула позначки 97,2% у 2015 р. Рівень витрат у відносному значенні за цією статтею значно перевищує показники європейських країн, які становлять у середньому 60–70%.

Механізм фінансування інноваційної діяльності, за якого домінують власні джерела коштів та обмежені зовнішні джерела залучення коштів, не сприяє революційним галузевим структурним зрушенням, тим більш що самофінансування вітчизняними підприємствами інноваційної діяльності обмежене їх незадовільним фінансовим станом.

Кластеризація галузей економіки України за витратами на інноваційну активність за видами економічної діяльності, отримана шляхом нейронної обробки (карти Кохонена, що самоорганізуються), показала, що основні галузі української економіки можливо розподілити на три кластери.

До кластера 0 увійшли галузі, підприємства яких пов'язані з переробкою хімічної сировини та випуском хімічної продукції переважно для внутрішнього ринку. До кластеру 2 увійшли галузі, підприємства

яких випускають орієнтовану на експорт продукцію. Підприємства галузей промисловості, що входять до кластеру 2, проявляють найбільшу інноваційну активність щодо оновлення основних засобів. Решта галузей промисловості, що потрапили до кластеру 1 характеризується тим, що продукція підприємств цих галузей має низьку конкурентоспроможність та не знаходить попиту за світових ринках.

Подальші розробки авторів у цьому напрямі будуть спрямовані на вдосконалення нейромережевого та нечітко-логічного підходу до аналізу інноваційної діяльності промислових підприємств України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / За заг. ред. В.М. Геєця [та ін.]. – К. : НАН України, 2015. – 336 с.
2. Gross expenditures on R&D, by performing and funding sectors [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/>.
3. Високотехнологічна сфера промисловості України: ресурсні можливості розвитку : [монографія] / І.В. Одотюк, О.Б. Саліхова, Л.А. Мусіна [та ін.]. – К. : НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2013. – 392 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний збірник / За ред. О. О. Кармазіної. – К. : Державна служба статистики. 2015. – 255 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2015 рік. Статистичний збірник / За ред. О. О. Кармазіної. – К. : Державна служба статистики. – 2016. – 257 с.
6. Kohonen T. Essentials of the self-organizing map / Teuvo Kohonen // Neural Networks. – № 37. – P. 52–65.
7. Гончаров В.М. Нейромережевий підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємств / В.М. Гончаров, М.М. Білоусова, А.Ю. Дубовіков // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 4(8). – С. 31–36.
8. Дьяконов В.П. MATLAB. Полный самоучитель / В.П. Дьяконов. – М. : Пресс, 2012. – 768 с.
9. Леоненков А.В. Нечёткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH/А.В. Леоненков. – СПб. : БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.
10. Пегат А. Нечёткое моделирование и управление / А. Пегат ; пер. с англ. ; 2-е изд. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. – 798 с.
11. Матвійчук А.В. Нечіткі, нейромережеві, та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств / А.В. Матвійчук // Нейронечіткі технології моделювання в економіці. – 2013. – № 2. – С. 71–117.
12. Куликова А.Н. Исследование инновационного развития производства в регионах РФ с применением карт Кохонена / О.М. Куликова, В.Е. Калугин, Н.Б. Пильник, А.А. Гущина // Фундаментальные науки. Экономические исследования. – 2015. – № 2. – С. 5639–5643.

УДК 338.242.2

Неткова В.М.

*асистент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету*

ЛОЯЛЬНІСТЬ СПОЖИВАЧІВ: ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ТА СУЧАСНІСТЬ

Статтю присвячено вивченню поняття «лояльність» на основі наукових досліджень, здійснених вітчизняними та зарубіжними економістами, психологами та соціологами. Зроблено аналіз лояльності як економічного явища та його ролі в сучасних реаліях ведення бізнесу. Виділено основні хронологічні етапи, які відображають еволюцію поняття лояльності.

Ключові слова: лояльність, еволюція, споживання, ставлення, задоволення потреб, наукова концепція.

Неткова В.Н. ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Статья посвящена изучению понятия «лояльность» на основании научных исследований, осуществлённых отечественными и зарубежными экономистами, психологами и социологами. Сделан анализ лояльности как экономического явления и его роли в современных реалиях ведения бизнеса. Выделены основные хронологические этапы, которые отображают эволюцию понятия лояльности.

Ключевые слова: лояльность, эволюция, потребление, отношение, удовлетворение потребностей, научная концепция.

Netkova V.M. CUSTOMER LOYALTY: EVOLUTION OF APPROACHES AND THE PRESENT

The article is devoted to studying the concept of loyalty based on research that was conducted by domestic and foreign economists, psychologists and sociologists. It is loyalty analysis as an economic phenomenon and its role in today's realities of doing business. The basic chronological stages that reflect efolyutsiyu concept of loyalty.

Keywords: loyalty, evolution, consumption, attitude, needs satisfaction, scientific concept.

Постановка проблеми. Система утримання клієнтів в умовах інтенсифікації конкурентної боротьби є ключовою проблемою підприємств у всіх галузях. Саме тому нині питання формування лояльності споживачів є особливо актуальним. Відсутність єдиного повного понятійного апарату щодо трактування лояльності та механізмів її формування є не менш гострою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням лояльності займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Дж. Россітер та Л. Персі, А.Д. Аакер, Дж. Джакобі та Р. Честнат, Дж. Хойер, Д. Дірлав, Р. Олівер, Н. Носова. В їх дослідженнях основну увагу приділено причинам формування лояльності

та зроблено спроби визначити основні наслідки її наявності. Значну увагу класифікації лояльності, сегментації споживачів, методам комунікації із споживачами за для формування стійкої лояльності приділяли Ф. Рейчхельд, М. Стоун, Ж.-Ж. Ламбен, А. Нейман, А. Цисар та ін. В їхніх працях наведено результати досліджень лояльності як явища, що пов'язане з поведінкою споживача, причин формування та наслідків управління лояльністю.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності формування лояльності та її складників, а також у виділенні етапів еволюції підходів до розуміння поняття «лояльність».

Виклад основного матеріалу дослідження. Одне з пріоритетних та актуальних питань, які вивчалися в усі часи, є управління взаємовідносинами в суспільстві. Першим інструментом, за допомогою якого з'явилася можливість управління суспільством та відносинами в ньому, було законодавство. Саме тому термін «лояльність» протягом тривалого часу використовувався у цій сфері та трактувався так: «Лояльність – вірність діючим законам, постановам органів влади» [1]. Етимологія слова також пояснює вживання терміну саме у цій сфері, адже походить від фр. *loyal* – вірний.

Разом із тим як ускладнювалися взаємовідносинами між людьми, так і підвищувалася необхідність управління ними. Коли з'явилося розуміння того, що вони є не лише основою здорового розвитку соціуму, а й фактором успіху в комерційній діяльності, термін «лояльність» набув популярності у бізнес-термінології.

У 1908 р. професор філософії Гарвардського університету Дж. Ройс у підручнику «Філософія лояльності» запропонував ієрархію різних видів лояльності:

- низький рівень – лояльність до окремих людей;
- середній – лояльність до групи людей;
- верхній – лояльність до певних моральних цінностей та принципів.

Уже тоді вчений заявив, що поняття лояльності має таке ж саме відношення до бізнесу, як і в будь-якій іншій сфері суспільного життя. При цьому

лояльність може мати позитивний або негативний наслідок залежно від того, до кого і як вона виявляється [2].

У 1914 р. уперше з'явилося поняття маркетингу лояльності в США. Тоді мова йшла про магазини, що видали картки заможним клієнтам. Але глобальності розуміння лояльності, як і раніше, не було [3].

У 1923 р. було зроблено першу спробу визначити «лояльність до бренду». [4]. Визначення цього терміну було таким: «Лояльний до бренду споживач – це той, що купує ваш бренд у 100% випадків». Дж. Джакобі та Р. Честнат сформулювали 53 варіанти визначення лояльності споживачів. Усі терміни так чи інакше вказували на сутність лояльності та відповідали реаліям того часу. Через те, що формування лояльності – це доволі динамічний процес, складові частини якого постійно змінюються та підлягають детальному розгляданню, й досі в економічній науці не існує чіткого та повного визначення лояльності [5].

Слід зазначити, що вітчизняна література дуже поверхньо розкриває сутність поняття «лояльність», переважно скрізь призму зарубіжних учених, описуючи окремі причини або наслідки формування лояльності в окремих галузях та ринках. Саме тому дослідження лояльності потребує більш глибоких досліджень та детального аналізу.

Нами здійснено аналіз найбільш популярних визначень лояльності споживачів, які існують сьогодні в теорії маркетингу та економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз визначень терміну «лояльність»

Автор	Визначення терміну	Переваги	Недоліки
У. Уеллс (Англія)	Лояльність – це коли товар є привабливим для споживачів у тій мірі, що є достатньою для здійснення повторної покупки [6].	Виділений економічний складник лояльності – повторна покупка.	1. Не враховано емоційні складники формування та існування лояльності. 2. Повторна покупка не є гарантією здійснення наступних також у цьому місці, що нівелює в принципі факт існування лояльності. 3. Не враховано вплив ринкових факторів, таких як: зміна кон'юнктури ринку, дії конкурентів та ін.
Дж. Россітер та Л. Персі (Англія)	Лояльність – це регулярне придбання продукту даної марки, що засноване на тривалому з нею знайомстві та сприятливому до неї ставленні [6].	1. Виділені емоційні причини регулярних покупок. 2. Ширше розуміння принципу покупок за наявності лояльності (головне не повторна покупка, а регулярне придбання товару).	Не враховано вплив ринкових факторів, таких як: зміна кон'юнктури ринку, дії конкурентів та ін.
А.Д. Аакер (США)	Лояльність – це міра прихильності споживача до бренду [6].	Зазначено, що лояльність має міру, тобто не є сталим показником.	1. Немає інформації щодо причин формування та наслідків існування лояльності. 2. Не враховано основний економічний результат лояльності – покупку. 3. Не враховано вплив ринкових факторів, таких як: зміна кон'юнктури ринку, дії конкурентів та ін.
Дж. Хойер (США)	Лояльність – це відчуття, що спонукає людей віддавати гроші за ваші товари та послуги [7, с. 13].	1. Вказано на основу лояльності – відчуття. 2. Виділений економічний складник лояльності – покупку.	1. Вказано лише на вигоду компанії від спілкування з лояльним споживачем. 2. Не зазначено природу відчуття: позитивне/негативне, адже спонукати людину до покупки можуть різні за характером відчуття. І не завжди клієнт робить це добровільно та отримує задоволення. 3. Не враховано вплив ринкових факторів, таких як: зміна кон'юнктури ринку, дії конкурентів та ін.
Д. Дірлав (США)	Лояльність – це результат психологічного контакту між брендом та споживачем [8, с. 52].	На перший план введений психологічний складник формування лояльності.	1. Не вказаний результат цього контакту, тобто у чому ж виражається лояльність, і, відповідно, як її можна вимірювати (економічні показники). 2. Не враховано вплив ринкових факторів, таких як: зміна кон'юнктури ринку, дії конкурентів та ін.

Продовження таблиці 1

Р. Олівер (Англія)	Лояльність – це глибока рішучість постійно купувати конкретний товар (продукт) [9, с. 23].	Вірно вказаний результат наявності лояльності – постійні покупки.	1. Не враховано вплив ринкових факторів, таких як: зміна кон'юнктури ринку, дії конкурентів та ін. та реакцію лояльних споживачів. 2. Не вказано на психологічні та емоційні причини виникнення «глибокої рішучості».
Н. Носова (Росія)	Лояльність – це позитивне ставлення та постійне звернення до послуг однієї і тієї ж компанії [10, с. 7].	Враховані два основні аспекти формування лояльності: позитивне ставлення та постійне звернення.	Не враховано вплив ринкових факторів, таких як: зміна кон'юнктури ринку, дії конкурентів та ін. та реакцію лояльних споживачів.
О. Цисар (Росія)	Лояльність споживачів – це міра нечутливості поведінки споживачів товару/послуги марки X до дій конкурентів, таких як зміни цін, товарів, послуг та ін., що супроводжуються емоційною прихильністю до товару/послуги марки X [11].	1. Враховано фактор впливу конкурентів. 2. Вказано на емоційний складник формування лояльності.	1. Не враховано фактор впливу ринкових умов (окрім дій конкурентів). 2. Не вказано на результат емоційної прихильності, а саме регулярні покупки товару/послуги марки X.
М. Стоун (США)	Лояльність – це готовність споживача взяти на себе певні обов'язки перед вашою компанією натомість задоволення вами його потреб [12].	Вказано на взаємозв'язок між задоволенням потреб та виконанням обов'язків перед компанією з боку споживача.	1. Абстрактно описано «певні обов'язки» споживача перед компанією. Не вказано на те, як вони виявляються і, відповідно, як їх вимірювати. 2. Не вказано на психологічні та емоційні причини виникнення лояльності, адже задоволення, як зазначено у даному визначенні, не завжди призводить до виникнення лояльності. 3. Не враховано вплив ринкових факторів, таких як: зміна кон'юнктури ринку, дії конкурентів та ін. та реакцію лояльних споживачів.

Джерело: складено на основі [6; 7, с. 13; 8, с. 52; 9, с. 23; 10, с. 7; 11; 12]

На основі вищенаведеного аналізу інформації нами складено таблицю, яка наочно демонструє стан вивченості лояльності, який існує сьогодні в економічній літературі (табл. 2).

Таким чином, незважаючи на те що сьогодні в економічній літературі існує багато визначень терміну «лояльність», сутність яких пояснюється передусім ринковими умовами тих часів, коли вони були сформульовані, нами виявлено певні недоліки:

– у деяких визначеннях виділено психологічні та емоційні аспекти, але недостатньо розкрито їх роль у формуванні лояльності;

– недостатньо приділено уваги вигодам, які отримує споживач, більш того, майже не розкрита їх роль у формуванні лояльності;

– не приділено увагу ринковому середовищу та його впливу на формування та розвиток лояльності;

– у розглянутих підходах не пропонуються методи оцінки різних факторів, які мають вплив на формування лояльності. Це не дає можливості об'єктивно провести їх оцінку та правильно зорієнтувати маркетингові зусилля на управління цими факторами.

Проаналізувавши найменш висвітлені фактори лояльності (табл. 2), робимо висновок, що «найпроблемнішими» факторами у трактуванні поняття «лояльність» на основі розрахованого сумарного результату (6 та 8) є «частота та регулярність покупки», «чутливість до ринкових змін та дій конкурентів». Більш висвітленими є «емоційна прихильність» та «фактор часу» (сумарний результат відповідно 4 та 5). Така ситуація в економічній та

Колір для позначення	Результат		Оцінка результату
	За автором	За показником	
	4	6–8	критичний результат
	1	4–5	добрий результат

Таблиця 2

Аналіз найменш висвітлених питань у трактуванні лояльності

Автор	Питання, що недостатньо розкриті				Результат
	Емоційна прихильність	Фактор часу	Частота та регулярність покупки	Чутливість до ринкових змін та дій конкурентів	
У. Уеллс					3
Дж. Россігер та Л. Персі					1
А.Д. Аакер					4
Дж. Хойер					3
Д. Дірлав					3
Р. Олівер					2
Н. Носова					1
О. Цисар					2
М. Стоун					4
Результат	4	5	6	8	

Джерело: розроблено автором

маркетинговій літературі, на нашу думку, передусім пояснюється тим, що перші два фактори є еволюційними у розумінні лояльності взагалі, тому на початку дослідження лояльності як економічного явища їм не приділялося достатньої уваги.

Стосовно повноти наданих визначень авторами, то найбільш повними, згідно з результатами нашого аналізу, є визначення Дж. Россітера, Л. Персі та Н. Носової. Натомість найменш інформативними та повними є визначення А.Д. Аакера та М. Стоуна.

На основі вищенаведених визначень та їх аналізу, даємо наступне, яке, на нашу думку, є нині найбільш повним: лояльність – позитивне ставлення до компанії/торгової марки/бренду, сутність якого виражається у беззаперечному виборі споживачем цієї компанії/торгової марки/бренду незалежно від будь-яких дій конкурентів та зміни ринкового середовища.

Повнота наданого визначення пояснюється таким:

1) вказано на природу ставлення – воно обов'язково має бути позитивним для можливості формування лояльності;

2) окремо вказані торгова марка, бренд, компанія, адже лояльність до кожного з перерахованих елементів формується унікально і має свої особливості;

3) беззаперечний вибір – головна умова існування лояльності, тобто віддання переваги у 100% випадків (кожен раз, коли у споживача є потреба у цій торговій марці/бренді/компанії);

4) враховані дії ринкових факторів, а саме нівелювання їх впливу за наявності лояльності.

У результаті еволюції маркетингу та трансформації його в маркетинг взаємовідносин актуальність вивчення поведінки споживачів, що є основою лояльності, значно зростає. Майже до середини XX ст. основу розуміння поведінки споживачів становили результати досліджень та теорії соціологів, психологів та економістів, які шукали раціональні мотиви поведінки споживачів під час вибору товарів та послуг. К. Маркс розробляв ідею товарного фетишизму, Т. Веблен доводив теорію престижного споживання, В. Зомбарт запропонував концепцію розкоші. Потім М. Вебер обґрунтував концепцію «статусних груп та протестантської етики».

Однак наприкінці XX ст. відбулося згасання раціональних мотивів у процесі споживачього вибору передусім через розповсюдження та тотальне проникнення конс'юмеризму – руху, що спрямований на захист прав споживачів. Переорієнтація з раціональних мотивів на емоційні виявлялася у тому, що

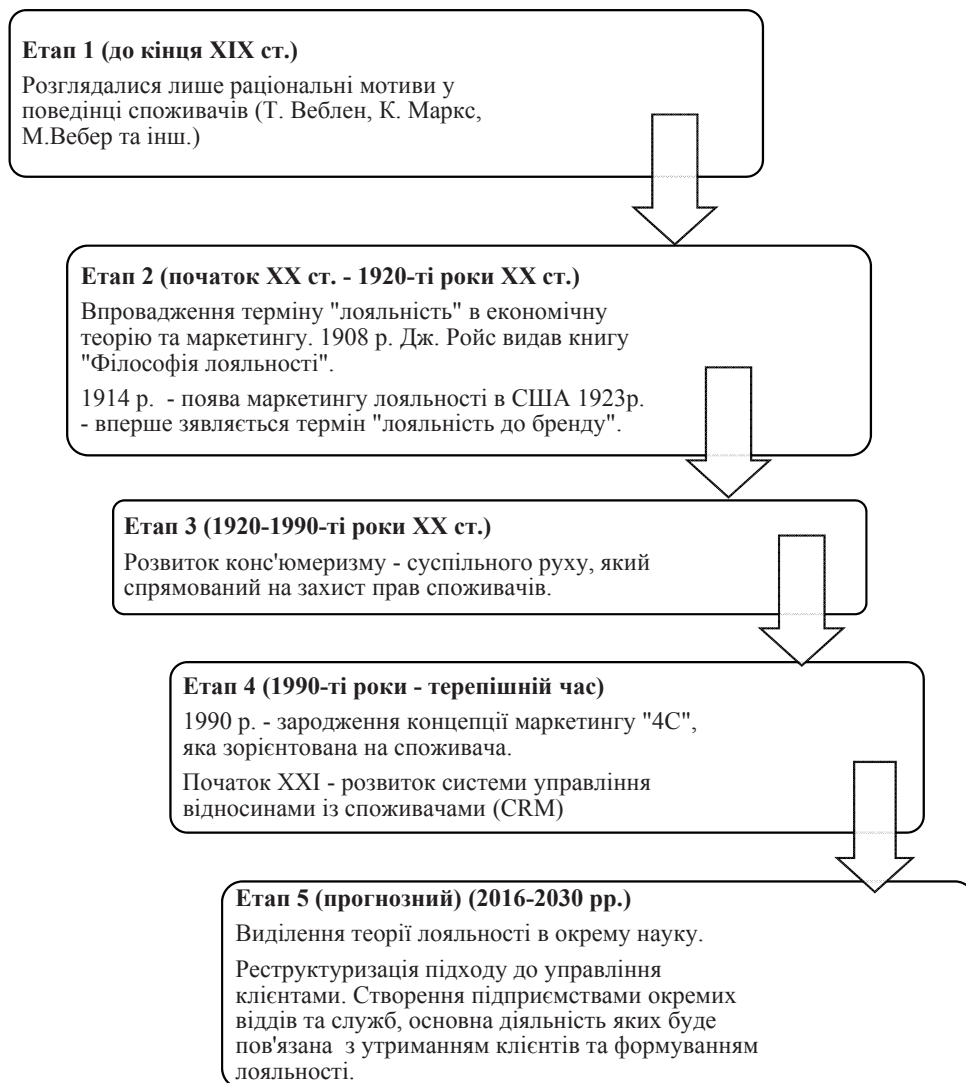


Рис. 1. Етапи розвитку лояльності в економічній теорії

Джерело: розроблено автором

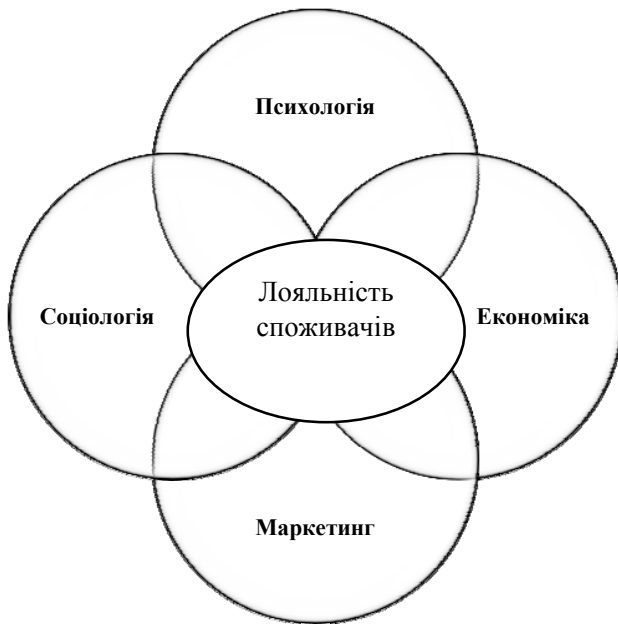


Рис. 2. Виникнення науки «лояльність споживачів»
Джерело: розроблено автором

знижувалася роль реальної функціональної користі товарів, водночас збільшувалася роль впливу дизайну, додаткових послуг та сервісів у стимулюванні до споживання.

У зв'язку із цим ключовими завданнями ведення бізнесу сьогодні є:

1) створення у свідомості споживача думки про необхідність здійснювати покупку конкретного товару в конкретному місці;

2) створення можливості купувати цей товар із мінімальними зусиллями.

Таким чином, у сучасних реаліях ведення бізнесу формування лояльності є першочерговою функцією, що забезпечить розвиток та успіх компанії на ринку.

У теорії маркетингу паралельно з переорієнтацією виробництва та торгівлі на потреби споживачів з'являється концепція 4С, яка була розроблена у 1990 р. Б. Лоттеборном [13].

Концепція 4С, складається з таких елементів:

- цінність, потреби та запити споживача (customer value needs and wants);
- витрати споживача (cost);
- доступність (зручність) для споживача (convenience);
- комунікації зі споживачем (communication).

На основі проаналізованої інформації про зародження та розвиток лояльності нами розроблений хронологічний ряд, що наочно ілюструє цей процес (рис. 1).

Виходячи з інформації, що наведена на рис. 1, робимо висновок, що сьогодні важливість формування лояльності усвідомлюється кожним учасником ринку, який бажає досягти успіху. Однак потреби щодо комплексної актуальної наукової основи досі недостатньо задоволені. Саме тому нами виділений ще один етап у наведеному хронологічному ряді – прогнозний (2016–2030 рр.).

На нашу думку, у найближчі 15 років умови ринку будуть потребувати існування окремої науки –

«лояльність споживачів», яка буде займатися лише питаннями поведінки споживачів, методами та інструментами створення сприятливого ставлення до конкретного товару/марки/компанії. Ця наука виділиться в окрему, поєднуючи в собі конкретні науки (рис. 2).

Висновки. Сьогодні поняття «лояльність» є дуже глобальним і стосується всіх підприємств та всіх взаємовідносин, на яких базується будь-яке підприємство.

Вітчизняна література дуже поверхньо розкриває сутність поняття «лояльність», переважно скрізь призму зарубіжних учених, описуючи окремі причини або наслідки формування лояльності в окремих галузях та ринках.

Запропоновано нове визначення лояльності. Виділено п'ять основних етапів еволюції підходів до розуміння поняття «лояльність», причому п'ятий етап є прогнозним: етап 1 (до кінця XIX ст.); етап 2 (початок XX ст. – 1920-ті роки XX ст.); етап 3 (1920–1990-ті роки XX ст.); етап 4 (1990-ті роки – теперішній час); етап 5 (прогнозний) (2016–2030 рр.).

Прогнозуючи виникнення науки «лояльність споживачів», наочно наведено основні науки, на межі з якими вона повинна з'явитися.

Перспективним напрямом подальших досліджень є детальне вивчення CRM-системи та розробка рекомендацій практичного характеру щодо її використання на підприємствах у різних галузях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електронний словник Vseslova: визначення терміну «лояльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vseslova.com.ua/word>.
2. Інформаційний портал Loyalty.info: лояльність споживачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.loyalty.info/theory/2618.html>.
3. Професійна лендінг-платформа для ведення бізнесу: вражаючі факти про маркетинг лояльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lpgenerator.ru/blog/2013/08/18/porazitelnye-fakty-o-marketinge-loyalnosti/#ixzz4Mh3zVXBr>.
4. Широцька І.П. Основні поняття та методи вимірювання лояльності / І.П. Широцька // Маркетинг в Росії та за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dis.ru/library/531/21908/>.
5. Кирилова К.В. Лояльність клієнтів та її роль в умовах високої конкуренції / К.В. Кирилова // Дискусія. – 2013. – № 5–6. – С. 35–36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=104>.
6. Маркетинг і логістика: поняття, види та програми лояльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://xn----7sbkdfim2b1j.xn--p1ai/catalog/marketing-i-logistika/658/>.
7. Хойер Д. Війна за клієнта / Д. Хойер. – Мінськ : Попурі, 2010. – С. 13.
8. Дірлав Д. Избранные концепции бизнеса. Теории, которые изменили мир / Д. Дірлав. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – С. 52.
9. Мифы о маркетинге и лояльности потребителей / Т.Л. Кейнингем [и др.]. – М. : Добрая книга, 2007. – С. 23.
10. Носова Н.С. Лояльность клиентов, или Как удержать старых и привлечь новых клиентов / Н.С. Носова. – М. : Дашков и К. ; Саратов : Анлейс, 2012. – С. 7.
11. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: основные определения, способы изменения, способы управления / А.В. Цысарь // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2002. – № 5.
12. Маркетинг, ориентированный на потребителя / М. Стоун, Н. Вудкок, Л. Мэчтингер ; пер. с англ. М. Веселковой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 336 с.
13. Навчальні матеріали: товарна політика підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studme.com.ua/1456052415055/marketing/tovarnaya_politika_predpriyatiya.htm.

УДК 656.71

Павелко В.Ю.*кандидат економічних наук, директор
ТОВ «Запорізька хендлінгова компанія»
Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»*

АВІАЦІЙНЕ СТРАХУВАННЯ АЕРОПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АЕРОПОРТАХ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано, що запровадження обов'язкового авіаційного страхування наземної діяльності є однією з передумов розвитку ринку наземного обслуговування в аеропортах України. Водночас установлення лімітів відповідальності не повинно погіршити стан конкурентного середовища на ринку наземного обслуговування в аеропортах України, а навпаки, сприяти його розвитку. Доведено, що запровадження обов'язкового авіаційного страхування наземної діяльності сприятиме розробці додаткових заходів для запобігання виникненню страхових випадків, покращення якості обслуговування пасажирів та авіакомпаній та вдосконаленню аеропортової інфраструктури.

Ключові слова: страхування, обов'язкове авіаційне страхування аеропортової діяльності, аеропорт, послуга, суб'єкт комерційного обслуговування, наземне обслуговування.

Павелко В.Ю. АВИАЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ АЭРОПОРТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АЭРОПОРТАХ УКРАИНЫ

В статье обосновано, что внедрение обязательного авиационного страхования наземной деятельности является одной из предпосылок развития рынка наземного обслуживания в аэропортах Украины. В то же время установление лимитов ответственности не должно ухудшить состояние конкурентной среды на рынке наземного обслуживания, а наоборот, содействовать его развитию. Обосновано положение о том, что внедрение обязательного авиационного страхования наземной деятельности будет содействовать разработке дополнительных мер во избежание возникновения страховых случаев, улучшения качества обслуживания пассажиров и авиаккомпаний и развития аэропортовой инфраструктуры.

Ключевые слова: страхование, обязательное авиационное страхование аэропортовой деятельности, аэропорт, услуга, субъект коммерческого обслуживания, наземное обслуживание.

Pavelko V.U. AVIATION INSURANCE OF AIRPORT ACTIVITIES AT AIRPORTS OF UKRAINE

The article substantiates the notion that the introduction of compulsory insurance of aviation ground operations is one of preconditions for the development of the ground handling market at airports in Ukraine. At the same time, the establishment of liability limits should not worsen the state of the competitive environment at the ground handling market, and vice versa – it must promote its development. The author substantiated that the introduction of compulsory insurance of aviation ground operations will facilitate the development of additional measures in order to avoid the occurrence of insurance events, to improve the quality of handling services of passengers and airlines and further development of airport infrastructure.

Keywords: insurance, compulsory aviation insurance of airport activities, ground handling services, airport, service, commercial services subject.

Постановка проблеми. Страхування відповідальності є важливим питанням для багатьох виробників товарів і послуг, оскільки забезпечує захист майнових прав і інтересів усіх зацікавлених сторін. Ураховуючи специфіку діяльності та світовий досвід, окрему увагу необхідно приділити авіаційному страхуванню.

В Україні сформований ринок страхових послуг та запроваджене обов'язкове авіаційне страхування, однак питання авіаційного страхування аеропортової діяльності, пов'язаної з обслуговуванням повітряних суден в аеропортах України, знаходиться у стадії проекту, розглянуто недостатньо та потребує подальшої розробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку ринку страхових послуг достатньо розглянуто та висвітлено у роботах іноземних та вітчизняних учених, таких як: В.Р. Ідельсон, Д.І. Мейер, К.О. Граве, О.С. Іоффе, М.Я. Шимінова, Є.М. Білоусов, Є.О. Суханов та ін.

В економічній літературі, присвяченій проблемам удосконалення управління аеропортовими підприємствами, переважна більшість досліджень стосується взаємодії управління аеропорту, аеродрому та авіакомпаній [1], обґрунтування використання певної моделі управління, розгляду принципів управління (О.О. Корогодова [2]), ефективності управління (Г.О. Дудукало [3], Л.М. Христенко [4]), адаптації міжнародних вимог системи управління якістю до вітчизняних підприємств [5] тощо.

Незважаючи на велику кількість досліджень з питань формування ринку страхових послуг, управління та розвитку аеропортів, проблема розвитку авіаційного страхування аеропортової діяльності в аеропортах України розглянута недостатньо та потребує подальшого вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану ринку авіаційного страхування аеропортової діяльності в аеропортах України та розробці рекомендацій щодо його покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування відповідальності юридичних осіб являє собою специфічну послугу, в якій існує безліч тонкощів. На відміну від страхування конкретних товарно-матеріальних цінностей та активів «відповідальність» є абстрактним поняттям. Щоб установити наявність страхового випадку, необхідно довести наявність причинно-наслідкового зв'язку між діями чи бездіяльністю страхувальника та шкодою, яку понесла інша сторона.

Окремим сегментом ринку страхових послуг є авіаційне страхування, яке в Україні є обов'язковим. Порядок та умови проведення обов'язкового авіаційного страхування регламентуються Повітряним кодексом України [6], Законом України «Про страхування» [7], Постановою Кабінету Міністрів «Про порядок і правила проведення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації» від 12.10.2002 № 1535 [8].

Обов'язкове авіаційне страхування цивільної відповідальності в Україні проводиться для захисту

інтересів пасажирів, експлуатантів та третіх осіб і включає в себе такі елементи:

- страхування повітряних суден. Цей вид страхування забезпечує страхування від повної загибелі ПС або ж пошкодження окремих його частин та елементів конструкції;

- страхування відповідальності експлуатанта повітряного судна за шкоду, заподіяну третім особам. Цей вид страхування забезпечує відшкодування за шкоду, заподіяну третім особам під час експлуатації ПС;

- страхування відповідальності повітряного перевізника за шкоду, заподіяну пасажиром, багажу, пошти, вантажу. Цей вид страхування забезпечує відшкодування заподіяної шкоди життю і здоров'ю пасажирів, багажу, пошти та вантажу;

- страхування членів екіпажу ПС та іншого авіаційного персоналу, працівників замовника авіаційних робіт, осіб, пов'язаних із забезпеченням технологічного процесу під час виконання авіаційних робіт. Цей вид страхування забезпечує відшкодування заподіяної шкоди життю і здоров'ю членів екіпажу повітряного судна та іншого авіаційного персоналу, а також працівників замовника авіаційних робіт під час виконання ними службових обов'язків.

Договір авіаційного страхування, відповідно до законодавства України, можуть укласти особи, які є:

- українськими експлуатантами ПС;
- іноземними експлуатантами ПС під час здійснення польотів у повітряному просторі України;
- повітряними перевізниками;
- особами, які мають право власності на повітряне судно;
- особами, які є замовниками авіаційних робіт.

Таким чином, законодавством не передбачене обов'язкове авіаційне страхування аеропортової діяльності з наземного обслуговування в аеропортах України, що включає в себе відповідальність наземних служб аеропорту та суб'єктів комерційного обслуговування за шкоду, заподіяну авіаперевізникам.

За даними Національного бюро із розслідування авіаційних подій та інцидентів із цивільними повітряними суднами та Державної авіаційної служби України, за всіма видами польотів у період з 2010 по 2014 р. з повітряними судами української реєстрації трапилося 477 інцидентів (89%), 28 серйозних інцидентів (5%), 21 аварія (4%) та 11 катастроф (2%). Водночас лише за 2015 р. з повітряними судами української реєстрації трапилось 53 інциденти (85%), п'ять серйозних інцидентів (8%), три аварії (5%) та одна катастрофа (2%). Ці дані стосуються всіх видів польотів, а саме: комерційних регулярних і нерегулярних авіаційних перевезень, авіаційних робіт та учбово-тренувальних польотів, а також авіації загального призначення [9].

На жаль, випадки пошкодження повітряного судна на землі під час стоянки або обслуговування на пероні непоодинокі. За 2015 р. в аеропортах України відбулося три таких інциденти. У даних випадках інспекційна комісія довела провину наземних служб аеропорту та суб'єктів комерційного обслуговування за пошкодження повітряного судна. Таким чином, урахувавши наявну систему добровільного страхування відповідальності перед третіми особами під час здійснення аеропортової діяльності, виникає багато питань щодо спроможності винної сторони сплатити нанесені збитки авіаперевізникам.

Чинні норми міжнародного права, у тому числі рекомендації IATA, передбачають обмеження лімітів відповідальності аеропорту та авіакомпанії, які

можуть бути використані під час вибору лімітів відповідальності у договорі страхування аеропорту.

Відповідно до умов Стандартної угоди про наземне обслуговування IATA в редакції 2013 р. (як і у попередніх версіях 1998, 2004 та 2008 рр.), у розділі 8 передбачена відповідальність аеропортів та обслуговуючих компаній перед експлуатантами повітряних суден. Аеропорти всього світу та всі міжнародні авіакомпанії користуються зазначеною Стандартною угодою для укладення договорів. IATA встановила градацію ліміту відповідальності обслуговуючих компаній залежно від типів ПС, що використовують експлуатанти цього аеропорту. Максимальний ліміт відповідальності обмежений сумою в 1 000 000 дол. США для ПС типу B747, ..., 787, A300, ..., 380. При цьому збитки у розмірі менше 3 000 дол. США сплачує не підлягають. Для ПС типу Boieng серії 737, Airbus серії 320, MD серії 80 та 90 ліміт відповідальності обмежено сумою в 750 000 дол. США. Для інших типів ПС ліміт відповідальності відповідно понижується [10].

Таким чином, доцільно використовувати світову практику в аеропортах України та запровадити обов'язкове авіаційне страхування аеропортової діяльності з наземного обслуговування для аеропортів та обслуговуючих компаній. Ураховуючи рекомендації IATA, доцільно встановити ліміти відповідальності для аеропортів та суб'єктів комерційного обслуговування у розмірах, передбачених IATA залежно від типу ПС, що обслуговується у цьому аеропорту.

Важливим фактором розвитку авіаційної галузі України є формування ефективного конкурентного середовища на ринку послуг із наземного обслуговування України та забезпечення вільного доступу до нього, що допоможе зменшити експлуатаційні витрати авіакомпаній та підвищити якість послуг, що надаються користувачам аеропорту [11].

Водночас значні суми страхових платежів для забезпечення лімітів відповідальності можуть негативно вплинути на формування ефективного конкурентного середовища на ринку послуг із наземного обслуговування України та сприятимуть монополізації ринку.

Ураховуючи економічне становище аеропортів та суб'єктів комерційного обслуговування, в аеропортах України пропонується запровадити практику спільної відповідальності, тобто так зване парасолькове страхове покриття (umbrella policy). Це страхове покриття розповсюджене у світі та найбільш підходить до сьогоднішнього аеропортів України. Парасолькове страхове покриття передбачає, що аеропорт та суб'єкт комерційного обслуговування спільно сплачують страховий платіж для забезпечення необхідної суми ліміту відповідальності. При цьому відповідальність за забезпечення спільного ліміту відповідальності покладається на аеропорт.

Для суб'єктів комерційного обслуговування аеропортів доцільно встановити суму страхового платежу залежно від виду діяльності та показників роботи за минулий рік. Окрім того, у великих аеропортах України можуть здійснювати свою діяльність декілька сертифікованих суб'єктів комерційного обслуговування в одній сфері аеропортової діяльності, тому доцільно робити розрахунок суми страхового платежу безпосередньо для кожної обслуговуючої компанії.

Основні напрями аеропортової діяльності, що виконуються обслуговуючими компаніями в аеропортах України, є авіапаливозабезпечення авіаційних пере-

везень і робіт, обслуговування пасажирів та багажу, пошти та вантажу, обслуговування на пероні та місцях стоянки, обслуговування наземним транспортом, забезпечення бортовим харчуванням, наземне адміністрування та забезпечення авіаційної безпеки.

Для розрахунку ліміту відповідальності для аеропорту та обслуговуючих компаній доцільно використовувати кількість самоліто-вильотів за попередній рік.

Ураховуючи міжнародну та українську статистику пошкодження ПС на землі та причини, які призвели до цих пошкоджень, пропонується встановити диференційовану градацію (табл. 1).

Щодо діяльності з авіапаливозабезпечення авіаційних перевезень і робіт у регіональних аеропортах України, то необхідно зазначити наявну практику мінімізації обсягів заправки ПС авіакомпаніями. Ураховуючи зазначене, не можна пов'язувати ліміти відповідальності до кількості самоліто-вильотів в аеропорту, а необхідно робити розрахунки відповідно до обсягів заправленого «у крило» палива за минулий рік. Таку ж методику необхідно застосовувати для діяльності з обслуговування пасажирів та багажу та проводити розрахунок ліміту відповідальності відповідно до кількості пасажирів, що вилітають з аеропорту.

Для суб'єктів комерційної діяльності, що надають послуги з обслуговування пасажирів та багажу, пропонується встановити ліміти відповідальності залежно від кількості пасажирів, що були обслуговані (табл. 2).

Для суб'єктів комерційної діяльності, що надають послуги з авіапаливозабезпечення авіаційних перевезень і робіт, пропонується встановити ліміти відповідальності від кількості заправленого палива (табл. 3).

Окрім того, доцільно запровадити практику повернення суми страхового платежу аеропорту або сертифікованому суб'єкту комерційної діяльності в аеропорту за вирахуванням премії страхової компанії в разі настання страхового випадку на протязі терміну дії договору страхування.

Ураховуючи важливість питання запровадження обов'язкового авіаційного страхування аеропортової діяльності з наземного обслуговування в аеропортах України, Державна авіаційна служба Міністерства інфраструктури України за дорученням Кабінету Міністрів України нині розробляє Постанову «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язково авіаційного страхування».

Висновки. Операційна діяльність аеропорту пов'язана з обслуговуванням повітряних суден, застосуванням наземної спеціальної техніки та

Таблиця 2
Розрахунок ліміту відповідальності за напрямом обслуговування пасажирів та багажу

Кількість пасажирів, що вилетіли з аеропорту за минулий рік, осіб	Ліміт відповідальності, дол. США
До 10 000	1 000
10 000 – 100 000	10 000
100 000 – 500 000	100 000
500 000 – 1 000 000	500 000
Більше 1 000 000	1 000 000

(Розробка автора)

Таблиця 3
Розрахунок ліміту відповідальності за напрямом авіапаливозабезпечення

Кількість заправленого палива «у крило» за минулий рік, т	Ліміт відповідальності, дол. США
До 1 000	20 000
1 000 – 5 000	100 000
5 000 – 10 000	250 000
10 000 – 20 000	1 000 000
Більше 20 000	1 500 000

(Розробка автора)

обладнання і несе в собі ризик виникнення аварійних ситуацій, що може призвести до пошкодження повітряних суден, травм чи загибелі пасажирів, що веде до значних компенсаційних виплат. Саме тому для аеропортів та сертифікованих суб'єктів комерційного обслуговування в аеропортах важливо мати надійний страховий захист своєї відповідальності. Ліміт страхової відповідальності повинен забезпечити покриття ризиків, що можуть виникнути внаслідок обслуговування повітряних суден, пасажирів, багажу та вантажу.

Водночас застосування обов'язкового авіаційного страхування аеропортової діяльності не повинно погіршити стан конкурентного середовища на ринку наземного обслуговування в аеропортах України, а навпаки, сприяти його розвитку.

Таким чином, аеропорти та сертифіковані суб'єкти комерційного обслуговування в аеропортах будуть приймати додаткові заходи для запобігання виникненню страхових випадків, покращення якості обслуговування пасажирів та авіакомпаній, вдосконалення аеропортової інфраструктури, а також буде зменшена можливість зловживання та шахрайства зі страховими виплатами.

Таблиця 1
Розрахунок ліміту відповідальності за видами наземного обслуговування

Кількість ПС, що були обслуговані в аеропорту за минулий рік, одиниць	Види послуг наземного обслуговування			
	I	II	III	IV
	Наземне адміністрування в аеропорту	Забезпечення авіаційної безпеки	Обслуговування наземним транспортом; забезпечення бортовим харчуванням	Обслуговування на пероні; обробка вантажів та пошти
	Мінімальна страхова сума (ліміт відповідальності), доларів США згідно з офіційним курсом НБУ			
до 1000	20 000			
1001–2000	6 000	60 000	90 000	300 000
2001–4000	12 000	120 000	180 000	600 000
4001–10000	24 000	240 000	360 000	1 200 000
більше 10 001	60 000	600 000	900 000	3 000 000

(Розробка автора)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Никулин А. Взаимозависимость развития авиакомпании и аэропорта / А. Никулин // Авиатранспортное обозрение. – 2014. – Май. – С. 162–166.
2. Корогодова О.О. Концептуальні засади управління ефективністю підприємств сфери послуг / О.О. Корогодова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2012_8/16KZU.pdf.
3. Дудукало Г.О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства / Г.О. Дудукало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=103>.
4. Христенко Л.М. Оцінка внутрішньої ефективності управління підприємством / Л.М. Христенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/11Khris.htm.
5. Качалов В.А. О каких «ответственности и полномочиях» говорится в п. 5.5.1 ГОСТР ИСО 9001–2008? / В.А. Качалов // Методы менеджмента качества. – 2012. – № 09–10. – С. 15–21.
6. Повітряний кодекс України від 19.05.2011 № 3393-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3167-12>.
7. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 86/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
8. Порядок і правила проведення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації, затверджені Постановою КМУ від 12.10.2002 № 1535 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1535-2002-п>.
9. Аналіз стану безпеки польотів за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avia.gov.ua/uploads/documents/10671.pdf>.
10. IATA Standard Ground Handling Agreement edition 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.swissport.com/fileadmin/downloads/publications/standard-ground-handling-agreement-2013.pdf>.
11. Павелко В.Ю. Конкуренція як фактор розвитку ринку наземного обслуговування в аеропортах України / В.Ю. Павелко // Економічний вісник. – 2016. – № 4.

УДК 658.56:656.2

Підпригора І.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Українського державного університету залізничного транспорту

Мінка В.Ф.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Українського державного університету залізничного транспорту

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті обґрунтовано необхідність управління якістю на підприємствах залізничного транспорту. Доведена необхідність побудови системи менеджменту якості для підприємств залізничного транспорту на основі взаємовигідних відносин з іншими підприємствами, що виробляють продукцію для залізничної галузі. Сформовані ключові положення забезпечення ефективної системи менеджменту якості на залізничному транспорті.

Ключові слова: якість, управління якістю, менеджмент якості, система менеджменту якості.

Подпригора И.В., Минка В.Ф. СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье обоснована необходимость управления качеством на предприятиях железнодорожного транспорта. Доказана необходимость построения системы менеджмента качества для предприятий железнодорожного транспорта на основе взаимовыгодных отношений с другими предприятиями, производящими продукцию для железнодорожной отрасли. Сформированы ключевые положения обеспечения эффективной системы менеджмента качества на железнодорожном транспорте.

Ключевые слова: качество, управление качеством, менеджмент качества, система менеджмента качества.

Pidoprigora I.V., Minka V.F. THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM FOR THE ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT

The article substantiates the necessity of quality management at the enterprises of railway transport. The necessity of constructing a system of quality management for the enterprises of railway transport on the basis of mutually beneficial relations with other companies producing products for the rail industry. Formed the key elements of effective quality management system in rail transport.

Keywords: quality, quality management, quality management, quality management system.

Постановка проблеми. Рух України в Європейський Союз та вступ до Світової Організації Торгівлі загострюють проблему конкурентоспроможності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Це ж саме стосується й транспортної галузі, яка функціонує в конкурентному середовищі, що потребує підвищення конкурентоспроможності її складових частин (залізничного, автомобільного, морського, річкового та інших видів транспорту).

Все це для умов ринкових відносин об'єктивно зумовлює актуальність проблеми управління якістю і забезпечення на її основі конкурентоспроможності

продукції. Тому на сучасному етапі з точки зору підвищення конкурентоспроможності продукції, на нашу думку, необхідно приділити увагу управлінню якістю та визначити систему менеджменту якості для підприємств залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання якості транспортної продукції та послуг висвітлено у роботах таких вчених, як В.Л. Дикань [1], Ю.Ф. Кулаєв [3], Л.О. Українська [4], В.Г. Шинкаренко, О.М. Криворучко [5]. Наукові розробки цих вчених охоплюють значний спектр знань. У них визначено понятійний апарат, принципи і методи

менеджменту якості, розглянуто підходи до управління якістю, сформована нормативна база менеджменту якості. Незважаючи на достатню пропрацьованість питань, що пов'язані з побудовою системи менеджменту якості на промислових підприємствах, на підприємствах залізничного транспорту системи менеджменту якості відсутні.

Мета статті полягає у визначенні системи менеджменту якості для підприємств залізничного транспорту з метою підвищення ефективності діяльності і конкурентоспроможності вказаних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективної організації управління якістю продукції на підприємствах залізничного транспорту та побудови системи менеджменту якості на них необхідно, щоб не тільки був ясно виділений об'єкт керування, але й чітко були визначені категорії керування, тобто явища, що дають змогу краще усвідомити й організувати весь процес (рис. 1).

Щодо керування якістю продукції варто виділити як мінімум такі категорії.

1) Об'єкт керування – якість продукції. Іноді як об'єкт виступає конкурентоздатність, технічний рівень або якийсь інший показник (якась інша характеристика).

2) Мета керування – рівень і стан якості продукції з урахуванням економічних інтересів виробника й споживача, а також вимог безпеки продукції.

3) Суб'єкт керування – керуючі органи всіх рівнів й особи, покликані забезпечити досягнення й зміст планованого стану й рівня якості продукції.

4) Методи й засоби керування – способи, якими органи керування впливають на елементи виробничого процесу, забезпечуючи досягнення й підтримку планованого стану й рівня якості продукції.

5) Засоби керування, які включають оргтехніку (зокрема, комп'ютери), засоби зв'язку, словом, все те, що використовують органи й особи, що управляють виконанням спеціальних функцій у системах керування якістю.

6) Управлінські відносини, тобто відносини субординації (підпорядкування) і координації (співробітництва).

7) Відносини субординації звичайно характеризуються вертикальними зв'язками від керівника до підлеглих.

Фактори забезпечення якості пропонується розділити на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх факторів відносять науково-технічний розвиток країни, екологічний стан зовнішнього середовища, діючий господарський механізм, систему управління якістю на підприємстві, економічне стимулювання діяльності підприємства, принципи ціноутворення, нормативно-правову та законодавчу базу в галузі забезпечення якості, вимоги споживачів, постачальників, конкуренцію на ринку та стан соціально-матеріального середовища споживачів.

Внутрішні фактори поділяються на технічні, організаційні, економічні, соціально-економічні.

До технічних факторів слід віднести впровадження нової техніки та технології, використання нових матеріалів, використання якісної сировини.



Рис. 1. Об'єкти управління якістю

До організаційних факторів належать удосконалення організації виробництва і праці, підвищення виробничої дисципліни, підвищення відповідальності за якість продукції, стан і розвиток культури виробництва, рівень кваліфікації персоналу.

До економічних факторів слід віднести витрати на випуск і реалізацію продукції, політику ціноутворення, систему стимулювання персоналу за виробництвом високоякісної продукції.

До соціально-економічних факторів належать умови праці, відданість своєму підприємству, моральне стимулювання працівників, професійна структура кадрів, підвищення кваліфікації персоналу.

Основними інструментами механізму керування якістю продукції на підприємстві є стандартизація й сертифікація продукції, внутрішні системи якості, державний нагляд за дотриманням стандартів, норм і правил, внутрівиробничий і технічний контроль якості.

Основними завданнями керування якістю продукції на підприємстві на сучасному етапі є систематичне приведення рівня якості продукції до наявних та прогнозованих потреб ринку, а також цілеспрямований вплив на розвиток потреб, забезпечення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках, визначення завдань з модернізації продукції, що випускається, і зі створення нових видів продукції, визначення складу цільових програм якості тощо.

Керування якістю спирається на використання таких чотирьох типів методів:

1) економічні методи, що забезпечують створення економічних умов, які спонукають колективи підприємств, конструкторських, технологічних та інших організацій вивчати запити споживачів, створювати, виготовляти й обслуговувати продукцію, що задовольняє ці потреби й запити; до числа економічних методів відносяться правила ціноутворення, умови кредитування, економічні санкції за недотримання вимог стандартів і технічних умов, правила відшкодування економічного збитку споживачеві за реалізацію йому неякісної продукції;

2) методи матеріального стимулювання, що передбачають, з одного боку, заохочення працівників за створення й виготовлення високоякісної продукції (до числа цих методів належать створення систем преміювання за високу якість, установа надбавок до заробітної плати), а з іншого боку, стягнення за заподіяний збиток від її неякісності;

3) організаційно-розпорядницькі методи, що здійснюються за допомогою обов'язкових до виконання директив, наказів, вказівок керівників; до числа організаційно-розпорядницьких методів керування якістю продукції відносяться також вимоги нормативної документації;

4) виховні методи, що впливають на свідомість і настрої учасників виробничого процесу, що спонукають їх до високоякісної праці й чіткого виконання спеціальних функцій керування якістю продукції; до їх числа належать моральне заохочення за високу якість продукції, виховання гордості за честь заводської марки.

Вибір методів керування якістю продукції і пошук їх найбільш ефективного використання – один із найбільш творчих моментів у створенні систем керування, тому що вони впливають на людей, що беруть участь у процесі створення і виготовлення продукції, тобто на мобілізацію людського фактора.

У забезпеченні власної продукції якості виробники повинні орієнтуватися на споживача. З точки зору забезпечення якості за вимогами споживача

насамперед виробники продукції повинні мати чітко сформувані потреби споживача. Формування споживачем вимог починається з усвідомлення його потреби. Потім на вибір споживача надаються варіанти задоволення його потреби, проводиться оцінка цих варіантів та їх порівняння за рівнем переваг, на базі чого споживач обирає єдиний варіант задоволення своєї потреби та формує вимоги до неї.

На стадіях проектування та виробництва забезпечується виробництво продукції з урахуванням вимог споживача. А на стадії експлуатації перевіряється відповідність характеристик продукції вимогам споживача.

На стадії проектно-конструкторських розробок основними факторами, що забезпечують якість виробів, є техніко-економічне обґрунтування конструкції й експлуатаційних характеристик виробу; бездефектне проектування; широке застосування типових схем, максимальне використання уніфікованих, стандартизованих деталей, вузлів, агрегатів; включення у виріб убудованих систем контролю, у тому числі автоматичного контролю; включення в конструкцію виробу дублюючих життєво важливих для нього систем; проведення лабораторних випробувань в ускладнених умовах; перевірка й уточнення НТД за результатами відпрацювання досвідченої партії й даних експлуатації.

На стадії виробництва продукції фактори, що впливають на її якість, можна розділити на технічні, організаційні, інформаційні, соціальні, економічні.

На стадії експлуатації основними факторами, що впливають на підтримку якості продукції, є використання продукції по прямому призначенню з дотриманням режимів, передбачених технічною документацією; поліпшення обслуговування й проведення регламентних робіт у передбачений термін; підвищення якості поточного, планово-попереджувального й капітального ремонтів.

За допомогою зворотного зв'язку зі споживачем підприємство-виробник продукції має змогу проводити ефективне його обслуговування після реалізації продукції. Обслуговування споживача базується на формуванні переліку послуг і процедури обслуговування, інформуванні споживача, безпосередньо процедури обслуговування, контролі якості процедури обслуговування.

До принципів управління якістю обслуговування залізничних перевезень на сучасному етапі слід віднести орієнтацію на споживача, визначення ролі керівництва, залучення працівників, процесний і системний підходи, постійне поліпшення, ухвалення рішень, заснованих на фактах, наявність зворотного зв'язку, забезпечення взаємовигідних відносин з іншими підприємствами, що виробляють продукцію для залізничної галузі, розвиток партнерських відносин з питань якості з міжнародними залізничними організаціями. Розглянемо їх докладніше.

Необхідність виконання принципу орієнтації на споживача обумовлена місцем споживача у системі сучасних господарських відносин. Сьогодні споживач не тільки знає, чого він хоче, але й має варіанти вибору засобів задоволення власних бажань, що обґрунтовує необхідність стратегічної та тактичної орієнтації на його потреби для будь-якого перевізника, що працює на конкурентному ринку.

Керівник підприємства повинен забезпечити його повноцінне та безперервне функціонування, створити умови для праці інших робітників і задоволення вимог споживачів.

Наявність зворотного зв'язку необхідна для усунення незадоволення споживачів рівнем наданої послуги.

Необхідність розвитку взаємовигідних відносин з іншими підприємствами, що виробляють продукцію для залізничної галузі, ґрунтується на необхідності забезпечення безперебійного функціонування залізничного транспорту.

Розвиток міжнародних партнерських відносин з питань якості з міжнародними залізничними організаціями передбачає тісну співпрацю з Європейською залізничною агенцією, яка регулює діяльність залізничного транспорту в Європі, з метою подолання відставання українських залізниць від технічно розвинутих залізниць Європи на шляху європейської інтеграції України.

На нашу думку, обслуговування залізничних перевезень доцільно розглядати з точки зору процесного підходу, який передбачає розгляд певного явища як послідовної зміни стадій, етапів, ступенів, якісно нових форм тощо [1, с. 141].

Тоді обслуговування залізничних перевезень містить у собі чотири процеси: процеси управлінської діяльності, вантажні перевезення, пасажирські перевезення та допоміжні процеси, кожен з яких забезпечується певними чинниками.

З точки зору процесного підходу до процесів управлінської діяльності належать розробка технології перевезень, узгодженість дій різних підрозділів в обслуговуванні залізничних перевезень, оперативний контроль якості перевезень, оперативні коригувальні та попереджувальні дії та маркетинг.

Вантажні перевезення є процесом виконання перевезення вантажів і потребують подання рухомого складу під завантаження, навантажувально-розвантажувальні операції, виконання інтермодальних перевезень.

Пасажирські перевезення є процесом виконання перевезення пасажирів і потребують подання рухомого складу під посадку пасажирів, їх посадку, розміщення та висадки.

Допоміжні процеси є обслуговуючими та забезпечують належний стан залізничної інфраструктури, технічну відповідність рухомого складу вимогам перевезень та матеріально-технічне постачання.

Висновки. Для підприємств залізничного транспорту система менеджменту якості повинна базуватися на задоволенні споживачів.

З точки зору споживачів якість визначається як набір характеристик послуги, що максимально задовольняє їх потреби. Тому система менеджменту якості на підприємствах транспорту повинна орієн-

туватися на максимальне задоволення потреб споживачів. Забезпечення ефективної системи менеджменту якості на залізничному транспорті базується на таких положеннях:

1) запровадження керівництва якістю на галузевому рівні, т.б., на нашу думку, у межах Укрзалізниці доцільно сформувати підрозділ, який би виконував функції керівника якістю (розробка нормативної технічної і технологічної документації, керівництв до забезпечення якості на підприємствах залізничного транспорту, контроль виконання наказів та настанов щодо забезпечення якості продукції підприємств залізничного транспорту, безпосередній контроль якості продукції та надання послуг);

2) залучення персоналу та задоволення його потреб (система мотивації), т.б. необхідне впровадження такої системи мотивації праці, яка б стимулювала кожного робітника підприємств залізничного транспорту ефективно працювати, скорочувати до мінімального рівня відхилення від технологічного процесу з метою мінімізації втрат від браку;

3) розробка та впровадження внутрішніх стандартів управління якістю; ми вважаємо, що для всіх груп підприємств, що виконують однорідні види діяльності у рамках Укрзалізниці, необхідно розробити єдині норми та нормативи із забезпечення якості та управління нею;

4) впровадження процесного підходу, т.б. якість обслуговування залізничних перевезень повинна забезпечуватися на всіх етапах їх виконання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань В.Л. Сучасні системи управління якістю продукції / В.Л. Дикань, Н.М. Лисьонкова // Вісник економіки транспорту і промисловості : збірник наукових праць. – № 12. – Х. : УкрДАЗТ, 2005. – С. 229–234.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – 2002. – 952 с.
3. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации : [монография]. – К. : Феникс, 2001. – 667 с.
4. Українська Л.О. Міжнародні стандарти, системи управління якістю – стратегічні орієнтири підвищення / Л.О. Українська // Вісник економіки транспорту і промисловості : збірник наукових праць. – № 11. – Х. : УкрДАЗТ, 2005. – С. 88–92.
5. Шинкаренко В.Г. Формирование объектов при исследовании систем управления / В.Г. Шинкаренко, О.Н. Криворучко // Экономика транспортного комплекса : збірник наукових праць. – Вип. 4. – Х. : ХНАДУ, 2001. – С. 5–11.

УДК 631.11:332.33

Піняга Н.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки

Львівського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано актуальність та виявлено чинники, які ускладнюють формування організаційно-економічного механізму відтворення та використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Визначено методологічні підходи до його розбудови на основі теорії використання ресурсів як основних факторів виробництва, циклічності ресурсокористування та виробництва. Розроблено його складники та чинники реалізації, проаналізовано організаційні структури управління підприємством та визначено інструменти управління виробничими ресурсами, що здатні забезпечити ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова: ресурсний потенціал, сільськогосподарські підприємства, організаційно-економічний потенціал, фактори виробництва, відтворення, земельні ресурси, капітал, інновації, державна підтримка.

Піняга Н.О. ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ВОСПРОИЗВОДСТВА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснована актуальность и выявлены факторы, которые усложняют формирование организационно-экономического механизма воспроизводства и использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Определены методологические подходы к его развитию на основе теории использования ресурсов как основных факторов производства, цикличности ресурсопользования и производства. Разработаны его составляющие и факторы реализации, проанализированы организационные структуры управления предприятием и определены инструменты управления производственными ресурсами, способные обеспечить эффективное использование ресурсного потенциала предприятия.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, сельскохозяйственные предприятия, организационно-экономический потенциал, факторы производства, воспроизводство, земельные ресурсы, капитал, инновации, государственная поддержка.

Piniaha N.O. FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF REPRODUCTION AND USE OF RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article grounded actuality and found out factors which complicate forming organization ally economic to the mechanism of recreation and use of resource potential of agricultural enterprises. Certainly the methodological going is near his re-erecting on the basis of theory of the use of resources as basic factors of production, recurrence of resource use and productions. His components and factors of realization are developed, the organizational structures of management an enterprise are analyzed and certainly instruments management production resources which are able to provide the effective use of resource potential of enterprise.

Keywords: resource potential, agricultural enterprises, organizational and economic potential, factors of production, reproduction, land resources, capital, innovation, government support.

Постановка проблеми. Достатній рівень ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств – один із важливих чинників ефективного розвитку агропромислового розвитку. Добре сформований ресурсний потенціал агропромислового комплексу варто розглядати як сукупність збалансованих технологічних, екологічних, економічних виробничих ресурсів, які спроможні забезпечити високоєфективне виробництво, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції. Оскільки основною галуззю АПК є сільськогосподарське виробництво, що ґрунтується на використанні ресурсного потенціалу, темпи якого залежать від характеру і ступеня їх участі у сільськогосподарському виробничому процесі. Основна увага у дослідженні приділяється удосконаленню організаційно-економічного механізму використання та відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Формування ефективного організаційно-економічного механізму використання та відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства дає змогу оперативно виявляти пріоритетні види діяльності, які необхідно координувати, щоб вони забезпечували його конкурентоздатність на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблеми організаційно-економічного механізму використання та відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств про-

водять провідні структури, а вирішенню теоретико-методологічних і прикладних задач присвячені праці багатьох науковців. Серед них слід назвати таких, як В.М. Якубів, В.Г. Андрійчук, Л.М. Анічин, О.В. Борисова, М.В. Гладій, О.В. Ульяновенко, Г.В. Черевко, В.С. Шиян, П.Т. Саблук, М.І. Кареба.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широкий спектр питань, охоплений дослідженнями, недостатньо опрацьованим як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі залишається підхід до формування організаційно-економічного механізму використання та відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає у висвітленні організаційно-економічного механізму ефективного використання та відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, визначенні показників результативності функціонування та розробці пропозицій щодо вдосконалення механізму відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств та обґрунтування формування організаційно-економічного механізму використання та відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на основі теорії використання ресурсів як факторів виробництва, його циклічності, еколого-економічної ефективності, стійкого розвитку та конкурентоспроможності, державної підтримки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нашому дослідженні предметом уваги є категорія ресурсного потенціалу, зокрема умови формування організаційно-економічного механізму оцінювання ефективності його використання та відтворення. В умовах жорсткої конкурентної боротьби, стрімкого розвитку науково-технічного прогресу та нестабільності зовнішнього середовища суттєво ускладнюються процеси управління підприємством. Внаслідок цього змінюються технології та інструменти, за допомогою яких господарюючий суб'єкт може оцінювати поточний стан та розробляти дієві стратегії майбутнього розвитку. Одним із найважливіших таких інструментів є вибір методів оцінки ефективності, використання яких дають змогу провести оцінювання ефективності результатів не лише діяльності підприємства, але й умов для її здійснення, необхідних для стабільного розвитку підприємства. Адже успішне функціонування підприємства значною мірою визначається тим, наскільки доцільно та результативно використовується в конкретних умовах ресурсний потенціал. Слід зазначити, що серед науковців досі не склалося єдиної думки щодо визначення ресурсного потенціалу та його використання і відтворення у сільськогосподарських підприємствах. Одні вчені визначають ресурсний потенціал, виходячи із основної характеристики терміна «потенціал», що загалом означає силу, міць, можливість. Серед них можна навести визначення Ю.О. Капітанець відповідно до якого «ресурсний потенціал аграрного підприємства характеризується кількістю, якістю та структурою природних, матеріальних та трудових ресурсів» [3]. О.М. Коваль формулює ресурсний потенціал як «можливий прояв дії або функції ресурсів, які поки що не використані» [4]. Г.М. Підлісецький до ресурсного потенціалу відносить «сукупність взаємопов'язаних ресурсів, зокрема земельних, матеріально-технічних, трудових, фінансових» [9]. Інші дослідники пов'язують ресурсний потенціал з виробничими ресурсами. До цієї когорти науковців слід віднести Л.Ф. Берднікову, яка трактує ресурсний потенціал так: «характеристика наявності виробничих, фінансових та інвестиційних ресурсів, які можуть бути активізовані для ефективного функціонування в поточному періоді, а також резерви та можливості по мобілізації цих ресурсів, якими можливо скористатися для забезпечення безперебійної економічно вигідної роботи в майбутньому» [2]. Таке визначення, на нашу думку, є цілком прийнятним, оскільки відображає наявність можливостей використання ресурсного потенціалу в теперішньому та майбутньому періодах. О.В. Ульянченко розглядає ресурсний потенціал як «сукупність ресурсів певної кількості і якості, які необхідні для розширеного відтворення еколого-соціально-економічної системи і які через свою абсолютну або відносну обмеженість задають межі поточного і майбутнього розвитку» [10]. М.С. Маршалок трактує аграрний ресурсний потенціал як «максимально можливу кількість (сукупність) наявних виробничих ресурсів, які можуть бути використані для виробництва сільськогосподарської продукції, і визначається кількістю, якістю і внутрішньою структурою кожного ресурсу й характеризується відповідною системою показників, що відображають ці особливості ресурсів» [6]. У поєднанні перелічених науково-практичних досліджень науковців залишаються відкритими питання формування прикладних аспектів оціночного механізму визначення ефективності ресурсного потенціалу підприємства. На нашу думку, ресурсний потен-

ціал та його ефективний організаційно-економічний механізм сільськогосподарського підприємства слід розглядати як потенційну можливість та здатність підприємства, використовуючи наявні ресурси, здійснювати виробничо-господарську діяльність завдяки реалізації стратегічних цілей та завдань.

Так, науковці, які вивчали і вивчають вищезазначену проблему, визначають організаційно-економічний механізм формування та відтворення ресурсного потенціалу як сукупність заходів щодо поновлення особистих (трудова ресурси) і речових (земельні, матеріальні, нематеріальні ресурси тощо) елементів процесу виробництва з метою їх ефективного використання [2, с. 238]. Зазначене розуміння сутності процесу відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств обумовлює напрями еволюції відповідної теорії. Загалом вона передбачає розвиток двох з них, а саме: теорії відтворення (поліпшення) первинної, або основної, складової ресурсного потенціалу (праця та земля); теорії відтворення (поліпшення) вторинної складової (капітал, що відображає результат впливу праці на природні ресурси та підприємництво). Крім цього, доцільно зазначити, що теорії відтворення первинної (трудова і земельні ресурси) та вторинної (ресурси у формі капіталу та підприємницької діяльності) складових виробничих факторів ґрунтуються на забезпеченні та врахуванні умов розвитку науково-технічного прогресу, своєчасному наданні та використанні інформації про діяльність сільськогосподарських підприємств і забезпеченні їх стійкого екологічного та соціально-економічного стану, прийнятті обґрунтованих управлінських рішень тактичного і стратегічного характеру.

Ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства є сукупністю усіх наявних ресурсів, організованих і узгоджених на принципах їхнього упорядкування і підсумовування у вигляді організаційно-економічних взаємозв'язків, які мають значення в забезпеченні виробничих процесів під час реалізації цілей економічного розвитку вугільної галузі України. Інакше кажучи, ресурсний потенціал – це об'єктивна кількісно-якісна показників використання ресурсів, їхнього стану, потенціалу управління ними із поглядом на перспективу «розширення» відтворення, що відбиває базисні умови і рівень інтенсивності, а не зміст і призначення процесу виробництва.

Так, найбільш вагомими щодо організаційно-економічного механізму використання та відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств були розробки представників марксистської та маржиналістської економічних теорій (Ф. Енгельс, К. Маркс, А. Маршалл, У. Петі, Д. Рікардо, А. Сміт та інші науковці). Вчені трактували передусім виробничі фактори як важливі елементи, або об'єкти, які можуть вирішальним чином вплинути на ефективність функціонування та доходи будь-якого господарюючого суб'єкта. Також такий підхід передбачає оцінку впливу відносин власності на ефективність відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Тобто всі вищевказані підходи науковців спрямовані на одночасне відтворення всіх ключових ресурсного потенціалу завдяки диференційованим заходам. Тільки в такому випадку забезпечується найбільший синергетичний вплив на відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств як основного фактора аграрного виробництва. Визначено, що організаційно-економічний механізм суспільного формування та відтво-

рення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств – це система пов'язаних між собою форм, важелів і методів соціально-економічного впливу на сільськогосподарських товаровиробників з метою активізації виробничої, фінансово-інвестиційної діяльності та насичення аграрних ринків конкурентоспроможною продукцією [1, с. 69]. Враховуючи вищезазначену дефініцію, ми обґрунтували основні складові організаційно-економічного механізму суспільного відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Йдеться про організаційну (організація виробництва та бізнес-процесів, відносини власності, система управління на всіх напрямках господарської діяльності, реструктуризація тощо) та економічну (ціноутворення, оподаткування, планування й прогнозування фінансово-господарської діяльності, економічне стимулювання підприємств, форми їх інвестування та кредитування, мотивація до раціонального ресурсо-користування тощо) складові. Вони взаємопов'язані, особливо на кінцевому етапі застосування через аналіз та контроль за використанням ресурсів на всіх рівнях господарювання, надання необхідної інформації власникам або керівникам щодо основних показників та індикаторів діяльності сільськогосподарських підприємств з метою оптимізації ресурсного відтворення. Велике значення має визначення чинників, які впливають на відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств як фактора сільськогосподарського виробництва. Вони як мають загальноекономічний характер, так і проявляються на рівні суб'єктів аграрного господарювання, є суб'єктивними або об'єктивними. Насамперед йдеться про суспільно-політичні чинники (геополітична ситуація, соціально-економічний стан у країні, рівень соціально-економічної стабільності, соціологічні настрої у суспільстві); соціально-економічні чинники (досконалість інститутів й інституцій, стан та рівень розвитку аграрної сфери економіки та ринку праці, рентабельність та дохідність сільськогосподарських підприємств; рівень матеріального та соціально-психологічного стимулювання працівників тощо); особливості та пріоритети державної аграрної політики; ефективність та якість використання сільськогосподарських земель та інших ресурсів, його проблеми і тенденції; природно-кліматичні умови територій розміщення аграрних підприємств (родючість ґрунтів, температурні показники, водна та вітрова ерозія, стихійні лиха тощо); сезонність виробництва (весняно-осінні польові роботи тощо); рівень продуктивності праці та ефективність інших ресурсів; енерго- та ресурсоемісність сільськогосподарського виробництва, рівень ресурсозбереження; упровадження інноваційних технологій органічного землеробства, меліорацій. Отже, всі вищевказані чинники мають вирішальний вплив на відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств та аграрної сфери економіки [8].

Висновки. Перспективним чинником та елементом організаційно-економічного механізму регулювання процесу відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є організація та розвиток сільських територій шляхом розширення владних повноважень та можливостей сільських громад у здійсненні контролю та стимулюванні раціонального ресурсокористування домогосподарств та малих підприємств; залучення інвестицій у виробничу, екологічну й соціальну сфери села громадянськими організаціями, волонтерами та меценатами. Поліпшити фінансово-інвестиційний стан сільсько-

господарських товаровиробників як основного фактора відтворювальних процесів ресурсокористування може державне регулювання інтервенційних реалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію та надання кредитів для відтворення матеріально-технічних ресурсів. Субсидування частини банківського відсотка (вартості) інвестованого капіталу дасть змогу отримувачам кредитів скоротити грошові витрати за користування позиковими коштами. Це сприятиме зміцненню фінансово-економічної стійкості сільськогосподарських підприємств, підвищенню їх інвестиційної привабливості. Досить важливим у механізмі регулювання процесів відтворення виробничо-ресурсного потенціалу на перспективу є зниження відсотка плати за користування лізинговим майном. Значну роль у ньому відіграють субсидування будівництва господарських та інших об'єктів на інноваційній основі, реконструкція та технічне переоснащення діючих виробництв. Таке будівництво можна розглядати як інноваційний процес, результатом якого є нововведення в аграрне виробництво та відтворення його ресурсокористування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В.Я. Ефективність використання факторів розширеного відтворення в аграрному секторі / В.Я. Амбросов // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 67–73.
2. Бердникова Л.Ф. Ресурсний потенціал організації: поняття і структура / Л.Ф. Бердникова // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 1 (15). – С. 201–203. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edu.tltsu.ru>.
3. Борисова В.А. Напрями економічного відтворення ресурсного потенціалу АПК / В.А. Борисова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит» : науково-методичний журнал. – 2011. – № 1 (30). – С. 236–245.
4. Даниленко А.С. Роль земельних ресурсів у розвитку продовольчого ринку в Україні / А.С. Даниленко // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 15–19.
5. Капітанець Ю.О. Ефективність використання ресурсів аграрного виробництва / Ю.О. Капітанець // Сталій розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.gov.ua/portal/sos_gum/sre/2011_7/59.pdf.
6. Коваль О.М. Оптимізація ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств України / О.М. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/cgem_biol/nvnu/2010_154_1/10kom.pdf.
7. Мармуль Л.О. Регіональне управління та регулювання використання земельних ресурсів : [монографія] / Л.О. Мармуль, В.А. Романова. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. – 192 с.
8. Маршалок М.С. Потенціал аграрного підприємства: наукові підходи до трактування / М.С. Маршалок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_154_1/10mms.pdf.
9. Мірошниченко А.М. Економіко-правовий механізм у галузі використання охорони та відтворення земель / А.М. Мірошниченко // Земельне право України. – 2007. – № 8–9. – С. 5–30.
10. Піняга Н.О. Ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н.О. Піняга ; Львів. нац. аграр. ун-т. – Л., 2016. – 249 с.
11. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору / Г.М. Підлісецький, М.І. Толкач // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65–66.
12. Ульяновченко О.В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері : [монографія] / О.В. Ульяновченко. – Х. : Харк. НАУ, 2006. – 357 с.
13. Щурик М.В. Фінансове забезпечення процесу відтворення земельних ресурсів АПК: проблеми та передумови / М. Щурик // Економіст. – 2010. – № 11. – С. 15–18.
14. Економіко-правове регулювання природокористування : [монографія] / [М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, Ю.П. Кулаковський]. – К. : Кондор, 2004. – 524 с.

УДК 338.4

Пономарьова Ю.І.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

АДАПТАЦІЙНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

У статті охарактеризовані основні аспекти адаптації підприємств. Наведено власне визначення поняття адаптації підприємства. Визначається механізм діяльності підприємства харчової промисловості в умовах нестабільного бізнес-середовища. Проведено аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища. Запропонована стратегія діяльності задля забезпечення конкурентоспроможності.

Ключові слова: моделі розвитку, адаптація, харчова промисловість, аналіз бізнес-середовища, конкурентоспроможність, стратегія діяльності.

Пономарева Ю.И. АДАПТАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ

В статье охарактеризованы основные аспекты адаптации предприятий. Приведено собственное определение понятия адаптации предприятия. Определен механизм деятельности предприятия пищевой промышленности в условиях нестабильной бизнес-среды. Проведен анализ внешней и внутренней среды. Предложена стратегия деятельности для обеспечения конкурентоспособности.

Ключевые слова: модели развития, адаптация, пищевая промышленность, анализ бизнес-среды, конкурентоспособность, стратегия деятельности.

Ponomarova Yu.I. ADAPTATION MODELS OF FOOD INDUSTRY DEVELOPMENT IN A VOLATILE BUSINESS ENVIRONMENT

The article describes the main aspects of the adaptation of enterprises. It presents own definition of the concept of enterprise adaptation. The mechanism of the food industry of the company in a volatile business environment was described. The analysis of the external and internal environment was conducted. It proposed strategy for the activities to ensure competitiveness.

Keywords: model of development, adaptation, food industry, business environment analysis, competitive strategy activities.

Постановка проблеми. Україна, підписавши 2 роки тому угоду про асоціацію з ЄС, прийняла нові виклики світової економіки та зобов'язалась вийти на вищий рівень ринкових відносин. Проте досягнення європейських стандартів вимагає багато зусиль та клопіткої праці, що породжує жорсткі правила гри та зміни у сферах діяльності та механізмах функціонування суб'єктів підприємницької діяльності України.

Сучасний стан економіки України носить нестабільний характер та відзначається такими негативними чинниками, як зростання інфляції, девальвація національної валюти, падіння рівня життя, вихід інвесторів, продовження військово-політичного конфлікту на Сході держави, що призвело до нестабільної роботи та закриття багатьох підприємств, руйнування налагоджених господарських зв'язків та створення невизначеної атмосфери у сфері державного регулювання діяльності підприємств.

Саме тому сьогодні основним завданням українських підприємств харчової промисловості є адаптація їх розвитку відповідно до нестабільних соціально-економічних умов, що склалися у державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням адаптаційних моделей розвитку підприємств займається багато вчених, адже ці напрацювання дають змогу підприємствам використовувати власні виробничі потужності та потенціал відповідно до нестабільного бізнес-середовища, зберігаючи при цьому стабільність функціонування, виходити на нові ринку збуту, бути конкурентоздатними та впроваджувати інновації.

Серед зарубіжних учених питанням адаптації підприємств займалися такі провідні спеціалісти, як Р.Л. Акофф, Т. Хайман, та інші зарубіжні та вітчизняні дослідники, а саме С.В. Кудлаєнко, Ю.Л. Степанова, А.А. Швиндіна. Дослідження адаптації підприємств харчової промисловості до зовнішнього

середовища та практичні положення щодо ефективного їх розвитку відображені у працях П.П. Борщевського, О.Б. Бутнік-Сіверського, В.І. Власова, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковського, Д.Ф. Крисанова, А.С. Лисецького, І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, М.П. Сичевського, Л.Г. Чернюк, Ю.М. Уманців та інших українських вчених.

Мета статті полягає у визначенні адаптаційної стратегії діяльності підприємств харчової промисловості з урахуванням нестабільності сучасного бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до нестабільного бізнес-середовища, яке склалося сьогодні в країні, питання адаптації стає ключовим моментом діяльності підприємств. На нашу думку, адаптація підприємства – це процес пристосування до умов невизначеності зовнішнього середовища шляхом зміни параметрів діяльності, структури і властивостей суб'єкта для збереження конкурентоспроможності та стабільного функціонування.

Відомий американський учений Р.Л. Акофф розрізняв активні та пасивні дії адаптації підприємств. На його думку, активна адаптація полягає у діяльності підприємства, що спрямована на зміну чи на пошук нового зовнішнього середовища з метою покращення умов розвитку. Залежно від величини зміни зовнішнього середовища адаптація створює план дій відповідно до змінених умов функціонування. Цей вид адаптації передбачає застосування сильних сторін та переваг згідно з можливостями суб'єктів зовнішнього середовища. Активна адаптація також включає інноваційні технології відповідно до сфери функціонування.

Пасивна адаптація полягає у більш активній підприємницькій діяльності задля забезпечення потенційно якісних характеристик суб'єкта в мінливому середовищі. Пасивна адаптація зосереджена на нако-

пиченні інформації щодо змін зовнішнього середовища та прогнозуванні його розвитку, спрямована на створення виробничих резервів для швидкого використання в нестабільних умовах.

Д.Н. Хаймен вперше виокремив аспекти адаптації підприємств з точки зору властивостей та поділив їх на такі 3 групи:

1) соціальна адаптація, яка полягає у здатності враховувати зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ під час планування діяльності та прийняття управлінських рішень;

2) науково-технічна адаптація, яка здійснюється з використанням новітніх досягнень науково-технічного прогресу в сферах технологій, організації та методів управління, підготовки кадрів;

3) адміністративна адаптація, яка має на меті створення організаційно-управлінських форм та методів відповідно до потреб процесу, що проявляються у стилі управління, автономності підрозділів та ступені делегування відповідальності.

П. Мотт визначив адаптацію як здатність влади змінювати вже сформовані положення речей. Він виділив символічну та поведінкову адаптації. Перша, відповідно, полягає у здатності суб'єкта підприємництва передбачати можливі проблеми та вчасно приймати рішення для їх усунення, а поведінкова адаптація полягає у сприйнятті членів організації, підтримці, здійсненні свідомих змін в роботі.

На нашу думку, харчова промисловість України є пріоритетним напрямом для покращення соціально-економічних показників України та виходу на новий рівень глобальних інтеграційних відносин, адже саме ця галузь формує експортний потенціал країни, забезпечує населення продовольчими товарами, тобто найбільше сприяє приросту ВВП.

Задля успішної діяльності в умовах нестабільного бізнес-середовища підприємствам харчової промисловості потрібно постійно проводити аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища (рис. 1). Адаптація полягає у підготовці та зборі інформації, окресленні основних напрямів роботи, організаційно-технологічному та соціальному проектуванні, а також впровадженні змін згідно з отриманими результатами.

Основними складовими чинниками адаптаційних моделей розвитку підприємств харчової промисловості є керування ресурсними потоками, створення сприятливих умов для виробничого потенціалу, адаптація управлінських рішень для забезпечення конкурентоспроможності, налагодження міжнародного товарообміну, здійснення зовнішньоекономічної діяльності, реалізація адаптивної моделі управління підприємством.

На зовнішнє та внутрішнє середовище діяльності підприємств харчової промисловості здійснюють вплив фактори прямого та непрямого характеру. До першої групи відносять споживачів, постачальників матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, державні органи влади, профспілкові організації; до другої групи відносять стан економіки, науково-технічний прогрес, політику, соціальну сферу, міжнародну діяльність.

Аналіз зовнішнього середовища полягає в оцінці впливу зовнішніх факторів на діяльність суб'єкта підприємницької діяльності (табл. 1).

Важливим зовнішнім фактором впливу є державна політика України в галузі харчової промисловості, яка полягає у формуванні законодавчої і нормативної бази: удосконалення нормативної і законодавчої бази, яка регулює виробництво, зберігання,



Рис. 1. Механізм діяльності підприємств харчової промисловості в умовах нестабільного бізнес-середовища

Джерело: власна розробка автора

транспортування, збут, реалізацію, якість, безпеку продовольчої сировини і харчових продуктів; розробка системи законодавчих актів щодо збільшення відповідальності виробника за якість та безпечність харчових продуктів; створення та удосконалення нормативної бази продуктів дитячого харчування, лікувально-профілактичного та дієтичного харчування [1, с. 64–65].

Для проведення державної політики в галузі харчової промисловості розроблений комплексний механізм управління у сфері здорового харчування, одним з важелів якого є удосконалення державної системи стандартизації і сертифікації продовольчої сировини, добавок та виробництва, продуктів харчування та зміна їх відповідно до вимог міжнародної практики.

Рівень впливу аналізованих факторів оцінюють експерти, спеціалісти харчової галузі. У результаті застосування експертної процедури численні значення оцінок стратегій виходять як сума коефіцієнтів відносної важливості факторів впливу та експертної оцінки доцільності, адекватності та актуальності стратегії, яка розглядається (формула 1.1):

$$Z_j = \sum I_j \times L_{ij}, \quad (1.1)$$

де Z_j – оцінка стратегії,

L_{ij} – ступінь впливу i -ого фактору на успішність j -ої стратегії,

I_{ij} – експертна оцінка доцільності і важливості j -ої стратегії за наявної економічної ситуації: $i=1, \dots, n$; $j=1, \dots, m$ (n – кількість факторів впливу, m – кількість стратегічних варіантів) [2].

Внутрішнє середовище інтерпретується як універсальне, незалежне від організаційно-правової форми організації й об'єднує всі функціональні сфери її діяльності: маркетинг, виробництво, фінанси, кадри, дослідження й розвиток. Кожну з цих сфер можна охарактеризувати за допомогою основних чинників, які можуть бути джерелом і переваг, і недоліків організації.

Роль внутрішньої діагностики полягає у визначенні сильних і слабких сторін організації, порівнянні їх з аналогічними даними конкурентів і оцінці позиції організації відповідно до умов зовнішнього середовища.

Сильні сторони є перевагами, які організація використовує в конкурентній боротьбі та прагне максимально зміцнити. З сильних сторін найважливішими вважають ті, які забезпечують організації істотне випередження конкурентів. Слабкі сторони мають перебувати під постійним контролем керівництва з метою їх усунення.

SWOT-аналіз – один з найпопулярніших методів аналізу й оцінки середовища. Його назва є аббревіатурою таких англійських слів, як “strength” (сила),

“weakness” (слабкість), “opportunities” (можливості), “threats” (загрози) [3].

Цей метод є процесом пошуку загроз, що містяться у зовнішньому та внутрішньому середовищах, та можливостей організації; процесом дослідження та аналізу сильних і слабких сторін підприємства, а також створення ланцюгових зв'язків між досліджуваними чинниками.

Оцінивши зовнішнє та внутрішнє середовище, підприємствам харчової промисловості необхідно поставити перед собою конкретну мету їх діяльності, визначити напрями роботи, згідно з якими сформувані основні завдання та визначити стратегію діяльності. Основним чинником для стабільної та прибуткової діяльності підприємств є конкурентоспроможність. Формування конкурентоспроможності підприємства – це створення умов для високого рівня адаптивності до динамічних змін ринкового середовища та здатності конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів. Цей процес як складову управління конкурентоспроможністю підприємства слід розглядати як частину загального менеджменту, що спрямовується на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності суб'єктів господарювання [4, с. 25].

Є.Ю. Ждаміров виділяє такі шляхи адаптації харчових підприємств до ринкових умов.

1. Постійний контроль за ринковою кон'юнктурою. Через те, що моніторинг є головною передумовою адаптаційного процесу, протягом останнього часу з'являються нові різновиди діяльності, серед яких слід назвати управління суспільними проблемами. Це все обумовлює появу маркетингових відділів, аналітичних служб, відкриття підприємствами фірмових магазинів тощо.

2. Поява постійної зони, що може відбуватися різноманітними напрямками: по-перше, за допомогою горизонтальної інтеграції шляхом підписання довготермінових договорів, а по-друге, за допомогою вертикальної інтеграції шляхом кооперування.

3. Активні дії на ринку. Підприємство, реалізуючи подібну форму адаптації, має змогу впливати на формування попиту на власну продукцію. Таку політику підприємство може реалізовувати різноманітними шляхами: контролюючи певну частину ринку, трансформуючи ринок продукції, монополізувати ринок, що, в свою чергу, дасть змогу контролювати процес ціноутворення.

4. Накопичення ресурсів. Поява цієї форми адаптації залежить від довкілля, тобто зі зростанням нестабільності ринку зростає потреба у створенні резервів.

Таблиця 1

Характеристика зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємств харчової промисловості

Фактори	Характеристика	Різновид
Економічні	характеризуються рівнем економічного розвитку держави, бюджетом, його впровадженням та виконанням, доступністю економічних ресурсів	температура інфляції, рівень зайнятості, міжнародний платіжний баланс, податкові ставки, бюджетна та кредитна системи
Технологічні	впливають на загальну ефективність діяльності підприємства, пов'язану з якістю продукції та швидкістю її старіння, з родом послуг, створенням нових продуктів відповідно до попиту споживачів	вид технології виробництва, застосування новітнього обладнання, наявність ресурсозберігаючих технологій
Політико-правові	пов'язані з прийняттям відповідних норм за законодавчими актами у сфері харчової промисловості, а також спостереження за їх змінами та доповненнями	державна політика, нові законодавчі акти, нормативні документи
Соціокультурні	Полягають у формуванні смаків, поглядів, норм поведінки та вподобань суспільства	зміни соціальних настанов, рух та захист інтересів споживачів, рівень смертності та народжуваності, структурний склад населення

Джерело: власна розробка автора

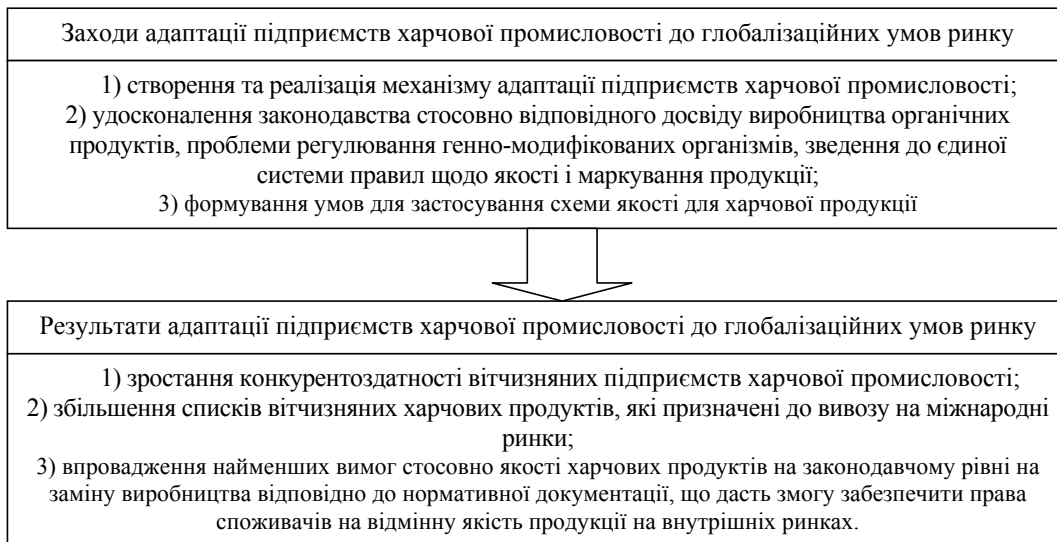


Рис. 2. Система ключових цілей та заходів адаптаційної стратегії підприємства харчової промисловості

Джерело: власна розробка автора

5. Запровадження новітніх технологій. Підприємство, впроваджуючи у виробництво ноу-хау, забезпечує собі стабільний рівень економічного розвитку. При цьому доцільно об'єднувати капіталовкладення кількох підприємств з метою реалізації спільної мети.

6. Розподіл ризику. При нестабільному ринковому середовищі ця форма адаптації може відбуватися таким чином: розширювати діяльність підприємства, диверсифікувати діяльність, укладати багатосторонні договори, страхування.

7. Самовдосконалення. Вдосконалення організації і діяльність внутрішніх підрозділів підприємства дає змогу значною мірою підвищувати ефективність не лише виробництва підрозділів, але й самого підприємства загалом.

8. Застосування стратегії виживання. Ця форма адаптації притаманна підприємствам, які працюють в кризових умовах реформування і встановлення ринку [5, с. 96–97].

Процес адаптації підприємств харчової промисловості до глобалізаційних умов ринку потрібно здійснювати регулярно за допомогою таких заходів:

- 1) створення та реалізація механізму адаптації підприємств харчової промисловості, що забезпечить проведення діагностики та прогнозування впливу зміни чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, а також зменшення наслідків негативних чинників;
- 2) удосконалення законодавства стосовно відповідного досвіду виробництва органічних продуктів, проблеми регулювання генно-модифікованих організмів, зведення до єдиної системи правил щодо якості і маркування продукції;
- 3) формування умов для застосування схеми якості для харчової продукції (див. рис. 2).

До пріоритетів забезпечення адаптації підприємств харчової промисловості можна віднести [6, с. 268–269]:

- створення нових видів продукції;
- забезпечення якості продукції;
- стандартизацію на рівні підприємства;
- регулювання витрат на якість;
- діяльність щодо маркетингового сприяння збуту продукції;
- забезпечення необхідних якості та вартості сервісних послуг.

Розробка нових видів продукції та послуг сфери харчової промисловості має пріоритетний характер та повинна здійснюватися науково-дослідними інститутами, включаючи в себе прогнозування, розрахунки та експерименти, що поєднують властивості, склад та структуру відповідних продуктів та послуг. Ці процеси повинні проводитися відповідно до вимог та вподобань споживачів для забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва та стабільності їх діяльності.

Висновки. Адаптація підприємства до нестабільного бізнес-середовища є складним процесом, що починається з комплексного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища і може завершитися реорганізацією структури. Адаптаційні моделі розвитку стають для багатьох підприємств харчової промисловості способом виходу з фінансової кризи та сприяють забезпеченню економічної безпеки шляхом підвищення ефективності використання ресурсів, забезпечення конкурентоспроможності, налагодження зв'язків з суб'єктами зовнішнього середовища та збереження ринкових позицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Романенко І.М. Основні проблеми автентичності сокової продукції та шляхи їх вирішення / І.М. Романенко, С.В. Фоміна // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2009. – № 2 (57). – С. 61–66.
2. Бутко Г.П. Экономическая стратегия управления конкурентоспособностью промышленных предприятий / Г.П. Бутко. – Екатеринбург : Российская государственная библиотека, 2003. – 367 с.
3. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Г.І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
4. Дикий О.В. Вплив глобалізації бізнесу на формування конкурентного середовища підприємства / О.В. Дикий // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 78. – С. 23–28.
5. Ждаміров Є.Ю. Сутність адаптації управління функціонуванням підприємств / Є.Ю. Ждаміров // Вісник СНАУ. – 2010. – Вип. 6 / 1. – С. 93–101.
6. Коваленко О.М. Проблеми та передумови забезпечення конкурентоспроможності сучасного харчового підприємства / О.М. Коваленко // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – № 1 (35). – С. 267–272.

УДК 332.33

Приходько І.П.*доктор наук з державного управління,
професор кафедри обліку і аудиту
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету***Павлова Г.Є.***доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічної безпеки
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету***Кругла Н.В.***студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК В УПРАВЛІННІ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

У статті досліджено питання раціонального та ефективного використання земельних ресурсів як чинника в управлінні фінансово-економічною безпекою підприємства. У сучасному українському суспільстві розгорнулася полеміка щодо механізму розвитку земельних відносин: стихійний або свідомий (що регулюється державою). Визначено, що ефективне використання землі в сільськогосподарському виробництві можна досягти шляхом послідовного здійснення заходів з підвищення родючості ґрунту.

Ключові слова: земельні ресурси, фінансово-економічна безпека, технічні засоби, ефективність, оцінка землі, земельні відносини, господарська діяльність.

Приходько И.П., Павлова Г.Е., Кругла Н.В. ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР В УПРАВЛЕНИИ ЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

В статье исследованы вопросы рационального и эффективного использования земельных ресурсов как фактора в управлении финансово-экономической безопасностью предприятия. В современном украинском обществе развернулась полемика о механизме развития земельных отношений: стихийный или сознательный (регулируемый государством). Определено, что эффективное использование земли в сельскохозяйственном производстве можно достичь путем последовательного осуществления мер по повышению плодородия почвы.

Ключевые слова: земельные ресурсы, финансово-экономическая безопасность, технические средства, эффективность, оценка земли, земельные отношения, хозяйственная деятельность.

Pryhodko I.P., Pavlova G.Y., Krugla N.V. LAND RESOURCES OF THE ENTERPRISE AS A FACTOR IN THE MANAGEMENT OF ITS FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY

In the article the questions of rational and effective use of land resources as a factor in the management of financial and economic security of the enterprise. In the modern Ukrainian society polemics about the mechanism of development of land relations: spontaneous or deliberate (regulated by government). Determined that efficient use of land in agricultural production can be achieved by consistent implementation of measures to improve soil fertility.

Keywords: land resources, financial security, technical resources, efficiency, land valuation, land relations, economic activity.

Постановка проблеми. Земельні ресурси є основою матеріального і духовного виробництва. Від характеру і рівня ефективності використання землі залежать розвиток продуктивних сил, масштаби виробництва і матеріальне благополуччя народу. Земельні ресурси необхідні всім галузям народного господарства, однак їх роль у різних сферах суспільного виробництва не є однаковою. У сучасному українському суспільстві розгорнулася полеміка щодо механізму розвитку земельних відносин: стихійний або свідомий (що регулюється державою).

Функція безпеки є невід'ємною з огляду на забезпечення життєздатності кожного суб'єкта господарювання, що об'єктивно обумовлює потребу в її включенні до планової роботи, тим більше з огляду на ускладнені умови вітчизняного економіко-правового середовища підприємницької діяльності, зокрема в аграрному секторі. Забезпечення високої динамічної конкурентоспроможності підприємства потребує вдосконалення категорійного апарату, методичного базису оцінки рівня безпеки та ефективності політики її зміцнення, обґрунтування стратегічних пріоритетів та заходів у межах організаційно-економічного механізму гарантування фінансово-економічної безпеки із урахуванням особливостей фінансово-гос-

подарської діяльності та сучасного стану розвитку економіко-правового середовища аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної безпеки підприємств досліджували в своїх працях такі вчені, як, зокрема, І.А. Бланк, З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Г.В. Козаченко, Т.О. Момот, І.О. Філатова, О.В. Тофанюк, І.В. Піратінська, Н.М. Богдан, О.В. Федосова, С.А. Теренчук, А.О. Кушнірук. Управління фінансово-економічною безпекою на сільськогосподарському підприємстві передбачає також обґрунтування заходів з використання землі в сільськогосподарському виробництві. Цьому питанню присвячені праці таких науковців, як, зокрема, В.Г. Андрійчук [1], М.В. Андреїшин [2], А.С. Даниленко [3].

Мета статті полягає у дослідженні аспектів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства через управління земельними ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління земельними ресурсами – це систематичний, свідомий, цілеспрямований вплив держави і суспільства на раціональне використання землі. Цей вплив заснований на пізнанні об'єктивних закономірностей з метою забезпечення ефективного функціонування земельних ресурсів країни.

Управління земельними ресурсами повинне містити в собі планування, регулювання, організацію і контроль за використанням земель, а отже, його необхідно розглядати через призму управління раціональним використанням та охороною земель.

З прикладної точки зору об'єктами управління є земельні відносини, процеси формування землеволодінь та землекористувань, організація раціонального використання, охорони та відновлення корисних властивостей земельних ресурсів, які відповідають сучасним потребам людини і вимогам законів природи [5, с. 125–126].

Предметом управління є процеси організації використання землі, що у межах визначеної території забезпечують усе різноманіття потреб його жителів.

На створення і функціонування системи управління, крім об'єкта і предмета, впливають мета і завдання управління. При цьому якщо об'єкт і предмет створюються протягом багаторічного попереднього періоду, то мета і завдання формуються суспільством у короткий час. Між першою і другою групами існують досить тісні взаємозв'язки. Так, мета і завдання формуються з урахуванням стану об'єкта і предмета управління, а вже сформовані мета і завдання при їхній реалізації формують об'єкт і предмет управління.

Управління земельними ресурсами є концентрованим вираженням потреб суспільства, що задовольняються на основі використання властивостей землі. Мета відображає перспективний стан земельних ресурсів і процес їх використання. Саме використання землі – це безпосередній вплив суспільства або окремих його суб'єктів на землю. При цьому в кожного такого впливу є визначена мета, зумовлена споживанням конкретних властивостей землі. Суспільство не в змозі цілком контролювати мету окремих суб'єктів через їх масовість і розмаїття, тому управління цими процесами означає встановлення загальних правил і меж використання землі. Такі межі створюються за допомогою встановлених і юридично оформлених (у вигляді правових норм) правил використання, тобто регламентованих земельних відносин і системи землекористування [4, с. 3–8].

Ці положення характерні для будь-якого використання землі і є загальними для всієї різноманітності системи земельних ресурсів.

Тому метою управління земельними ресурсами є створення і забезпечення функціонування системи цивілізованих земельних відносин і сталого землекористування, що дає можливість при забезпеченні досить високого рівня екологічних і соціальних умов життя, розвитку ефективно-підприємницької, суспільної та іншої діяльності формувати умови збереження і відновлення властивостей навколишнього природного середовища, зокрема землі, одержувати максимум надходжень фінансових засобів у державний і місцевий бюджети [1, с. 254–256].

Управління земельними ресурсами має комплексний характер, оскільки зачіпає інтереси цілого ряду суб'єктів земельних відносин, що викликає необхідність застосування системного підходу до управління процесом використання й охорони земельних ресурсів, узгодження організаційно-технологічних рішень з можливими еколого-економічними наслідками.

Управління земельними ресурсами – це сукупність взаємозв'язків між елементами системи управління, спрямованих на раціональне використання земельних ресурсів [3, с. 358]. Характер системи управління земельними ресурсами змінювався протягом ряду епох відповідно до економічної основи,

цілей і критеріїв суспільного ладу. Система управління земельними ресурсами при будь-якому суспільному ладі забезпечувала виконання двох функцій:

- 1) забезпечення загальнодержавних інтересів;
- 2) забезпечення інтересів окремих членів суспільства (або їх груп).

Нові земельні відносини і умови господарювання сформуливали нову систему управління, основними характеристиками якої є:

- різкий перехід від адміністративно-планової до ринково-підприємницької моделі
- розмежування функцій і суб'єктів державного і недержавного управління;
- розвиток процесів демократизації суспільних відносин;
- інтеграція України у світовий інформаційно-технологічний процес;
- інтеграція політико-суспільних і соціально-економічних процесів.

Загальна система управління земельними ресурсами повинна складатися із законодавчої, адміністративно-управлінської, економічної, соціальної, екологічної підсистем.

До основних завдань державного управління земельними ресурсами можна віднести:

- наділення органів управління політичними й організаційно-регламентуючими функціями, що забезпечують ефективний розвиток землекористування та суспільства загалом;
- взаємоузгодження рішень органів державного управління;
- регулювання державними актами фінансової, природоохоронної та підприємницької діяльності суб'єктів земельних відносин;
- забезпечення соціально-правового захисту суб'єктів земельних відносин;
- формування сприятливих умов для підприємництва і прогресивного розвитку суспільства;
- поліпшення використання й охорони земельних ресурсів;
- ведення державного земельного кадастру, організація землеустрою та моніторингу земель;
- здійснення державного контролю за використанням і охороною земель;
- створення правових, економічних і організаційних передумов для різних форм господарювання на землі.

Для вирішення цих завдань необхідно забезпечити виконання таких основних умов:

- прийняти необхідні нормативно-правові акти з регулювання земельних відносин відповідно до Конституції України на рівні держави, рівні регіонів і місцевих органів самоврядування;
- прийняти законодавчі акти, що регулюють земельні відносини в інших галузях народного господарства і забезпечити відповідність цих законів земельному законодавству;
- створити на державному рівні економічні, правові й організаційні передумови для регулювання, використання й охорони земель ринковими методами;
- створити горизонтальну і вертикальну структуру системи органів управління земельними ресурсами для всіх рівнів адміністративно-територіальних утворень;
- забезпечити фінансування поставлених завдань з раціонального й ефективного використання земель, включаючи формування системи державного земельного кадастру і підтримку його в актуальному стані;
- здійснити поділ земель на державну і комунальну власність;

– узаконити різноманіття і рівноправність усіх форм речових прав на землю.

Дії в процесі управління земельними ресурсами оформляються як конкретні заходи або функції.

Враховуючи розглянуті завдання управління земельними ресурсами, можна визначити функції, що тісно пов'язані з реалізацією поставлених завдань за допомогою стандартних процедур управління.

Варто враховувати, що управління земельними ресурсами здійснюється у двох напрямках: безпосереднє й опосередковане. Перше пов'язане зі створенням конкретних форм і умов землекористування (земельних ділянок, інженерних споруд, поселень, виробничих і рекреаційних центрів, зміна стану земель). Друге створює рамки (межі) у використанні землі шляхом створення нормативно-правової бази. Опосередковане управління, на відміну від безпосереднього, здійснюється постійно. Зазначені функції управління за цими напрямками виявляються по-різному [6].

До функцій безпосереднього управління земельними ресурсами слід віднести такі етапи:

1) збір і аналіз даних про об'єкт управління та керовані процеси: вивчення властивостей землі (польові обстеження, інвентаризація земель), ведення земельного кадастру (реєстрація, облік, оцінка) і моніторингу земель, створення і ведення геоінформаційних систем (ГІС);

2) вироблення управлінського рішення: зонування земель, прогнозування, планування і проектування використання земель;

3) реалізація управлінського рішення: державний перерозподіл земель (вилучення, надання земель), організація і фінансування заходів щодо зміни властивостей землі, облаштуваності й формування землекористувань, регулювання ринкового обороту земель, економічне стимулювання раціонального землекористування;

4) контроль за функціонуванням сформованого процесу і його коректування: контроль за використанням земель і дотриманням земельного законодавства, вирішення земельних суперечок, пов'язаних з реалізацією управлінських рішень і функціонуванням сформованої системи організації використання земель.

Під ефективністю використання земель у сільському господарстві необхідно розуміти економічний результат від використання сільськогосподарських земель, який характеризується відношенням отриманого ефекту (вираженого у натуральних та вартісних показниках) та площі з урахуванням якості та віддаленості земельної ділянки.

На думку М.В. Андрєїшина, критерієм ефективності використання земель є збільшення обсягу виробництва валової продукції сільського господарства на одиницю затрачених сукупних ресурсів з дотриманням екологічних вимог виробництва [2, с. 2–4].

Для визначення ступеня залучення земель господарства до господарського обороту знаходять показник повноти використання земель (див. формулу 1).

$$K_{II} = \frac{П_c}{П_c + П_p}, \quad (1)$$

де K_{II} – коефіцієнт, який характеризує повноту використання;

$П_c$ – площа сільськогосподарських угідь;

$П_p$ – площа резервних земель, які можуть бути освоєні та залучені до сільськогосподарського обороту, га.

Показник характеру використання земель дає змогу з'ясувати, у вигляді яких угідь використову-

ється земля, та встановити спеціалізацію господарства. Він визначається структурою сільськогосподарських угідь. Переважання якогось з них вказує на можливість спеціалізації господарства, систему його ведення.

Визначати характер використання земель за структурою сільськогосподарських угідь доцільно, аналізуючи використання земель в одному чи декількох господарствах. Якщо в групу дослідження входить багато господарств, доцільно використовувати показник розораності території (див. формулу 2).

$$K_p = \frac{П_{II}}{П_c}, \quad (2)$$

де K_p – коефіцієнт розораності сільськогосподарських угідь;

$П_{II}$ – площа ріллі, га.

Слід відзначити, що велике значення коефіцієнта розораності свідчить про високий рівень господарського використання земель.

Рівень інтенсивності використання земель характеризується виходом валової продукції у вартісному виразі на одиницю площі з врахуванням бальної оцінки і відображає досягнуту продуктивність земель (див. формулу 3).

$$P_I = \frac{В_{II}}{П_c (B : 100)}, \quad (3)$$

де P_I – рівень інтенсивності використання земель;

$В_{II}$ – вартість валової продукції, грн.;

B – оцінка землі, бал.

На думку вченого, важливим питанням під час визначення ефективності використання земель є врахування затрат на виробництво продукції. Таким чином, ефективність використання землі визначають за формулою 4:

$$E = \frac{ВП}{P_3 + P_{вир}}, \quad (4)$$

де $ВП$ – вартість валової продукції рослинництва на кадастровий гектар, грн.;

P_3 , $P_{вир}$ – відповідно ресурсні затрати землі та виробництва, грн. [2, с. 4].

Результативними показниками ефективності використання землі в сільському господарстві є землеємність продукції, виробництво валової продукції (в натурі, в грошовому виразі і в кормових одиницях), розмір валового та чистого доходу в розрахунку на одиницю земельної площі.

На думку А.С. Даниленка, сутність критерію економічної ефективності використання землі полягає в досягненні найбільших соціально-економічних результатів від використання земельного фонду при найменших затратах трудових та матеріально-грошових ресурсів, економічно залученні земель в господарський оборот, обов'язковому підвищенні родючості ґрунту [4, с. 8–9].

На його думку, цей критерій ефективності використання землі в сільському господарстві найбільш повно відображає така система факторіальних та результативних показників. До факторіальних показників використання земель відносяться:

- 1) структура земельних угідь господарства;
- 2) ступінь повноти цільового використання землі;
- 3) питома вага ріллі і багаторічних насаджень в сільськогосподарських угіддях;
- 4) коефіцієнт використання придатних для оранки земель під рілля та багаторічні насадження;
- 5) рівень затрат матеріальних засобів на 1 гектар.

Вченим пропонується методика визначення цих показників [4, с. 5]. Ступінь (коефіцієнт) повноти використання земель за їх цільовим призначенням ($K_{ЦВ}$) визначається шляхом ділення фактично використаної площі землі за основним цільовим при-

значенням ($K_{цв}$) на загальну площу цієї категорії земель або землекористування (P) (див. формулу 5).

$$K_{цв} = \frac{P_{цв}}{P}, \quad (5)$$

Коефіцієнт використання придатних для оранки земель під рілля та багаторічні насадження ($K_{цоз}$) характеризує ступінь фактичного залучення придатних для оранки земель у виробництво при рівні розвитку виробничих сил та інтенсивності сільськогосподарського виробництва, які склалися. Він визначається за формулою 6:

$$K_{цоз} = \frac{P_p + P_{бн}}{P_{оз}}, \quad (6)$$

де P_p – площа рілля, га;

$P_{бн}$ – площа багаторічних насаджень, га;

$P_{оз}$ – площа придатних для оранки земель, га.

Одним з результативних показників використання землі є землеємність сільськогосподарської продукції, яка визначається розміром земельної площі, необхідної для виробництва одиниці продукції.

Землеємність (Z) визначається діленням площі земельних угідь (P) на вироблену з них валову продукцію ($ВП$) в натуральному чи грошовому виразі (див. формулу 7).

$$Z = \frac{P}{ВП}, \quad (7)$$

Результативні показники ефективності використання землі як головного засобу виробництва (E_r) В.С. Шамаєв пропонує визначати за формулою 8:

$$E_r = \frac{P_p}{P_{сг}}, \quad (8)$$

де P_p – результат виробництва в рослинництві (валова продукція, валовий та чистий доход);

$P_{сг}$ – площа сільськогосподарських угідь.

Ефективність використання землі як об'єкта господарювання ($E_{ор}$) доцільно визначати відношенням результатів всього сільськогосподарського виробництва до площі сільськогосподарських угідь господарства (див. формулу 9):

$$E_{ор} = \frac{P_{сг}}{P_{сг}}, \quad (9)$$

де $P_{сг}$ – результат виробництва в сільському господарстві підприємства (валова продукція, валовий

та чистий доход, отримані від виробництва сільськогосподарської продукції).

Висновки. Впровадження обґрунтованих заходів щодо управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві передбачає використання землі в сільськогосподарському виробництві. Ефективного використання землі в сільськогосподарському виробництві можна досягти шляхом послідовного здійснення заходів з підвищення родючості ґрунту і охорони його від руйнівних процесів. Зважаючи на національні інтереси, суспільство має використовувати землю так, щоб передати її у покращеному стані наступним поколінням. На якість і структуру ґрунту впливають насиченість сільського господарства технічними засобами, значна розораність земель, інтенсивне вирощування сільськогосподарських культур. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу та інтенсивних технологій у сільському господарстві об'єктивно вимагає врахування не тільки їх позитивного впливу на земельні угіддя, але й можливих негативних наслідків, зумовлених специфічним проявом окремих засобів виробництва. Впровадження запропонованих рекомендацій дасть можливість підвищити якість організації управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2012. – 624 с.
2. Андрєйшин М.В. Оцінка земель має бути природно-економічною / М.В. Андрєйшин // Сільські обрії. – 2009. – № 3–4. – С. 2–5.
3. Бикадоров В.Л. Фінансово-економічний стан підприємства / В.Л. Бикадоров, П.Д. Алексєєв. – М. : Пріор, 2006. – 489 с.
4. Даниленко А.С. Земельна реформа – поступ у третє тисячоліття / А.С. Даниленко // Землевпорядний вісник. – 2008. – № 1. – С. 3–9.
5. Законодавство України про земельні ділянки. Аграрне законодавство України. Випуск 2 // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – 2007. – № 6. – 336 с.
6. Плата за землю у 2016 році: збільшення ставок земельного податку, орендної плати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA008953.

УДК 339.922

Продіус Ю.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету***Висоцька С.С.***студентка
Одеського національного політехнічного університету***Коростильова О.Р.***студентка
Одеського національного політехнічного університету*

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню динаміки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах. Виявлено та проаналізовано основні проблеми, що перешкоджають виходу підприємств на зовнішні ринки. Визначено зовнішні фактори, що найбільше впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, та мотиви підприємств щодо її активізації. Запропоновано напрями удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах відповідно до сучасних реалій ведення бізнесу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність підприємства, управління, зовнішній ринок, експорт, зовнішньоекономічні відносини, міжнародні стандарти якості, система сертифікації, державне регулювання.

Продиус Ю.И., Высоцкая С.С., Коростылева О.Р. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию динамики внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий в современных условиях. Выявлены и проанализированы основные проблемы, препятствующие выходу предприятий на внешние рынки. Определены внешние факторы, которые больше всего влияют на развитие внешнеэкономической деятельности, и мотивы предприятий относительно ее активизации. Предложены направления совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью на предприятиях в соответствии с современными реалиями ведения бизнеса.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность предприятия, управление, внешний рынок, экспорт, внешнеэкономические отношения, международные стандарты качества, система сертификации, государственное регулирование.

Prodius Y.I., Vysoz'ka S.S., Korosteleva O.R. MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISES IN AN UNSTABLE ECONOMY

The article is devoted to the study of the dynamics of foreign trade activities of domestic enterprises in modern conditions. Identified and analyzed the main problems hindering the access of enterprises to foreign markets. Identified external factors that most influence the development of foreign economic activity, and motivation of enterprises regarding its revitalization. The offered directions of perfection of management of foreign economic activity at enterprises in accordance with modern realities of doing business.

Keywords: foreign economic activity of enterprises, management, external market, external economic relations, international quality standards system certification, state regulation.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового господарства значно підвищується роль зовнішньоекономічної сфери як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. На сучасному етапі зовнішньоекономічні зв'язки є невід'ємною частиною діяльності галузей національної економіки, підприємств і організацій. Вони стають засобом науково-технічного, економічного і соціального прогресу суспільства. Наслідком реформування зовнішньоекономічної сфери стала принципова зміна ролі її основного суб'єкта, а саме підприємства, яке у процесі реформування стало його реальним суб'єктом, отримало право самостійного виходу на зовнішні ринки. В даний час більшість підприємств, організацій, установ, підприємців, які займаються господарською діяльністю, стали учасниками міжнародного бізнесу.

В умовах посилення конкуренції на зарубіжних ринках одним з найважливіших факторів інтеграції України до світового господарства є створення механізму сталого розвитку експорту на основі активізації можливостей вітчизняних підприємств виробляти і реалізовувати товари, які відповідають вимогам світового ринку за якісними характеристиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи зовнішньоекономічної діяльності та проблем її розвитку на підприємствах України розглянуто у роботах О. Амоші, І. Багрової, П. Гайдуцького, В. Гейця, Н. Горіна, М. Дідківського, О. Кириченко та інших дослідників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість робіт вітчизняних вчених, в яких аналізуються різні аспекти зовнішньоекономічної діяльності, необхідне додаткове осмислення та формування напрямів активізації роботи на зовнішніх ринках вітчизняних підприємств відповідно до сучасних вимог світової торгівлі, що визначає потребу в додаткових наукових дослідженнях.

Мета статті полягає у вивченні тенденцій та проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах та наданні рекомендацій для більш ефективного управління зовнішньоекономічної діяльністю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління зовнішньоекономічної діяльністю підприємства – це вплив на процеси підготовки та реалізації зовнішньоекономічних операцій, орієнтованих на

отримання прибутку, підвищення рентабельності за допомогою участі в міжнародному поділі праці. Сутність управління виявляється у функціях, які виражають напрям або стадії здійснення цілеспрямованого впливу на зв'язки і відносини людей у процесі управління зовнішньоекономічної діяльністю: планування, організація, координація, стимулювання, контроль.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств свідчить про негативні тенденції, що обумовлені низкою факторів. Так, на рівні держави відсутній комплексний підхід до формування зовнішньоекономічної політики в нових умовах. Заявлена у 2015 році та презентована 26 квітня 2016 року Урядом Біла книга «Пропозицій щодо політики сприяння розвитку українського експорту» носить формальний характер, не є практичним документом і не враховує територіальні та виробничі зміни.

Аналізуючи експорт товарів регіонами України в країни Європейського Союзу, можна зазначити, що тут спостерігається позитивна динаміка, адже якщо за підсумками 2014 року експорт до Європи охоплював понад 50% в структурі торгівлі лише п'ять українських областей, то у 2015 році їх стало вже вісім, крім того, в 2015 році шість українських областей показали реальне зростання поставок до Європи. Абсолютними лідерами тут стали Миколаївська (зростання на 22%) і Вінницька (на 16%) області. Також на 8% у 2015 році, порівняно з 2014 роком, зросли поставки до країн ЄС товарів з Сумської та Хмельницької областей.

Що стосується змін в товарній структурі експорту, то необхідно зазначити, що функціонування української економіки в умовах поглиблення дисбалансу основних макроекономічних показників привело до змін якісної структури експорту. Так, у 2015 році у загальному обсязі експорту товарів, порівняно з 2014 роком, збільшилась частка зернових культур з 12,1% до 15,9%, жирів та олій – з 7,1% до 8,7%, електричних машин – з 5,0% до 5,2%, насіння і плодів олійних рослин – з 3,1% до 3,9%. Натомість зменшилась частка чорних металів з 23,9% до 21,2%, руд, шлаку і золи – з 6,4% до 5,8%, механічних машин – з 5,5% до 5,1% [1; 3]. Одним із факторів падіння експорту продукції ПЕК, металургії та машинобудування стало прискорення темпів падіння промислового виробництва в ряді регіонів України (2014 рік – 10,2%, 2015 рік – 10,1%). За галузями скорочення обсягів виробництва відбулося в експортно-орієнтованих добувній промисловості і розробленні кар'єрів (13,7% у 2014 році і 14,5% у 2015 році), переробній промисловості (9,3% у 2014 році та 13,1% у 2015 році), постачанні електроенергії, газу, пари і кондиційованого повітря (6,6% у 2014 році і 12% у 2015 році).

Одними з тенденцій зовнішньоекономічної політики регіонів України у 2015 році були диверсифікація ринків збуту українських товарів і послуг, адаптація до європейських ринків та створення умов для ліквідації монопольної залежності від російського ринку за окремими напрямками торгівлі. Однак очікуваного відновлення зростання українського експорту до країн ЄС не вдалось досягнути через падіння рівня промислового виробництва та неконкурентоспроможність більшості українських товарів на європейських ринках.

Український експорт протягом останніх років зменшувався через істотне падіння експорту до країн Азії, Африки, Америки та насамперед планомірний розрив торгових відносин із Російською Федерацією – із раніше найбільшим торговельним партне-

ром України, на частку якого ще у 2013 році припадало близько 24% загального експорту. Негативна динаміка пояснюється не тільки тим, що Україна перестала експортувати товари в Росію, але й різким падінням обсягів виробництва.

У розрізі регіонів України найбільш очевидно є негативна динаміка експорту товарів із Донецької та Луганської областей, а також Києва. Загальний темп зниження експорту у цих регіонах склав 61,7%, з яких на Луганську й Донецьку області припадає 46,1%.

Серед основних факторів падіння експорту головних товарних груп слід назвати не тільки падіння виробничого потенціалу українських підприємств, але й втрату звичних ринків збуту продукції, особливо російського ринку для Донбасу. Так, за результатами першого кварталу 2016 року падіння українського експорту до Росії склало 38,3% [1–5].

Падіння експорту, як і імпорту, позначається не тільки на економіці країни загалом, але й безпосередньо на товаровиробниках. У цій ситуації у прогнорі опинилися як експортери продукції, так і імпортери, тому що, за винятком експорту сировинних ресурсів (вугілля, руда тощо), будь-яка продукція, що експортується, містить імпортовану складову. У зв'язку з цим переваги, здавалося б, отримані експортерами за рахунок зниження вартості національної валюти, більшою мірою корелюються збільшенням витрат на закупівлю сировини для виробництва. Ще важчим є стан речей в імпортерів, які переважно скоротили постачання через стискування в рази ринку споживання. Зниження імпорту сталося внаслідок девальвації національної валюти і скорочення обсягів сировини, матеріалів і обладнання, придбаних для потреб вітчизняного виробництва.

Завдяки агропромислому комплексу в квітні 2016 року вперше за два роки падіння виріс вітчизняний експорт. Позитивним моментом стало те, що у квітні як фізичні, так і вартісні показники експорту, перевищили рівень квітня минулого року. Експорт товарів у вартісному вимірі зріс на 0,5% (або на 14,9 млн. доларів), а у фізичному – на 5,6%. Аграріям вдалося відкрити нові ринки збуту та розширити вже наявні, зокрема це стосується Китаю, Індії, Єгипту, Туреччини, Іспанії, які ввійшли в топ-5 за часткою товарообігу з Україною. При цьому вітчизняному АПК вдалося зберегти позитивне сальдо практично з усіма регіонами світу [3; 5].

Таким чином, у 2016 році найкращі перспективи продати свою продукцію в ЄС мали ті вітчизняні компанії, які вже мають досвід роботи на європейських ринках. Слід зазначити, що вимоги ЄС виявилися польськими далеко не для всіх виробників. Наприклад, вітчизняним експортерам свинини станом на початок червня вдалося заповнити лише 5% квоти, в межах якої ЄС дозволяє безмитне ввезення. Це пояснюється тим, що у нас не так багато вітчизняних виробників, які відповідали б заявленим критеріям відбору, зокрема не всі мають міжнародні сертифікати з безпеки та якості продукції. Тільки найбільш прогресивні підприємства розуміють, що саме якість продукції є одним з найважливіших індикаторів рівня застосування досягнень науково-технічного прогресу в економіці, ефективності функціонування всіх її складових. Тому на зовнішні ринки поки що виходить обмежена кількість суб'єктів, переважно великий бізнес, а малому й середньому в контексті українських реалій робити це складніше.

Одним з найважливіших факторів інтеграції України до світового господарства є створення механізму сталого розвитку експорту, що в сучасних

умовах залежить від можливостей вітчизняних підприємств виробляти і реалізовувати товари, які відповідають вимогам світового ринку за якістю, ціною та рівнем сервісу. Реалізація цього завдання вимагає проведення комплексних досліджень і визначає масштаби аналізу та розробок щодо удосконалення механізму державної підтримки українських підприємств і забезпечення їх конкурентоспроможності на світовому ринку. Для того щоб Україна стала рівноправним членом міжнародних економічних відносин, необхідно реалізовувати заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку.

Слід зазначити, що ефективність зовнішньоекономічної діяльності будь-якої держави безпосередньо залежить від відповідності національних систем стандартизації вимогам Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), всебічного міжурядового договору, що діє з 1947 року. Так, в 1993 році на Уругвайському раунді було прийнято рішення про перетворення ГАТТ на світову організацію торгівлі (СОТ), яка офіційно почала функціонувати з 1 січня 1995 року. Генеральна угода з тарифів і торгівлі ГАТТ стала основою СОТ, що регулює торгівлю товарами. СОТ визнає пріоритетність стандартів, які розробляються Міжнародною організацією зі стандартизації (ІСО), Міжнародною електротехнічною комісією (ІЕС) та Міжнародним союзом телекомунікацій (ІТУ) [6].

Таким чином, в сучасних умовах глобалізаційної економіки державні органи управління починають усвідомлювати, що різні національні стандарти на однакову продукцію часто містять суперечливі вимоги, що є серйозною перешкодою для розвитку міжнародної торгівлі. Тому одним з дієвих інструментів забезпечення споживачів високоякісною продукцією може стати єдина міжнародна стандартизація, що підвищить конкурентоспроможність продукції і збільшить зовнішньоторговельний оборот країни. Розвиток міжнародної торгівлі, обсяги та характеристика якої в Україні носять стійкий негативний характер, вимагає єдиного підходу до оцінки якості продукції, її характеристик, вимог до маркування, пакування, зберігання і транспортування. Саме конкурентна боротьба в умовах глобалізаційної економіки приводить до того, що з двох однакових товарів купують той, який дешевший, а за однакових цін – якісніший.

У підсумку можна стверджувати, що функція контролю якості товарів, робіт і послуг входить в перелік національних інтересів, які посідають першочергове місце в стратегії національної безпеки держави незалежно від рівня його економічного розвитку. Якщо товари не будуть сертифіковані, перевірені і досліджені на відповідність якості, то імпортери вітчизняних товарів і прямі споживачі не будуть повною мірою задоволені цією продукцією та інтерес до неї швидко згасне, що є негативною тенденцією для розвитку економіки країни, її взаємин із зарубіжними партнерами і розвитку вітчизняного промислового виробництва. Таким чином, основними завданнями науково-технічного співробітництва в галузі стандартизації повинні стати такі комплексні заходи [6; 7]:

- притягнення керівника підприємства до кримінальної відповідальності за неодноразове порушення задекларованих стандартів якості товару;
- підвищення розміру штрафних санкцій за порушення вимог до маркування, пакування, зберігання та транспортування продукції;

– моніторинг системи оперативного обміну інформацією між органами державного нагляду про виявлення неякісної продукції;

– гармонізація державної системи стандартизації України з міждержавними і регіональними системами, прогресивними науковими системами стандартів високорозвинених європейських країн;

– удосконалення нормативних документів України з питань стандартизації на основі застосування міжнародних, регіональних і національних стандартів інших країн;

– єдиний підхід до оцінки якості продукції, її характеристик, вимог до маркування, пакування, зберігання та транспортування;

– оптимізація нормативного забезпечення співробітництва з іншими країнами та участь у міжнародному поділі праці;

– забезпечення захисту інтересів країни під час розробки стандартів;

– удосконалення на законодавчому рівні порядку проведення перевірок якості продукції;

– цілеспрямоване системне залучення всіх виробників до запровадження міжнародних стандартів якості.

Головними напрямками розвитку стандартизації і сертифікації товарів для підприємств сьогодні є вдосконалення процедур розробки стандартів, упорядкування їх складу та гармонізація вимог зі світовими. Для підвищення якості і безпеки продукції необхідно орієнтуватися на директиви, норми і стандарти ЄС з одночасним використанням кращих вітчизняних напрацювань. Саме реалізація концепції вдосконалення державного контролю якості товарів у контексті підвищення експортного потенціалу країни дасть змогу створити й поступово зміцнити механізми координації робіт з розробки та виконання програм забезпечення і підвищення безпеки, якості та конкурентоспроможності вітчизняної продукції, створення умов і механізмів збільшення обсягів виробництва на підприємствах України високоякісної і конкурентоспроможної продукції, скорочення обсягів імпорту товарів, аналоги яких виробляються в Україні. Також використання обов'язкової міжнародної сертифікації продукції як інструмента конкурентної політики держави сприятиме формуванню прагматичної зовнішньоекономічної політики держави.

На державному рівні необхідно затвердити стратегію національної споживчої політики. Це повинен бути документ, який би повною мірою визначав основні напрями роботи щодо поліпшення захисту прав споживачів та всебічного контролю за якістю товарів і послуг. Також доцільно створити під патронатом глави уряду активну професійну групу фахівців, яка б займалася розробкою та впровадженням єдиної споживчої політики і координувала дії відповідних міністерств та відомств в цьому напрямі. Державним контролюючим органам необхідно підвищити соціальну відповідальність виробників перед населенням, а також прийняти закон, який би чітко визначав, хто і в яких випадках несе відповідальність за неякісну або небезпечну продукцію. Зазначені заходи не тільки вирішать головні проблемні питання щодо підвищення якості продукції, але й усунуть для вітчизняних товарів бар'єри на європейських ринках.

Висновки. Функціонування української економіки в умовах поглиблення дисбалансу основних макроекономічних показників поступово призводить до погіршення якійсної структури експорту, відбувається зсув від важкої промисловості до продоволь-

чих товарів та сировини. Така негативна тенденція потребує негайного вирішення шляхом своєчасного використання можливостей ринку, а також згуртованої роботи держави і бізнес-асоціацій над коригуванням законодавства та розробкою моделі експорту, що здатна активізувати міжнародні економічні відносини та підвищити ефективність експортної діяльності вітчизняних підприємств. Саме вдосконалення системи державного контролю якості товарів може стати одним з визначальних чинників інтенсифікації розвитку економіки в умовах глобалізаційних перетворень. Поліпшення якості сировини, матеріалів, обладнання сприяє ефективнішому забезпеченню потреб за рахунок економії ресурсів. Висока якість експортованої продукції буде сприяти зовнішньополітичним і торгово-економічним успіхам, що позитивно вплине на зростання господарської і науково-технічної потужності держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавловська Н. Вплив активності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на економічну безпеку макрорівня / Н. Гавловська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 4, Т. 1. – С. 145–148.
2. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / Л. Черчик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 2. – С. 21–26.
3. Шапоренко О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств як одна із ключових складових їх виробничо-господарської діяльності / О. Шапоренко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/20.pdf>.
4. Строченко Н. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності як фактор економічної стабільності підприємства / Н. Строченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – Вип. 11 (54). – С. 125–128.
5. Павлюк Т. Аналіз проблем управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств машинобудівної галузі України / Т. Павлюк // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 11. – С. 142–145.
6. Продиус О. Совершенствование государственного контроля качества товаров в контексте повышения экспортного потенциала страны / О. Продиус, Н. Наливайко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5 (10). – С. 83–88.
7. Гром'як О. Проблеми активізування зовнішньоекономічної діяльності / О. Гром'як // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – № 682. – С. 157–162.

УДК 658.011: 330./31.7

Сергєєва О.Р.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуті ризики підприємств України. Підтверджена необхідність розробки показників оцінки ризиків та їх впливу на діяльність підприємств. Проаналізовані основні інструменти ризик-прогнозування.

Ключові слова: ризик, підприємство, стратегія, управління, розрахунок.

Сергєєва Е.Р. РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассмотрены риски предприятий Украины. Подтверждена необходимость разработки показателей оценки рисков и их влияния на деятельность предприятий. Проанализированы основные инструменты риск-прогнозирования.

Ключевые слова: риск, предприятие, стратегия, управление, расчет.

Sergeeva O.R. THE RISKS OF ENTERPRISE AS OBJECT OF MANAGEMENT

The article considers the risks of the enterprises of Ukraine. It is confirmed the need to develop indicators of risk assessment and their influence on activity of enterprises. The basic tools of risk forecasting are analyzed.

Keywords: risk, enterprise, strategy, management, calculation.

Постановка проблеми. Корпоративний ландшафт ризиків істотно змістився в останні роки. Швидко зростаюча глобалізація створює загальну проблему: як інтегрувати ризики підприємств в модель прийняття управлінських рішень. Розробка й впровадження підходящої моделі для прийняття рішень і вимір ризиків підприємств мають критично важливе значення для поліпшення організаційної діяльності, оцінки, підготовки й зниження ризиків в управлінні альтернативами. Для ефективного управління й поліпшення процесу розподілу ресурсів ризики повинні бути вимірювані й комплексно оцінені в планових розрахунках підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління ризиками та їх вплив на діяльність підприємств досліджували такі науковці, як І.Ю. Заїка, О.В. Івченко, Н.В. Сущенко, О.А. Лаговська, С.В. Кучер, Н.І. Демчук, М.В. Якименко, О.М. Віленчук [1–4].

Багато авторів погодилися з тим, що дослідження ризиків необхідно на трьох рівнях: макрорівень (країна), ринковий рівень і рівень підприємства. Отже, для того щоб вивчити ризики підприємств, процес управління ризиком розглядається на цих трьох рівнях. Проте існує необхідність дослідження інструментів, прийомів, і специфіки, необхідних керівни-

кам для більш ефективної інтеграції різних видів ризиків в процеси прийняття рішень.

Мета статті полягає у вивченні факторів ризику для підприємств. Процес ризику дає змогу вивчити фактори ризику з рівня країни до рівня підприємства і консолідувати їх в рамках на розгляд всіх учасників прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризики підприємств включають фактори ризику, такі як обсяг та структура виробництва, вибір партнера, відносини і лідерство, а також ризики, пов'язані з фінансами, сировиною, трудовими навичками персоналу, розташуванням підприємства тощо.

Підприємства стикаються зі складними внутрішніми та зовнішніми ризиками. Вони здійснюють різний вплив на підприємство залежно від галузі, географічного розташування й типу операцій. Далі розгляд ризиків істотно відрізняється, якщо підприємство розглядає відкриття нового філіалу або вирішення проблеми наявних операцій. Раніше внутрішні ризики були більш вузької спрямованості внутрішнього фінансового контролю і шахрайства. Тепер визначення, вимірювання і пошук профілактики або пом'якшення стратегій для вирішення внутрішніх і зовнішніх ризиків набувають вирішального значення для функціонування підприємств різних галузей. Всі підприємства намагаються приймати бізнес-рішення, які об'єднують фінансову інформацію з урахуванням внутрішніх та зовнішніх ризиків, що можуть серйозно вплинути на їхні проекти. Інтеграція внутрішніх і зовнішніх ризиків у фінансові рішення, однак, залишається проблемою.

Теоретична модель (показана на рис. 1) розробляється в нашій статті, в якій були визначені внутрішні і зовнішні фактори ризику.

Дані про фактори ризику, одержані після аналізу літературних джерел, можуть бути перевірені ситуацією на ринку, крім того, можуть бути внесені зміни, якщо з'являються різні результати.

Розрахунки впливу ризиків на підприємства можуть бути застосовані у день оперативних рішень і планування капіталовкладень, зокрема вибір місця розташування підприємства. Надійні рішення в обох випадках не ґрунтуються на ідентифікації ризиків, їх оцінці та пом'якшенні їх наслідків і запобігання. Загальновідомо, наприклад, що в будь-який час проблеми правильної оцінки внутрішніх і зовнішніх ризиків часто можуть призвести до великого як позитивного, так і негативного впливу на прибуток підприємства. Ці ризики впливають на всі типи підприємств, включаючи комерційні, некомерційні, міжнародні, вітчизняні, великі і малі підприємства.

Загалом ризик можна охарактеризувати як будь-яку подію або дію, яка негативно позначиться на спроможності підприємства досягати своїх цілей і успішно здійснювати свої стратегії. Ризик відноситься до ймовірності небезпеки мати негативні наслідки. Наприклад, соціальний ризик (хвороба, шкода довкіллю, порушення прав людей) пов'язаний з потенційним впливом та проблемами зацікавлених сторін через негативне сприйняття бізнес-практик – все це може поставити під загрозу прибутковість та ліквідність підприємства.

Наприклад, політичний ризик взагалі розуміється як виконання політичної влади, що загрожує діяльності підприємств. Відмінність, однак, між різними видами ризиків часто розмита, і ризики підприємств різних галузей в різних місцях можуть бути виражені по-різному або відноситися до різних видів ризику. Сприйняття зв'язків між підпри-

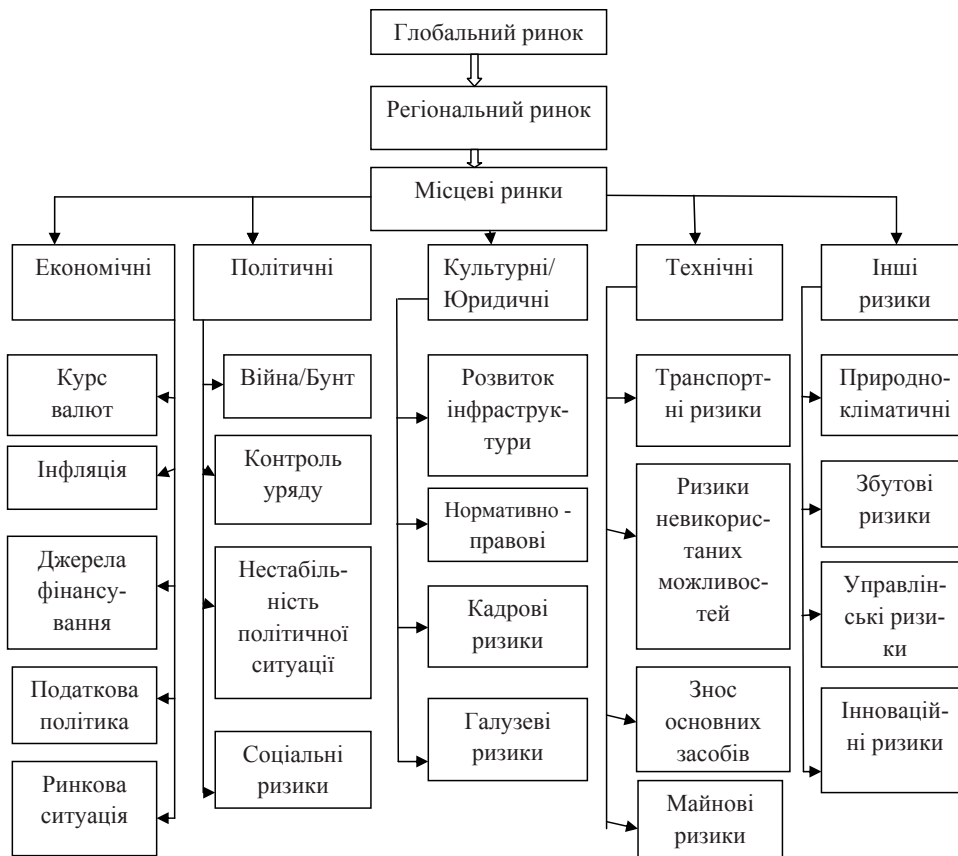


Рис. 1. Теоретична модель факторів ризику підприємств

емством і певним видом ризиків може викликати величезні витрати для підприємств, незалежно від прямого впливу ризику на підприємство. Є підприємства, які, реагуючи на реальну або уявну загрозу, можуть виконувати дії, що ведуть до збитків від продажу або посилення регулювання, що негативно впливають на підприємство, наприклад збільшення своїх витрат або нанесення шкоди досягненню бізнес-цілей, або здатність підприємства до здійснення своєї стратегії.

Таким чином, управління внутрішніми і зовнішніми ризиками має вирішальне значення, незалежно від того, є вони реальними або сприймаються такими підприємством. Суспільне сприйняття підприємства заарекмендувало себе важливою складовою ризику.

Підприємства повинні чітко усвідомлювати важливість інтегрування широкого набору ризиків в прийняття управлінських рішень і розвиток експертизи в оцінці впливу внутрішніх і зовнішніх ризиків на фінансову продуктивність підприємства. Це чітке визнання вимагає від менеджерів включити вимірювання внутрішніх і зовнішніх ризиків підприємства в розрахунки рентабельності. Нині підприємства, які вважають ці питання важливими при прийнятті інвестиційних рішень, не включають їх в планові розрахунки рентабельності. Це ефективно дає нуль оцінки ризиків, які можуть негативно вплинути на прибутки підприємств, фінансову стійкість та ліквідність.

Деякі підприємства більше схильні до певних видів ризиків через їх розташування, послуги, вироблену продукцію, характеристики клієнта, характер їх зайнятості, галузеві особливості тощо. Підприємства в надії правильного управління ризиками вимагають більш глибокого аналізу, оцінки, підготовки, пом'якшення наслідків і реагування, планування. Це управління ризиками спрямоване на керівників, фінансових директорів та інших топ-менеджерів, яким необхідна модель для визначення і вимірювання внутрішніх і зовнішніх ризиків, в тому числі вимірювання цих ризиків в розрахунках рентабельності, щоб створити більш надійну систему ризик-менеджменту.

Таке моделювання – одна невелика частина управління ризиками, яку раніше ігнорували. Вимірювання широкого набору ризиків необхідно для задоволення нових нормативних вимог та вдосконалення управлінської продуктивності і довіри зацікавлених сторін. Запропонована модель оцінки ризиків включає схему, яка класифікує ризики в чотири основні категорії: стратегічні, оперативні, ризики звітності та ризики відповідності.

Стратегічні ризики відносяться до організації вибору стратегій для досягнення своїх цілей. Операційні ризики відносяться до оцінки загроз управління малоефективними або неефективними бізнес-процесами придбання, фінансування, збуту і маркетингу товарів і послуг; загрози втрати підприємством активів, включаючи свою репутацію. До ризиків звітності відносяться надійність, точність і своєчасність інформаційних систем, достовірність чи повнота інформації для прийняття внутрішніх або зовнішніх рішень. Ризики відповідності рішення проблеми та недостатнього зв'язку законів та нормативних актів, внутрішні кодекси поведінки, інформація про неспроможність управлінського персоналу, співробітників або партнерів виконувати діючі закони, правила, контракти і очікуваної поведінки.

Розглянемо інструменти ризик-прогнозування на підприємствах. Крім того, ризик-менеджери також повинні мати прямий доступ до вищого керівництва,

щоб дати пораду або попередження. Це приводить до певних ключових напрямів розробки інструментів ризик-прогнозування.

1) Побудувати сильну культуру управління ризиками. До фінансової кризи це було звичайним явищем для бізнесу. На сучасному етапі підприємства переглядають функції управління ризиками, виконуючи роль відповідності, а також надання періодичного оновлення деяких ключових характеристик ризику їх діяльності. Загалом зміни в управлінні ризиками підприємств потрібні, тому управління ризиками вважається невід'ємною частиною прийняття рішень по всьому підприємстві. Кроки, які можуть знадобитися, включають такі:

- ризик-менеджери повинні активно залучатися до прийняття стратегічних рішень і до постійного діалогу стосовно підприємницької діяльності;

- керівники повинні взяти на себе відповідальність за ризик;

- управління ризиками та прогнозування також повинні бути використовувані в прийнятті стратегічних рішень. Занадто часто це розглядається як просто нормативна функція уповноважених груп. Управління ризиком повинно грати життєво важливу роль під час визначення бізнес-стратегії.

2) Використовувати цілий комплекс інструментів прогнозування та управління ризиками і знати обмеження кожного. Занадто покладатись на будь-який інструмент прогнозування ризиків небезпечно, оскільки всі вони мають свої обмеження. Значення ризику та сценарний аналіз усіх важливих елементів ризику завжди повинні бути використані в поєднанні:

- необхідно оцінювати переваги і недоліки значення ризику; цей показник описує групу моделей, які вимірюють параметри ризику при нормальних ринкових умовах;

- слід оцінювати припущення та їх аналіз; фундаментальна проблема з набором інструментів прогнозування ризиків – неявний або явний аналіз історичних даних;

- не варто забувати про прості заходи; на тлі всіх складних засобів вимірювання ризиків, які набирають популярності, прості класичні заходи рідко використовуються. Виникає питання про те, скільки підприємств використовують прості інструменти вимірювання ризику, такі як моніторинг ринкової ситуації, введення відповідних лімітів, пошук способів кращого управління ризиками ринкових умов.

3) Ліквідність та ризик фінансування. Впровадження ризик-орієнтованих фінансових прогнозів, які пов'язують капітал та ліквідність. Зміни в макроекономічних умовах є потужним способом розвинути розуміння фінансування ризику. Теоретичне визнання того, що ринкові, кредитні, операційні, ризик-ліквідності повинні вимірюватися і регулюватися інтегровано. Проблема ризику фінансування повинна вирішуватися негайно. Ось деякі способи зробити це: забезпечити різноманітні джерела фінансування та грошові резерви, поточний аналіз фінансування та ліквідності.

4) Розробка загальної організаційної парадигми управління ризиками. Те, що починається як одна з форм ризику, можна швидко перетворити на іншу. Без здібностей виміряти різні види ризиків й управляти ними послідовно на комплексній основі неможливо. Необхідно розробити загальну організаційну парадигму управління ризиками в поєднанні з підвищенням різних категорій управління ризиками на індивідуальній основі.

5) Вдосконалення стрес-тестування та аналізу сценаріїв. Стрес-тестування повинне дати підприємствам уявлення про їх ризики в екстремальних обставинах. Очевидно, що для багатьох підприємств стрес-тестування, що призвели до нинішньої кризи, було недостатніми. В підприємствах, щоб вони дійсно отримували вигоду з удосконалення методів і процесів, управління ризиками має стати пріоритетом для всіх керівників і ключових компонентів прийняття стратегічних рішень.

Моделі оцінки ризиків є основою для наступних досліджень внутрішніх і зовнішніх ризиків, які випадають переважно в стратегічній і операційній сегменти. Слід надати необхідні інструменти та техніки для того, щоб керівники підприємств могли більш ефективно інтегрувати внутрішні та зовнішні ризики у прийняття рішень. Хоча під час визначення та класифікації ризиків важливі перші кроки, необхідно, щоб їх вплив на підприємство можливо було виміряти. Особливе значення для розуміння, вимірювання та управління внутрішніми та зовнішніми ризиками має можливість кількісної оцінки їх потенційних наслідків. Така оцінка дасть змогу поліпшити розподіл ресурсів та джерел фінансування.

Висновки. Багато компонентів ризику повинні бути включені в комплексну оцінку ризиків. Хоча вимірювання деяких з них можливе тільки через оцінку, а не точний розрахунок, всі ризики можуть бути кількісно виміряні до деякого ступеня. Якщо вони не включені у фінансові розрахунки, підприємства часто будуть неадекватно інтегрувати ці ризики в управлінські рішення. Якщо особи, які прийма-

ють рішення, не розуміють належним чином деякі ризики, з якими стикається бізнес, то діяльність підприємства не може включати в себе попереджувальні заходи в процесі планування та виконання проекту, а можливості для зростання і отримання прибутку можуть бути втрачені. Отже, для ефективного управління ризиками необхідно осмислювати фактори зовнішнього середовища, які можуть вплинути на ризик; виявляти ризики; оцінювати і вимірювати їх можливі наслідки; виявляти і аналізувати можливі рішення; приймати найбільш прийнятний ризик управління діями; інформувати про результати; здійснювати моніторинг нових ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гармонізування науково-технічної термінології ризик-менеджменту у сфері інтегрованих систем управління / [І.Ю. Заїка, О.В. Івченко, Н.В. Суценок] // Сучасні технології у промисловому виробництві : матеріали та програма IV Всеукраїнської міжвузівської науково-технічної конференції (м. Суми, 19–22 квітня 2016 р.): у 2 ч. / редкол.: О.Г. Гусак, В.Г. Євтухов. – Суми, 2016. – Ч. 1. – С. 59–60.
2. Кузьмак О.М. Ризик-менеджмент у банківській діяльності: теорія та практика : [монографія] / О.М. Кузьмак. – Тернопіль : Терно-граф, 2014. – 307 с.
3. Ризик-орієнтований підхід до процесу бюджетування фінансових результатів / [О.А. Лаговська, С.В. Кучер, М.В. Якименко] // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Том 23, № 2. – С. 79–87.
4. Ризикогенність та страхування в аграрній сфері (теорія, практика) : [колект. моногр.] / [О.М. Віленчук та ін.] ; за заг. ред. Є.І. Ходаківського ; Спілка економістів України. – Житомир : Полісся, 2013. – 320 с.

УДК 334.731

Сітковська А.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економіки сільського господарства
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано теоретичні основи формування конкурентних переваг аграрних підприємств та визначено механізм їх практичної реалізації. Виокремлено фактори, які впливають на конкурентоспроможність аграрних підприємств. Визначено, що формування конкурентних переваг підприємства пов'язане з підвищенням швидкості реагування на зміни споживчого попиту, пристосування господарської діяльності до обраної стратегії. Обґрунтовані основні напрями досягнення конкурентних переваг і утримання ринкової «ніші» підприємством.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, аграрні підприємства, інвестиції, ефективність.

Ситковская А.А. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснованы теоретические основы формирования конкурентных преимуществ аграрных предприятий и определен механизм их практической реализации. Выделены факторы, влияющие на конкурентоспособность аграрных предприятий. Определено, что формирование конкурентных преимуществ предприятия связано с повышением скорости реагирования на изменение потребительского спроса, приспособления хозяйственной деятельности выбранной стратегии. Обоснованы основные направления достижения конкурентных преимуществ и удержания рыночной «ниши» предприятием.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, аграрные предприятия, инвестиции, эффективность.

Sitkov'ska A.O. FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article the theoretical basis for the formation of competitive advantages of agricultural enterprises and defined mechanism for their implementation. Thesis there is determined the factors affecting the competitiveness of agricultural enterprises. Determined that the formation of the competitive advantage associated with increased responsiveness to changing consumer demand, adapt economic activities to the chosen strategy. The basic directions of achieving competitive advantage and retain market "niche" now.

Keywords: competition, competitive advantages, competitiveness, farms, investments, efficiency.

Постановка проблеми. Нині більшість аграрних виробників характеризується низьким рівнем розвитку виробництва та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Це обумовлено низьким техніко-технологічним рівнем, недостатнім розміром інвестиційних вкладень, недосконалістю фінансово-кредитної системи. Основним чинником забезпечення конкурентоспроможності підприємств є інновації, які спрямовуються на підвищення ефективності підприємства та ґрунтуються на наукових підходах, принципах і методах їх управління та впровадження.

Ринкова конкуренція змушує формувати і підтримувати конкурентні переваги аграрного товаровиробника для забезпечення конкурентоспроможності у ринковій «ніші», яку це підприємство займає. Наявність стійких конкурентних переваг підприємства є результатом системного підходу до управління підприємством, елементами механізму якого є організаційно-структурне забезпечення, оптимізація економічних відносин на усіх стадіях суспільного виробництва. Досягнення конкурентних переваг впливає на конкурентоспроможність окремого підприємства. Тому важливим аналітичним завданням є визначення ключових факторів успіху з урахуванням поточних і перспективних умов розвитку галузі та економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти конкурентоспроможності як елемента управління діяльністю підприємства висвітлюються в роботах І. Ансоффа, Дж. Блайта, Д. Джоббера, П. Дойля, Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона та інших науковців. Питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств за умов мінливості конкурентних переваг досліджуються у пра-

цях Л.І. Абалкіна, О.І. Амоші, В.Г. Андрійчука, Л.В. Балабанової, І.І. Вініченка, П.І. Гайдуцького, І.Б. Гуркова, Я.А. Жаліло, А.О. Задой, П.Т. Саблука, Р.А. Фатхутдинова, О.М. Шпичака та інших вітчизняних і зарубіжних вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий дослідження питань конкурентоспроможності і конкурентних переваг, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу. Зокрема, недостатньо уваги приділяється дослідженню питання формування конкурентних переваг в аграрних підприємствах.

Відсутність системного підходу в дослідженні конкурентних переваг, забезпечення конкурентоспроможності аграрних товаровиробників викликає об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних і практичних напрацювань у цьому напрямі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних основ формування конкурентних переваг аграрних підприємств для забезпечення їх конкурентоспроможного функціонування як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринку конкуренція є дієвим механізмом регулювання економіки, сприяє виживанню найбільш стійких у фінансовому відношенні підприємств. Конкуренція – це також і економічна боротьба підприємств, що випускають аналогічну продукцію на ринок [1].

Виробнича діяльність аграрного підприємства в сучасних умовах залежить від того, наскільки успішно вирішуються проблеми, пов'язані з конкурентоспроможністю продукції, що випускається. Тільки вирішивши цю проблему, підприємство може ефективно функціонувати і розвиватися в ринковому середовищі [9].

Ситуація, яка склалася в аграрному секторі економіки щодо рівня виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, свідчить про те, що потенційні потреби населення країни не забезпечуються в продуктах харчування як в кількісних, так і в якісних характеристиках. Це пов'язано з коливаннями економічної ситуації в сільському господарстві та в інших галузях національної економіки. Підтвердженням цього є рівень споживання основних продуктів харчування населенням країни, який не відповідає раціональним нормативам по деяким з них (таблиця 1).

На низький рівень споживання деяких продуктів харчування населенням впливають різноманітні фактори, основними з яких є розмір доходів домогосподарств, ціни на продукцію (м'ясо, молоко, плоди), обсяг її виробництва національними аграрними товаровиробниками. Зниження виробництва деяких видів продукції рослинництва і тваринництва зумовлене низкою чинників, головними з яких є високі витрати на її виробництво і, як наслідок, зниження конкурентних переваг на ринку. Конкурентні переваги підприємства полягають у випередженні конкурентів за рахунок реалізації ринкових факторів успіху або ключових компетенцій, а виробництво високовитратних товарів буде знижувати конкурентоспроможність виробників [7].

Дослідження різних підходів щодо формування конкурентних переваг можна представити такими позиціями. Так, представники ресурсного підходу зазначають, що стійка конкурентна перевага може бути завойована підприємством лише завдяки ресурсам. Підприємства відрізняються одне від одного ресурсним оснащенням, що пояснює різницю у рівні їх ефективності і прибутковості. Вони основну увагу приділяють ресурсам, які повинні бути основою довгострокових переваг підприємства перед конкурентами і саме завдяки яким воно позиціонує себе на ринку [2]. Представники ринкової позиції вважають, що підприємство має стійкі конкурентні переваги у тому випадку, коли забезпечує споживчі вимоги, є унікальним, його переваги не можуть бути повторені конкурентами, є прибутковим.

Ефективне функціонування аграрних підприємств в умовах конкурентної боротьби залежить від системи взаємозв'язків зовнішнього і внутрішнього характеру, а також великої різноманітності чинників: загальних (інноваційні, інвестиційні, фінансові, соціально-економічні), специфічних (законодавчо-правові, транспортні) внутрішніх (нормативні, науково-технічні, виробничо-технологічні) тощо.

Одними з найвпливовіших чинників на конкурентоспроможність аграрних підприємств є інвестиційні, інноваційні та фінансові. Це пов'язано з тим, що

виробництво і реалізація високоякісної сільськогосподарської продукції з оптимальними витратами можливі за умов використання нових досягнень в науці і технології. Отже, якщо підприємство систематично оновлює свій економічний потенціал, то воно здатне підвищити свою конкурентну позицію на ринку [5].

Аграрне підприємство займає і утримує свою ринкову «нішу» за рахунок конкурентоспроможності продукції, яку воно виробляє, і можливостей вести конкурентну боротьбу. Конкурентна перевага сільськогосподарської продукції може бути заснована на відмінностях і особливих властивостях продукції, на нижчій собівартості виробництва, порівняно з конкурентами, і забезпечується за рахунок:

- впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської сировини у рослинництві та тваринництві;
- покращення породного складу тварин та використання нових сортів рослин, більш продуктивних і стійких до хвороб та несприятливих до природно-кліматичних умов;
- застосування нових технічних засобів і технологій обробки ґрунту;
- впровадження агроінновацій, які дають можливість підвищити врожайність (продуктивність), мінімізувати втрати та забезпечити безпеку навколишнього середовища.

Конкурентоспроможність продукції визначає багато в чому і конкурентоспроможність самого підприємства, його фінансово-економічний стан і репутацію [8].

Однак на відміну від конкурентоспроможності продукції, яка може змінюватися в короткостроковому періоді, стійка конкурентоспроможність підприємства досягається протягом тривалого періоду.

Враховуючи це, слід зазначити той факт, що підприємство через специфіку аграрного ринку функціонує в умовах досконалої конкуренції. Це означає, що на такому ринку діє велика кількість підприємств, які виробляють, розподіляють і продають однорідну (стандартизовану) продукцію, яка не відрізняється за своїми хімічними, біологічними і фізичними параметрами, органолептичними ознаками. Ринок чистої конкуренції дає можливість новим виробникам таких товарів відносно легко увійти в цю сферу ринку.

На конкурентному ринку окремі підприємства не можуть здійснювати належний контроль над ціною продукції. Це суттєва особливість сільськогосподарських товарних ринків. Пояснюється цей факт тим, що через численність аграрних підприємств окремі підприємства реалізують дуже незначну частину продукту від загального його обсягу на даному товарному ринку. Підприємство змушене продавати товар за середньою ціною, яка склалася на даний момент загалом по ринку [4].

Таблиця 1

Споживання основних продуктів харчування на одну особу за рік, кг

Продукти	2000 рік	2011 рік	2013 рік	2015 рік	Раціональні норми
М'ясо та м'ясопродукти	32,8	51,2	56,1	50,9	80
Молоко та молочні продукти	199,1	204,9	220,9	209,9	380
Яйця, шт.	166	310	309	280	290
Хлібні продукти	124,9	110,4	108,4	103,2	101
Картопля	135,4	139,3	135,4	137,5	124
Овочі та баштанні продовольчі культури	101,7	162,8	163,3	160,8	161
Плоди, ягоди та виноград	29,3	52,6	56,3	50,9	90
Риба та рибні продукти	8,4	13,4	14,6	8,6	20
Цукор	36,8	38,5	37,1	35,7	38
Олія	9,4	13,7	13,3	12,3	13

Джерело: Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2015 рік [6]

Ринкова конкуренція базується на повній самостійності підприємств, які мають необхідні кошти для виробництва якісної продукції, що забезпечує попит на неї. Крім цього, конкуренція створює передумови до підвищення зацікавленості підприємств у випуску такого товару, який забезпечував би одержання прибутку, достатнього для відтворення виробничого процесу. Водночас конкуренція вимагає функціонування стабільної кредитно-фінансової системи, здатної забезпечувати діяльність великого числа виробників матеріальних благ.

Основними умовами досягнення конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва є використання прогресивних технологій, сучасних методів менеджменту, своєчасного оновлення фондів, забезпечення гнучкості виробництва, пропорційності, безперервності і ритмічності процесів. Виробництво продукції на рівні світових стандартів потребує нових технологій, організації виробництва та високопродуктивного обладнання. Досягти цього можливо за рахунок інвестицій, здатних не лише забезпечити високу якість українських товарів, але й створити нові робочі місця.

Простежуючи ситуацію з інвестиційною привабливістю сільського господарства, спостерігаємо, що обсяг капітальних вкладень зріс з 11 311 млн. грн. в 2011 році до 29 310 млн. грн. в 2015 році, тобто їх питома вага у загальному обсязі капітальних вкладень в економіку країни склала 6,0 і 10,7% відповідно. Розмір прямих іноземних інвестицій в сільське господарство в 2015 році склав 617 млн. доларів США (1,3% до загального обсягу). Стан інвестування в сільське господарство свідчить про те, що галузь залишається малопривабливою і ризикованою. Покращити це можливо за рахунок проведення державою низки заходів, спрямованих на удосконалення законодавства з регулювання земельних відносин, податкової політики, державної підтримки галузі тощо.

Враховуючи численні фактори впливу на господарську діяльність, підприємство в аграрній сфері повинно чітко визначити стратегію своєї конкурентної поведінки на відповідному товарному ринку. Для цього підприємство повинно знайти свою конкурентну перевагу, що створить для нього певні привілеї порівняно з підприємствами-конкурентами.

Конкурентна перевага підприємства може бути зовнішньою, якщо вона заснована на особливих, відмінних якостях товару. Особливі властивості товару дають змогу підприємству впливати на ринок, продавши цей товар за вищою ціною. За рахунок якісних параметрів товару ціна буде вище, ніж у конкурента, який не забезпечив отримання товару, відповідного розпізнавальній якості. Однак стратегія, обумовлена зовнішніми конкурентними перевагами, носить для аграрного підприємства обмежений характер і великого впливу на формування ціни не створює через об'єктивні передумови.

Для сільськогосподарського підприємства стратегія, заснована на внутрішній конкурентній перевазі, є найбільш привабливою, бо вона заснована на домінуванні на ринку за рахунок виробничих витрат. При такій стратегії перевага підприємства буде простежуватися в нижчій собівартості продукції, ніж у конкурента. Внутрішня конкурентна перевага сприяє досягненню більш високої ефективності виробництва, що забезпечує підприємству рентабельність і стійкість при зниженні цін реалізації товару, що коригуються ринком [9].

Максимізація прибутку при оптимізації обсягів виробництва продукції і витрат – це той критерій конкурентоспроможності аграрного підприємства, який функціонує в умовах досконалої конкуренції, коли ціна за товар залишається незмінною і залежить тільки від кон'юнктури ринку. У довгостроковій перспективі інтерес аграрного підприємства повинен зосередитися на стійкості його функціонування.

Сьогодні формування конкурентних переваг підприємства пов'язане з підвищенням швидкості реагування на зміни споживчого попиту, прискорення процесів розробки та постановки на виробництво нових високоякісних товарів, скорочення термінів постачання продукції тощо. У зв'язку зі стрімким підвищенням рівня конкуренції на внутрішньому і зовнішніх ринках, зростанням вимогливості споживачів у найближчі десятиліття успіх матиме лише те підприємство, яке володітиме конкурентними перевагами в усіх сферах.

Висновки. В сучасних умовах конкурентної боротьби підвищення конкурентоспроможності та економічної стійкості аграрного підприємства на ринку за рахунок запропонованих напрямів є актуальною проблемою як в короткостроковому періоді, так і в перспективі.

Досягнути конкурентних переваг і утримувати відповідну ринкову «нішу» підприємствам аграрної сфери можливо за умови активізації в таких напрямках:

- контролювати і підвищувати якість продукції, що б надавало можливість впливати на середньоринкову ціну;
- забезпечувати обсяг виробництва продукції, достатній для зайняття відповідної ринкової «ніші»;
- систематично знижувати витрати виробництва, що дає можливість в разі падіння середньогалузевих цін домогтися цінової конкурентоспроможності продукції;
- проводити аналіз факторів досягнення конкурентоспроможності на конкретних стадіях економічного розвитку підприємства, виходячи з аналізу слабких і сильних сторін підприємства;
- фокусувати господарську діяльність на досягнення стратегічних цілей аграрного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азов Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азов, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ»», 2000. – 256 с.
2. Бурр В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества / В. Бурр // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 107–113.
3. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53.
4. Economic and mathematical evaluation of Ukrainian agrarian market by branches / [N. Vasylieva, I. Vinichenko, L. Katan] / Economic Annals-XXI. – 2015. – № 9–10, 41–4.
5. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
6. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2015 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2016. – 567 с.
7. Стельмашук Н.А. Діагностика конкурентних переваг аграрних підприємств / Н.А. Стельмашук // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 125–132.
8. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: [учебное пособие] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
9. Шевцов В.В. Экспресс-диагностика качества экономического функционирования предприятий аграрного сектора на основе компьютерного мониторинга индикаторов финансовой устойчивости / В.В. Шевцов. – М.: Высшая школа управления, 2002. – 69 с.



УДК 339.1:658.8

Скригун Н.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій***Семененко К.Ю.***аспірант кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій***Білодідова Н.М.***студентка
Національного університету харчових технологій*

КОЛЬОРОВА ГАМА В ОФОРМЛЕННІ УПАКОВКИ ПИВНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЙ ЗІ СПОЖИВАЧЕМ

У статті доведено важливість створення та використання оптимальної кольорової гами під час оформлення пляшок із продукцією на ринку пива. З'ясовано, які кольори найчастіше використовують лідери ринку під час оформлення продукції для різних цінних сегментів, та проаналізовано їх вплив на процеси донесення необхідної інформації до споживачів та прийняття рішення про покупку. Обґрунтовано вибір білого, червоного, синього, оранжевого та чорного кольорів як найбільш оптимальних для етикетки.

Ключові слова: колір, асоціація, етикетка, вплив на споживачів, мотивація до купівлі.

Скригун Н.П., Семененко К.Ю., Білодідова Н.М. ЦВЕТОВАЯ ГАММА В ОФОРМЛЕНИИ УПАКОВКИ ПИВНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ СПОСОБ КОММУНИКАЦИИ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ

В статье доказана важность создания и использования оптимальной цветовой гаммы при оформлении бутылок с продукцией на рынке пива. Выяснено, какие цвета чаще всего используют лидеры рынка при оформлении продукции для различных ценовых сегментов, и проанализировано их влияние на процессы донесения необходимой информации до потребителей и принятия решения о покупке. Обосновывается выбор белого, красного, синего, оранжевого и черного как наиболее оптимальных цветов для этикетки.

Ключевые слова: цвет, ассоциация, этикетка, воздействие на потребителей, мотивация к покупке.

Skrigun N.P., Semenenko K.Yu., Bilodidova N.M. COLOURS IN DESIGN OF PACKAGING BEER PRODUCTS AS A KEY WAY COMMUNICATION WITH CONSUMERS

The article devoted to importance of creation and use of optimum color scale in case of registration of bottles with products in the market of a beer industry. It is found most often used color market leaders in the design of products for different price segments and analyzes their impact on the process of delivering relevant information to consumers and making purchasing decisions. The article proves choice white, red, blue, orange and black as the most appropriate for optimal color labels.

Keywords: color, association, impact on consumers, label, motivation to purchase.

Постановка проблеми. Крім візуального складника, вдале кольорове поєднання може донести до споживача чимало інформації і виконати низку важливих функцій: сприяти формуванню бачення суті того чи іншого бренду; закріплювати у свідомості місію та головну мету діяльності підприємства; формувати набір ідентифікаційних характеристик (рівень консервативності і новаторства, належність до низького чи високого цінового сегменту тощо).

У зв'язку зі складною економічною ситуацією на вітчизняному ринку пива відбувається жорстка конкурентна боротьба за прихильність споживачів, проходить перерозподіл ринку, кожен виробник намагається втримати та посилити позиції в сегменті, з яким працює: збільшити або хоча б не втратити в обсягах реалізації. Тому особливої актуальності набуває позиціонування та робота з конкретним сегментом споживачів, зокрема максимальне залучення їх у всі процеси та вибір атрибутів, що пов'язані з конкретним брендом. Одним із таких атрибутів є кольорова гама, вибір якої під час оформлення продукції конкретного бренду впливає на ефективність комунікацій зі споживачем. Яскраві, унікальні, не схожі на всі інші товари-конкуренти етикетка та пляшка, виконані в найбільш гармонійній кольоровій гамі, є одним із тих важелів, що сприяє утриманню своїх позицій, адже саме етикетка і пляшка, що безпосередньо контактують зі споживачем, є тим засобом

комунікацій, який викликає бажання купити товар, переконує споживача в тому, щоб він обрав саме цей бренд і з-поміж інших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначену проблематику не оминули увагою вітчизняні та закордонні вчені М.К. Бабінський [1], М. Люшер [7], В.І. Шуванов [12], які досліджували вплив кольору на психоемоційний стан та настрої людини. Багато маркетингових та рекламних агентств розглядають можливі варіації кольорових поєднань і те, які з них є найбільш вигідними, приємними для зору та сприйняття, чи є якась закономірність, схема, за якою можна створювати ідеальні кольорові рішення; як колір впливає на психіку людини, на її сприйняття предметів та ставлення до них, яке поєднання кольорів буде гармонійним, дасть змогу досягти бажаної мети.

Мета статті полягає у проведенні аналізу і порівняння кольорів та їх комбінацій на пляшках лідерів ринку пива для визначення оптимальної та ефективної кольорової гами під час оформлення продукції в даному сегменті ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український пивний ринок представлений великим розмаїттям брендів як зарубіжних, так і національних виробників, із широким асортиментом сортів та смаковою диференціацією, ціною різноманітністю, наявністю великої кількості конкурентів, що нама-

гаються залучити до своєї цільової аудиторії якомога більше споживачів. Лідери ринку пива в 2015 р. представлені у табл. 1.

Представлені в табл. 1 виробники займають значні частки ринку, адже кожне підприємство має у своєму портфелі широкий асортимент товарів для охоплення найбільшої кількості сегментів споживачів. ПАТ «САН ІнБев Україна» та ПАТ «Carlsberg Ukraine» є представниками закордонних підприємств, тому в їхньому портфелі брендів присутні всесвітньо відомі сорти пива, ПАТ «Оболонь» – українське підприємство, проте його продукція становить гідну конкуренцію закордонним виробникам.

Із метою детального аналізу кольорової гама та методів, які використовують провідні виробники пива під час оформлення і подальшого позиціонування продукції на ринку, було обрано по одному найбільш популярному представнику з трьох цінних категорій: низької, середньої та преміум.

До сегменту, що охоплює товари, які авторами згруповано у категорію «низька ціна», увійшли такі торгові марки: «Чернігівське» від ПАТ 4 САН ІнБев Україна», «Львівське 1715» від ПАТ «Carlsberg Ukraine» та «Оболонь» від ПАТ «Оболонь». Аналіз показав, що найбільш популярними кольорами у цьому сегменті є коричневий, червоний, зелений, білий, синій, зелений, золотистий. Сприйняття кольору залежить від емоційного стану, адже залежно від нього покупець віддає перевагу певному кольоровому оформленню, тоді як залишається байдужим до інших кольорів.

Так, коричневий викликає відчуття стабільності. Його переважно обирають люди, які знаходяться в ситуації стабільності і не бажають нічого змінювати (консервативні) [7]. Червоний колір, як допінг, збуджує психіку людини, викликає бажання діяти і просто підіймає настрій. Він асоціюється з вогнем, життям, енергією, активністю, волею, боротьбою, пристрастю, агресією, гнівом. Червоному кольору надають перевагу люди емоційні, лідери, які прагнуть отримати адреналін, заряд бадьорості [1]. Білий – колір повної відкритості, готовності сприймати світ у всьому його різноманітті. А ще цей колір хороший тим, що він нейтральний і не несе ніяких неприємних відчуттів [2]. Синій колір зазвичай обирають люди, впевнені в собі, стримані та закриті, хоча насправді вони можуть бути вразливими. У рекламі він допомагає сконцентруватися на найнеобхіднішому, не розпорозуватися по дрібницях [6]. Зелений колір усе пом'якшує, знімає гостроту переживань, адже він має розслаблюючу дію і є найбільш «природним». Люди, що обирають зелений, часто виявляються впевненими

і врівноваженими за характером, вони добросовісні громадяни, турботливі батьки, небайдужі сусіди, розбірливі, добрі і щедрі люди. Золотистий утілює прагнення до влади і демонстрації своєї переваги, домінантність [12].

Порівняння окремих брендів пива проаналізованих сегментів за використовуваними слоганами, кольорами та семантикою унаочнено в табл. 2.

Вважаємо, що в сегменті низьких цін найоптимальніше кольорова гама доповнює слоган та політику просування бренду «Чернігівське», адже кольори та вигляд його етикетки покликані активно викликати асоціації з натуральністю, з тим, що пиво українське (на пляшці навіть присутній орнамент), воно створене для енергійних людей, які люблять галасливі компанії і футбол. У двох інших торгових марок («Львівське 1715» та «Оболонь») дещо схожа кольорова гама та політика просування, адже вони позиціонуються як справжнє українське пиво, водночас кольори це неповністю підкреслюють та недостатньо добре виділяють товар з-поміж інших.

Найбільш популярними кольорами в сегменті середньої цінної категорії є коричневий, червоний, зелений, білий та помаранчевий. Новими кольоровими рішеннями порівняно з сегментом низьких цін є використання чорного та помаранчевого кольорів. Чорний, своєю чергою, вказує на вишуканість. Він ніби протистоїть усій гамі «вульгарних» кольорів, але водночас усе активніше виступає яскравий колір як знак свободи. Помаранчевий колір допомагає отримати приплив життєвих сил, дає оптимістичний тонус, додає активності, але при цьому дає відчуття внутрішньої рівноваги і душевної гармонії [12]. Порівняння брендів пива середньої цінної категорії дало авторам змогу зробити висновок, що найяскравішим та найактивнішим є Bud, адже в його кольоровому оформленні є прямий посил до дії, червоний колір удало виділяє продукт на полиці з-поміж конкурентів і він помітний навіть із найнижчого стекла, а отже, поціновувачі цього кольору одразу звертають на нього увагу і не випустять із поля зору. Наступним за ефективністю та впливом можна вважати варіант оформлення Nike, адже пляшок пива з етикеткою, на якій присутній помаранчевий колір, дуже мало на полицях, тому дана пляшка є ніби своєрідною яскравою плямою та айстопером (від англ. eye stopper), яка привертає увагу людей усіх вікових категорій, а молоді особливо. Щодо пива Tuborg, то ідея з різнокольоровими кришечками є дуже вдалою, але існує недолік, який полягає в тому, що пляшки згори часто не видно і кольори кришечок просто втрачаються, а оформлення етикетки у зелено-чорній гамі погано виокремлюється з-поміж інших.

Таблиця 1

Лідери ринку пива в 2015 р.

№	Назва	Частка ринку, %	Характеристика
1	ПАТ «САН ІнБев Україна»	34,7	Є лідером на українському ринку виробників пива з 2000 р. Нащадок найбільшої міжнародної пивоварної компанії Anheuser-Busch InBev на українському ринку. Бренди компанії тут представлені у трьох категоріях: глобальній, міжнародній, локальній [9].
2	ПАТ «Carlsberg Ukraine»	29,1	Є частиною Carlsberg Group, однієї з провідних пивоварних груп у світі з великим портфелем брендів пива та інших напоїв. До складу Carlsberg Ukraine входять заводи в Запоріжжі, Києві та Львові. У компанії працює понад 1 500 осіб. У портфелі Carlsberg в Україні входять алкогольні та безалкогольні напої [11].
3	ПАТ «Оболонь»	21,9	Корпорація з виробництва пива, безалкогольних, слабоалкогольних напоїв та мінеральної води. Крім того, компанія має дозволи на гуртову та роздрібну торгівлю напоями, діяльність транспортних агентств [10].

Джерело: узагальнено на основі інформації офіційних сайтів підприємства <http://www.suninbev.com.ua>, <http://carlsbergukraine.com>, <http://obolon.ua>

Таблиця 2

Порівняння окремих брендів пива різних сегментів за кольоровою гамою та семантикою

№	Бренд	Слоган	Кольори	Семантика на етикетці
<i>Сегмент «низька ціна»</i>				
1	«Чернігівське»	«Перше еко-пиво України»	Пляшка: коричнева. Кольори етикетки: червоний, білий, синій, зелений	Коричнева пляшка асоціюється у цьому разі зі збереженням традицій пивоваріння. Червоний підкреслює час, коли найкраще пиво вживати, адже бренд «Чернігівське» – активний спонсор футбольних матчів. Червоний підкреслює емоційність, рух, азарт, переживання, що супроводжують процес споживання даного пива. Синій колір допомагає зробити акцент на основну інформацію, саме ним оформлений орнамент, що є зверненням до традицій. Білий слугує підтвердженням відкритості бреду до споживачів, його «чистоти», він не покликаний викликати певну емоцію, а скоріш посилює дію інших кольорів. Зеленим же кольором вдало підкреслено те, що пиво має приставку «еко», а бренд турбується про навколишнє середовище
2	«Львівське 1715»	«Львівське – перше українське пиво з 1715 року», «Єднає покоління українців»	Пляшка: зелена. Кольори етикетки: Червоний, білий, зелений, золотистий	Під час оформлення пива «Львівське 1715» використовувалося менше кольорів, але семантика використаних в упаковці та етикетці кольорів і політика просування є дещо схожою до попереднього зразка, тільки його позиціонують уже як незамінного супутника веселих свят та фестивалів. Зелений колір підкреслює натуральність, червоний – яскраві емоції, переживання, що неодмінно присутні на таких заходах, допомагає виокремити необхідну інформацію на етикетці. Ще одним яскравим акцентом є золотистий колір, що покликаний підкреслити роль та віддати данину традиціям. Білий колір в оформленні, як і в попередньому зразку, підкреслює дію інших кольорів, він привертає увагу до назви пива, допомагає відділити інформацію, виокремити її з-поміж іншої.
3	«Оболонь»	«Оболонь – пиво твоєї Батьківщини»	Пляшка: зелена. Кольори етикетки: білий, червоний, золотистий	Білий покликаний не привернути увагу, а просто заявити про відкритість бренду та слугувати вдалим фоном для основної інформації, що виділена червоним кольором. Пиво представлено як найкращий супутник під час перегляду футболу в колі друзів і просто для дружніх посиденок чи відпочинку на самоті. Червоний колір слугує підтвердженням його активності, відкритості, енергійності. Золотистий указує на приналежність марки до преміум-класу, її вишуканість. Поєднання кольорів має на меті донести споживачу інформацію про якість пива як такого, що його виготовляють з дотриманням класичної рецептури, а отже, воно варте уваги шанувальників традицій та вибагливих споживачів
<i>Сегмент «середня ціна»</i>				
1	Bud	«King of Beer», «Король пива»	Пляшка: коричнева Кольори етикетки: червоний, білий	Пиво Bud має у своєму оформленні багату червоного кольору, він є основним. Як зазначається у рекламні товари, «Незважаючи на багате історичне минуле, Bud – пиво для сучасних людей, вільних духом, які прагнуть до успіху і творчості в усьому, що вони роблять» [3]. Саме це і намагається ще більше підкреслити червоний колір, виокремити продукт з-поміж інших в його сегменті. Білий колір слугує для створення додаткового акценту на відкритості бренду, а також для того, аби відтінити основну інформацію на етикетці
2	Tuborg	«Відкривай! Пробуй! Насолоджуйся!». «Обери свій колір Tuborgcolors»	Пляшка: зелена. Кольори етикетки: зелений, білий, чорний	У рамках політики просування та позиціонування бренду Tuborg представлений як товар для молоді аудиторії, це пиво для гучних вечірок та шумного відпочинку, підтвердженням цього слугує слоган. Існує серія продуктів, що відрізняються кольором кришечки і написом на ній. Існує п'ять варіацій кришечок і написів: Sing на червоному фоні, Share – на синьому, Dance – на жовтому, Play – на оранжевому, Feel – на зеленому [5]. Відповідно, заклик до співу та музики підкреслює активний, червоний колір; щоб розділити щось разом, провести час підкреслює шляхетний синій колір, що слугує для привертання уваги. Заклик до танців написаний саме на жовтому, адже він стимулює роботу мозку і нервової системи, асоціюється з радістю, теплотою і вірою в найкраще [6]. Стимулювання до танців відображає помаранчевий фон, що також є оптимальним рішенням, адже помаранчевий підштовхує до активності та тонізує «Відчувай» написано на зеленому фоні, який позитивно впливає на людину, він є сприятливим для розслаблення та викликає почуття довіри [5]. Сама етикетка оформлена у зеленому та чорному кольорах, чорний в даному разі також покликаний привернути увагу, адже люди, які віддають перевагу чорному, загадкові. Вони несвідомо прагнуть привернути до себе увагу оточуючих [12]
3	Nike	«Для тих, хто прагне свободи»	Пляшка: зелена. Кольори етикетки: чорний, помаранчевий	У кольоровому оформленні представника ПАТ «Оболонь» пива Nike активно використовуються помаранчевий та чорний кольори, білий слугує лише інструментом додавання контрасту. Оскільки продукт також призначений для сегменту активної молоді, який шукає розваг, місця вивільнення енергії, нових емоцій, чогось незвіданого, то саме ці кольори мають привернути увагу даної аудиторії

Преміум-сегмент				
1	Corona	«Це – початок»	Пляшка: прозора Кольори етикетки: білий, жовтий, синій	Пляшка пива Corona (ПАТ «САН ІнБев Україна»), за даними офіційного сайту виробника, є найбільш пізнаваною у світі. Виробник, виконуючи дане кольорове оформлення та обираючи тару, керувався тим, що пиво настільки якісне, що йому просто нічого приховувати [4]. Благородні синій, білий та жовтий кольори покликані це тільки підкреслити, адже основну увагу споживачів завойовує прозора пляшка. Бренд відкрито заявляє, що дане пиво – «колір, який Ви не сплутаєте ні з яким іншим. Єдиний у своєму роді смак. Неповторний аромат, який немов шепоче Вам: настав час розслабитися...» [4]. Тому кольорове оформлення можна розшифрувати так: синій підкреслює основну інформацію, білий вказує на відкритість, а жовтий налаштовує на тепло, позитивні емоції
2	Kronenbourg 1664	«Справжній смак Франції»	Пляшка: синя. Кольори етикетки: білий, червоний, синій	Кольорове поєднання є чи найбільш унікальним у своїй лінійці, адже пляшка, що її виконано у синьому кольорі, дуже контрастно вирізняє його з-поміж інших та, без сумніву, привертає увагу споживачів. Кольорове оформлення етикетки нагадує прапор Франції, що вдало підкреслює походження пива, його зв'язок із традиціями та слоган. Товар призначений для відпочинку з друзями, закритих вечірок, тихих розмов, релаксу, тому і пляшка досить стримана та витончена
3	Carling	Do You drink English?	Пляшка: зелена. Кольори етикетки: чорний, білий.	Carling нічим особливим не вирізняється з-поміж сортів інших цінкових сегментів. Пляшка стандартної форми та зеленого кольору робить його непомітним серед розмаїття аналогічного товару. Етикетка має переважно більшість чорного кольору, що покликаний привертати увагу, адже є досить загадковим, а велика кількість його на етикетці є нестандартним рішенням під час оформлення, білий слугує лише фоном для написання основної інформації

Джерело: узагальнено авторами

Кольорами, які використовуються під час оформлення продукції преміум-сегменту, є білий, жовтий, синій, зелений, червоний та чорний. Пиво Corona, Kronenbourg 1664 та Carling є дуже популярним серед споживачів, але водночас найбільш вигідними вважаємо оформлення пляшок перших двох представників, оскільки вони яскраво виділяють товар серед інших та доносять інформацію до потенційних споживачів за рахунок нетипового кольору пляшки, адже у Corona вона прозора, що є рідкістю на полицях із даним видом продукту, а у Kronenbourg 1664 вона синього кольору, що є досить сміливим та вирашним рішенням, оскільки ця особливість даного бренду робить його несхожим на інші. Прозора пляшка Corona та синя Kronenbourg 1664 не викликають асоціацій з іншими брендами, саме тому така кольорова гама є дуже вдалою. Пляшка Carling, навпаки, оформлена стандартно, колір пляшки зелений, відрізняє її від інших чорний колір етикетки, що є досить незвичним та сміливим, він привертає увагу. Але якщо порівнювати загалом, то кольорове оформлення Carling є менш удалим та поверхнево розкриває філософію бренду на відміну від оформлення Corona та Kronenbourg 1664.

Висновки. Проаналізувавши оформлення та позиціонування пивної продукції трьох найбільших виробників (ПАТ «САН ІнБев Україна», ПАТ «Carlsberg Україна» та ПАТ «Оболонь») на вітчизняному ринку, зроблено висновок, що для вигідного кольорового оформлення пляшок пива виробникам необхідно відходити від прийнятих стандартів, адже через використання традиційних для цієї ніші на ринку кольорів товар може просто не потрапити до поля зору потенційних споживачів. Найбільш удалим кольорами для скла пляшок продукції представників усіх сегментів є синій, коричневий, стандартний зелений, оскільки у споживачів він є стереотипом тари для пива, також використання повністю прозорої пляшки є досить вирашним. Для оформлення етикетки на пляшку пива найбільше підходять білий, червоний, синій, помаранчевий та чорний кольори, які привертають увагу необхідних цільових катего-

рій та вдало пробуджують емоції, що необхідні для купівлі. Ці кольори є універсальними, і за вдалого їх поєднання виробник може вигідно представити товар як у сегменті низьких цін, так і в преміум-сегменті, при цьому не знецінивши вартість останнього.

Перспективи подальших наукових досліджень убачаємо у створенні цілісної системи комбінацій та класифікацій кольорів, які найкраще підходять для кольорового оформлення пляшок пива різних цінкових категорій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабинский М. Важен ли цвет стекла пивных бутылок? / М. Бабинский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mikbab.com/wordpress/?p=75>.
2. Бренд «Чернігівське» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.chernigivske.ua/about.php>.
3. Бренд Bud [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.suninbev.com.ua/ua/brands/global/bud>.
4. Бренд Corona [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://suninbev.com.ua/ua/brands/global/Corona>.
5. Бренд Tuborg [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://carlsbergukraine.com/brands/tuborg/>.
6. Значення кольорів у психології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zhurnal-razvitie.ru/psihologiya-lichnosti/znamenie-fioletovogo-krasnogo-zelenogo-zhelтого-chernogo-oranzhevogo-golubogo-rozovogo-korichnevogo-serogo-i-belogo-svetov-v-psixologii.html>.
7. Люшер М. Цвет вашего характера / М. Люшер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.booksgid.com/psihologija/18041-cvet-vashego-kharaktera.html>.
8. Маркетинговое исследование рынка пива в Украине 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://koloro.ua/blog/issledovaniya/marketingovoe-issledovanie-rynka-piva-v-ukraine-2015-g.html>.
9. Офіційний сайт ПАТ «САН ІнБев Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.suninbev.com.ua/ua/about/sun-inbev-ukraine>.
10. ПАТ «Оболонь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://obolon.ua/ukr/>.
11. ПАТ «Carlsberg Ukraine» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://carlsbergukraine.com/>.
12. Шуванов В.И. Психология цвета в рекламе / В.И. Шуванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psyfactor.org/lib/color9.htm>.

УДК 336.71

Слободянюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Башинська М.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Волчков О.Є.

аспірант
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

ПУБЛІЧНЕ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуті основні поняття сучасного становища вітчизняної сфери публічного розміщення акцій (ІРО) як одного з дієвих механізмів підвищення капіталізації підприємств. Розкрито економічну сутність первинного розміщення цінних паперів та відокремлені особливості його розвитку і становлення в Україні.

Ключові слова: капіталізація, цінні папери, ІРО, фінансові ресурси, емітенти.

Слободянюк О.В., Башинская М.И., Волчков А.Е. ПУБЛИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные понятия современного положения отечественной сферы публичного размещения акций (ИРО) как одного из действенных механизмов повышения капитализации предприятий. Раскрыта экономическая сущность первичного размещения ценных бумаг и выделены особенности его развития и становления в Украине.

Ключевые слова: капитализация, ценные бумаги, ИРО, финансовые ресурсы, эмитенты.

Slobodyanyuk O.V., Bashinskay M.I., Volchko O.Y. IPO AS A MECHANISM OF CAPITALIZATION OF COMPANIES IN UKRAINE

The article describes the basic concepts of modern national situation of the public offering (IPO) as one of the most effective mechanisms for increasing capitalization companies. Separate features of its formation and development in Ukraine. The economic essence of the initial offering of the securities described different types of arrangements.

Keywords: capitalization, securities, IPO, financial resources, issuers.

Постановка проблеми. Сьогодні ми можемо спостерігати той факт, що на планеті одним з головних джерел формування коштів для корпорацій виступає ІРО (публічне розміщення акцій). ІРО (Initial Public Offering) – це досить складна структура організаційних, юридичних і фінансових процедур, в якій, окрім самої компанії та потенційних інвесторів, задіяні безліч посередників [2]. Сьогоднішній стан фінансового ринку засвідчує, що є проблема пошуку можливих джерел формування фінансових ресурсів залучення і використання ІРО, тому потрібно знайти один з напрямів вирішення цієї проблеми. Все ж потрібно зауважити, що сучасний стан та подальша модернізація ІРО в нашій країні характеризуються певними особливостями, які можуть впливати на подальший розвиток цього ринку, – залучення і стягнення до державних коштів фінансових ресурсів вітчизняних компаній. Можна провести невеликий аналіз сучасних оглядів і досліджень цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз і дослідження цієї проблеми наведено в роботах вчених, серед яких можна виділити А. Демченка, який розглянув основні етапи створення ІРО; Н. Шпота, який розглянув проблеми проведення ІРО українськими компаніями. Інші вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як А. Лукашов, Р. Сушко, Е. Резниченко, Р. Квятковський, Е. Шкарпова, Р. Задорожна, М. Ларін, К. Кость, у своїх роботах зосередили увагу на тенденціях та перспективах розвитку ІРО в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні практично усі наявні дослідження, які присвячені проблемі розвитку ринку ІРО, досить змістовно розглядають цю проблему – від теоретичних аспектів до перспектив розвитку ринку ІРО.

Однак недостатньо уваги приділено саме особливостям розвитку вітчизняного ринку ІРО, які пов'язані з наявними проблемами в цьому напрямі та впливають на подальший розвиток такого ринку залучення коштів вітчизняними корпораціями. Оскільки саме використання ІРО може бути одним з перспективних джерел формування коштів для вітчизняних корпорацій, необхідно розглянути та підкреслити особливості ринку ІРО в нашій країні.

Мета статті полягає у визначенні концептуальних засад щодо публічного розміщення акцій як механізму розвитку капіталізації підприємств України. Щоб досягти цієї мети, потрібно постійно вести аналіз корпорацій і ринку ІРО в Україні, а також вміти виокремлювати ті риси, які характеризують державну структуру ІРО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з можливих джерел формування фінансових ресурсів для корпорації може бути випуск акцій. Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність» [1] продаж акцій відноситься до залучених джерел фінансування компаній і для реалізації цього способу фінансування може здійснювати приватне або

публічне розміщення акцій. Що стосується емітентів, то їх найбільше турбує публічне розміщення і цінність акційних паперів, адже саме завдяки йому компанії здатні залучити значні грошові кошти. У ст. 28 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» зазначено, що під час первинного розміщення акційних паперів на публічному ринку триває їх неповне відчуження. Підставою тому є опублікування в ЗМІ або створення великої кількості оголошень у різних ресурсах з продажу акційних матеріалів, зверненого до заздалегідь невизначеної кількості осіб [3].

Взявши до уваги офіційне визначення фондової біржі Нью-Йорка (NYSE), можна сказати, що IPO (Initial Public Offering) означає випуск акцій, які здійснює певна приватна компанія. Вона має на меті перетворити ці акції на публічні, щоб залучити більшу кількість фінансових джерел [5]. Є багато інших понять щодо IPO, але найчастіше це – пропозиція базової акції, яка випущена корпорацією, що раніше не випускала звичайні акції публічно. Тобто IPO є інструментом фінансування подальшого розвитку компанії за допомогою відносно «дешевих» ресурсів фінансового ринку за рахунок підвищення рівня публічності компанії.

Саме IPO є сьогодні одним з найважливіших інструментів залучення інвестиційних ресурсів на міжнародних ринках капіталу. Там IPO вважається одним із найбільш важливих та ефективних шляхів залучення коштів. Через публічні розміщення фінансується близько 10–15% [7] перерахованих інвести-

цій в основний капітал на ринках розвинених країн. Використання IPO пов'язано з рядом його переваг: обсяг залучених коштів при IPO більший, ніж той, який можна отримати від випуску облигацій або здобуття великого кредитування; кошти залучаються на тривалий період; не потрібне спеціальне забезпечення; використання IPO приводить до зростання пізнаваності і престижу компанії. Що стосується використання IPO в Україні, то необхідно звернути увагу на початковий рівень його розвитку, оскільки незначна кількість українських корпорацій використовує цей інструмент залучення фінансових ресурсів.

Поки що тільки невелика кількість українських компаній вивела свої акції на світовий фінансовий ринок. Першою компанією, яка провела IPO на західному ринку, стала «Ukrproduct Group», яка займається випуском і торгівлею молочної продукції. У 2005 році ця компанія оголосила про продаж 27,2% своїх акцій на Alternative Investment Market (AIM) Лондонської фондової біржі [8]. В таблиці 1 представлена інформація про проведені в Україні IPO за 2005–2013 роки [9].

Як видно з таблиці 1, в 2011 році 6 українських компаній вийшли на Варшавську фондову біржу (WSE): «Coal Energy SA», «KSG Agro», «Агроліга», «Ovostar Union», «WESTA ISIC» і «Milk Company». Лідером за кількістю угод у 2011–2013 роках був агропромисловий сектор. Ця тенденція спостерігалася і в наступних роках. Це пояснюється тим, що привабливість акцій вітчизняних аграрних компаній пов'язана з прогнозами про майбутнє подорож-

Таблиця 1

IPO українських компаній за 2005–2013 роки

Рік	Назва емітента	Галузь	Частка акцій, %	Обсяг IPO, млн. дол.	Торговий майданчик
2005	Cardinal Resources	Нафта і газ	40	20	AIM LSE
	XXI Century	Нерухомість	36	139	AIM LSE
	Ukrproduct	Сільське господарство	27	11	AIM LSE
2006	Astarta Hokling	Сільське господарство	20	32	WSE
	LuAZ	Виробництво автомобілів	8	26	FWB
2007	TMM	Нерухомість	13	105	FWB
	Dragon		100	208	AIM LSE
	Ferrexpo	Металургія	25	420	LSE
	Ais I Realty	Нерухомість	30	33	AIM LSE
	Kernel	Сільське господарство	38	218	WSE
	KDD Group	Нерухомість	20	130	AIM LSE
2008	Cadogan Petroleum	Нафта і газ	26	274	LSE
	Landkom International	Сільське господарство	10	22	AIM LSE
2009	MHP (Мироновський ХП)	Сільське господарство	19	323	LSE
	Mriya Agro Holding		20	90	FWB
	Regal Petroleum	Нафта і газ	4	39	AIM LSE
	Sintal Agriculture	Сільське господарство	15	35	FWB
	VK Development	Нерухомість	10	4	FWB
2010	Agroton	Сільське господарство	26	54	WSE
	Avangardco		23	208	AIM LSE
	Milkiland		22	80	WSE
	Sadovaya Group		Видобуток	27	54
2011	Coal Energy	Видобуток	25	78	WSE
	Industrial Milk Company	Сільське господарство	24	30	WSE
	Агроліга		17	1	WSE
	KSG Agro	Сільське господарство	33	40	WSE
	Ovostar Union		25	34	WSE
	Westa ISIC S.A.		25	46	WSE
2012	KDM Shipping	Транспорт и логістика	10,9	7,62	WSE
2013	Cereal Planet	Сільське господарство	13,9	2,25	WSE

чання продовольства в світі. Крім аграрного сектора, перспективними галузями для використання IPO сьогодні є фармацевтична промисловість, газова і нафтова промисловість, гірничо-металургійний комплекс, енергетика та машинобудування [10].

З таблиці 1 також видно, що основними біржами, на яких розміщуються акції українських компаній, є Варшавська фондова біржа (WSE), Лондонська фондова біржа (LSE) та її альтернативний майданчик (AIM LSE), а також Франкфуртська біржа (FWB). Активне використання Варшавської фондової біржі (WSE) пов'язане з тим, що вона є єдиною біржою, яка має активно працююче представництво в Україні, також вимоги до проспекту емісії на ній дуже близькі до вимог українського законодавства. Сьогодні на WSE торгуються акції одинадцяти найбільших компаній у своїй сфері: десять із них мають своє місце на звичному майданчику, а одна – на альтернативному ресурсі під назвою “New Connect”.

Важливо й те, що на початку травня 2011 року WSE розпочала перерахунок індексів акцій компаній, де залучені активи WIG-Ukraine. Щодо мірила якості, то його індикатором можна назвати фондовий індекс цінних паперів українських компаній, які ведуть торги за межею фондового ринку держави. Не виключена ймовірність, що в майбутньому українські компанії почнуть розміщувати свої акції на Шведській біржі (OMX), яка спеціалізується на розміщенні акцій агропромислових компаній. Як видно з таблиці 1, цей спосіб залучення компаніями фінансових ресурсів тільки починає набирати оберти. Повільний та поступовий його розвиток пов'язаний з необхідністю компаній, що проводять його, виконувати певні вимоги, яким наші компанії поки що не відповідають.

Так, для проведення IPO компанія має виконувати такі вимоги: дотримання прозорості, дотримання прав міноритарних акціонерів, наявність у компанії менеджменту, котрі мають досвід проведення успішних IPO, готовність витратити чималі кошти на організацію IPO (3–12% від обсягу залучених коштів), ведення фінансової звітності за міжнародними стандартами, наявність розвиненої законодавчої бази з питань фондового ринку тощо. Виконання всіх цих вимог є обов'язковою умовою для проведення IPO, але недостатньою для його успішного проведення. У нас в країні, де більша частина компаній не відповідає цим вимогам, а саме 99% компаній [10], вихід на IPO є дуже складним процесом, який вимагає великих фінансових коштів і організаційних змін.

Крім цього, труднощі використання IPO в Україні пов'язані і з наявністю у цього процесу деяких негативних сторін: зазвичай проведення IPO займає від одного року до декількох років, наявність ймовірності втрати конфіденційної інформації в результаті дотримання прозорості, виникнення ризику втрати контролю над компанією (можливість рейдерських захоплень) тощо. Всі ці труднощі та бар'єри на шляху до IPO призводять до того, що сьогодні 57 власників українських компаній не готові до виконання вимог IPO, особливо це стосується вимоги щодо розкриття інформації, пов'язаної зі структурою володіння акціями. Власники не готові до зміни внутрішніх процесів організації.

Всі ці негативні моменти призводять до того, що сьогодні дуже мало компаній використовують такий інструмент залучення фінансових ресурсів, як IPO, а серед тих компаній, які зрозуміли справжню перспективу цього процесу, є певна боязнь недостатності щодо практичного застосування і популярності.

Взявши до уваги саме практику, трошки менше половини всіх українських емітентів зазнають невдачі ще на початку діяльності. Тільки 12 українських компаній, які проводили IPO в 2005–2010 роках, і всього лише п'ять із них змогли принести дохід інвесторам. Це насамперед агропромисловий холдинг «Астарта» (середня прибутковість – 75% річних), також компанія з цієї ж галузі «Кернел» (54% річних); корпорація гірничо-металургійного сектора під назвою “Ferrexpo plc.” (45% річних). Акції інших компаній-емітентів дали зрозуміти інвесторам, що більшість із них неспроможна вести справу в дохід, продемонструвавши сильне падіння. Можна зазначити, що також це було пов'язано з погіршенням ставлення інвесторів до певних галузей економіки або ж нездовільною оцінкою інвесторами самих компаній.

Прикладом такого зниження є акції компанії «Укрпродукт», які при розміщенні (в 2005 році) продавалися по 1,6\$ за штуку, а в 2007 році акція цієї компанії коштувала вже 0,75\$. Не можна назвати IPO вдалим, якщо через деякий час після початку торгів ціна на акції різко падає або занадто швидко зростає. Однією з причин таких знижень є невірно визначена ціна розміщення. Згідно з дослідженням американських економістів оцінки вартості акцій завищуються у середньому на 65% [10].

На початку 2012 року для емітентів та інвесторів на міжнародних ринках склалася несприятлива ситуація. Так, серед українських компаній найбільше падіння показали «Веста» – 70%, «Агротон» – 56%, «Садова груп» – 52%, “Coal Energy” – 24%, «Кернел» – 10%. Таке значне падіння було викликано погіршенням їхніх фінансових показників в цей період. Необхідно відзначити, що в українській практиці виходу на IPO є певна специфіка. Так, якщо на Заході розміщення акцій, як правило, є прерогативою відносно молодих компаній, які лише недавно вийшли на ринок і усвідомили, що для збереження динаміки розвитку їм необхідно стати публічними, то залучення коштів за рахунок емісії облігацій найчастіше здійснюють компанії, які представлені на ринку протягом довгого часу і мають досить надійні позиції.

В Україні, як правило, все відбувається інакше: спочатку компанії випускають на ринок облігації для того, щоб здобути репутацію на фінансових ринках, а вже потім вони розміщують свої акції. Більшість українських компаній є «молодими» компаніями (за західними мірками), проте вже встигли напрацювати певну «історію успіху».

Тому стабільна ситуація на українських фінансових ринках і прагнення вітчизняних компаній до виконання певних вимог буде сприяти подальшому їх розвитку і росту українських IPO, потенціал яких значний. Також необхідно відзначити спроби уряду вирішити питання, які пов'язані з IPO. Так НКЦБФР займається питанням можливості проведення IPO в Україні з 2010 року. Відповідні нововведення закладено в «Програмі розвитку фондового ринку на 2011–2015 рр.», де пропонується спростити умови випуску та розміщення паперів, а також змінити вимоги до андеррайтерів.

Сьогодні вже прийнятий проект концепції стимулювання проведення IPO в Україні. Варто зазначити, що комісією заплановано вдосконалити і запровадити порядковість, яка підлягає емісії цінних паперів. Наприклад, це ті цінні папери, які у разі публічного розміщення і використання будуть мати полегшені умови для продажу. Також будуть знижуватися сукупні витрати, які становлять досить

велику частку в цій сфері. Крім цього, регулятором заплановано застосувати податкове стимулювання, щоб було легше придбати ті чи інші акції у процесі відкритого розміщення та стимулювання інституційних інвесторів [4].

Все ж у нашій державі багато зроблено щодо IPO, але не всі українські компанії можуть надати зрозумілу західним інвесторам фінансову звітність і документацію, а також з легкістю відмовитися від наявних схем ведення бізнесу тощо. Наприклад, як і декілька років тому, більше ніж половина керівників компаній продовжують використовувати акції у закритій підписці, до якої мають доступ лише колишні власники. Головним їх завданням є контроль над корпорацією, а також збереження максимальної її цілісності. Шляхом такої підписки зберігається приватність, але страждає загальнодоступність, яка і є визначальним фактором на міжнародній арені.

Висновки. У сучасному світі усі потенційні механізми, які здатні залучити фінансові резерви корпорацій, не є розвиненими повною мірою. Але беручи до уваги те, що особливості ринкових відносин IPO в Україні були одночасно сформовані, можна сказати, що перспективи його розвитку переростуть у такі етапи: він буде сприяти вирішенню наявної проблеми пошуку джерел та діючого механізму формування та залучення фінансового ресурсу вітчизняних компаній. Публічне розміщення акцій (IPO) вимагає від підприємств прозорої діяльності, що за умов євроінтеграційних процесів, які охоплюють всі

сфери сучасного українського суспільства, сприятиме виходу з кризи вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV // ВВР. – 2002. – № 36. – С. 266.
2. Демченко А. Этапы IPO / А. Демченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipocongress.ru/rus/guide/ipostages/id/53>.
3. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 року // ВВР. – 2006. – С. 31.
4. Шпот Н. Проблеми та перспективи проведення IPO українськими компаніями / Н. Шпот // Сучасні тенденції фінансового ринку. – 2011. – С. 48–56.
5. New York Stock Exchange [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nyse.com>.
6. Лукашов А. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков / А. Лукашов, А. Могин. – 2-е изд., испр.и доп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 361 с.
7. Сушко Р. Сучасні тенденції IPO / Р. Сушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrbizn.com/finansy/328-suchasn-tendencyi-ro.html>, 2012.
8. Вишневская Е. IPO на рынке Украины – есть шансы! / Е. Вишневская // Деньги : информационно-аналитическая газета [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=1445,2006>.
9. Публичные размещения акций компаний Украины на зарубежных биржах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/rus/detail/122218>.
10. Резниченко Е. IPO для украинских компаний: нелёгкие деньги / Е. Резниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobiz.ua>.

УДК 330.112

Хома І.Б.*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»***Блонська Н.В.***студент**Національного університету «Львівська політехніка»*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню сутності економічної категорії «ділова активність підприємства» у широкому і вузькому розумінні. В ній розглянуто теоретичні аспекти та проблеми, пов'язані з визначенням сутності та особливостей управління діловою активністю. Наведено основні якісні та кількісні критерії, які впливають на стан ділової активності підприємства. Встановлено, що поняття «управління діловою активністю підприємства» можна розглядати як вплив керівництва суб'єкта господарювання на поточні плани з формування, розподілу та перерозподілу всіх видів доступних ресурсів з метою постійного підвищення ефективності діяльності підприємства на мікро- та макрорівнях. Досліджено напрями управління діловою активністю господарюючого суб'єкта, а саме соціально-економічне управління, управління ефективністю виробничих процесів і прибутків та управління інвестиційними процесами підприємства. Наведено причини, що зумовлюють залежність ділової активності підприємства від ресурсних факторів його економічної динаміки. Визначено групи показників: показники оборотності (оборотності обігових коштів, швидкості обороту капіталу), фондівіддачі (або коефіцієнт оборотності основних засобів), рентабельності, заходів антикризового фінансового управління (модель Альтмана, Таффлера та інші моделі), фінансового стану, ефективності (ефективності використання оборотних активів, ефективності управління капіталом), за якими найдоцільніше оцінювати ділову активність господарюючого суб'єкта. Запропоновано для оцінювання ділової активності «золоте правило економіки підприємства», яке полягає в аналізі динаміки абсолютних показників: чистого прибутку, чистого доходу від реалізації продукції і активів. Представлено рівні ділової активності суб'єкта господарювання, які існують сьогодні в економічній науці, а саме високий (достатній), який характеризується нормальною виробничо-господарською ситуацією, середній (задовільний), що вказує на проблемну ситуацію, і низький (незадовільний), який характеризує кризову господарсько-фінансову ситуацію.

Ключові слова: ділова активність, управління діловою активністю, показники оцінювання ділової активності, критерії ділової активності, ресурсний потенціал.

Хома І.Б., Блонская Н.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНИВАНИЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию сущности экономической категории «деловая активность предприятия» в широком и узком смысле. В ней рассмотрены теоретические аспекты и проблемы, связанные с определением сущности и особенностей управления деловой активностью. Приведены основные качественные и количественные критерии, которые влияют на состояние деловой активности предприятия. Установлено, что понятие «управление деловой активностью предприятия» можно рассматривать как влияние руководства субъекта хозяйствования на текущие планы формирования, распределения и перераспределения всех видов доступных ресурсов с целью постоянного повышения эффективности деятельности предприятия на микро- и макроуровнях. Исследованы направления управления деловой активностью хозяйствующего субъекта, а именно социально-экономическое управление, управление эффективностью производственных процессов и прибылью и управление инвестиционными процессами предприятия. Приведены причины, обуславливающие зависимость деловой активности предприятия от ресурсных факторов экономической динамики. Определены группы показателей: показатели оборачиваемости (оборотности оборотных средств, скорость оборота капитала), фондотдачи (или коэффициент оборачиваемости основных средств), рентабельности, мер антикризисного финансового управления (модель Альтмана, Таффлера и другие модели), финансового состояния, эффективности (эффективности использования оборотных активов, эффективности управления капиталом), по которым целесообразно оценивать деловую активность хозяйствующего субъекта. Предложено для оценки деловой активности «золотое правило экономики предприятия», которое заключается в анализе динамики абсолютных показателей: чистой прибыли, чистого дохода от реализации продукции и активов. Представлены уровни деловой активности субъекта хозяйствования, которые существуют на сегодняшний день в экономической науке, а именно высокий (достаточный), который характеризуется нормальной производственно-хозяйственной ситуацией, средний (удовлетворительный), указывающий на проблемную ситуацию, и низкий (неудовлетворительный), характеризующий кризисную хозяйственно-финансовую ситуацию.

Ключевые слова: деловая активность, управление деловой активностью, показатели оценки деловой активности, критерии деловой активности, ресурсный потенциал.

Khoma I.B., Blonska N.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS AND EVALUATION OF BUSINESS ACTIVITY

The article is devoted to research of essence of economic category "business activity" in the broad and narrow sense. It discusses the theoretical aspects and problems associated with defining the nature and features of management of business activity. The main qualitative and quantitative criteria that affect the state of the business activity of the enterprise. It is established that the concept of "management of business activity of enterprise" can be considered as the effect of the management of the entity in the current plans of formation, distribution and redistribution of all types of available resources in order to continuously improve the efficiency of enterprises at the micro and macro levels. Investigated areas of management of business activity of the entity, namely socio-economic management, efficiency of production processes and profits and management of the investment processes of the enterprise. Presents the reasons for the dependence of the enterprise business from resource factors of economic dynamics. Identified groups of indicators: turnover (working capital turnover, rate of turnover of capital), capital productivity (or turnover ratio fixed assets), profitability, measures of anti-crisis financial management model (Altman, Taffler and other models), financial condition, efficiency (efficiency of use of circulating assets, efficiency of capital management) on which it is advisable to assess business activity of an economic entity. Proposed for evaluating business the "Golden rule of enterprise economy", this is the analysis of the dynamics of absolute indicators: net income, net of income from sales of products and assets. The levels of business activity of the entity that exist today in the economic science, namely high (suf-

ficient), which is characterized by normal production and business situation, the average (satisfactory) indicates a problematic situation and low (unsatisfactory) characterizes the crisis of the economic-financial situation.

Keywords: business activity, business activity management, performance evaluation of business activity, criteria for business activity and resource potential.

Постановка проблеми. Стабільність фінансового стану та конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки значною мірою визначаються його діловою активністю. Економічна наука до кінця ХХ століття не приділяла достатньо уваги розгляду ділової активності підприємства як особливої категорії соціально-економічних відносин. Тим часом ділова активність зазнала суттєвих змін у ході еволюції людства та світового господарства і стала одним з основних інструментів, за допомогою якого можна об'єктивно визначити результативність фінансової діяльності підприємства та перспективи його розвитку.

Ділова активність охоплює найважливіші сфери життєдіяльності підприємства: виробництво, фінанси, маркетинг, що й обумовлює актуальність цієї категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «ділова активність» з'явився в Україні в 1990-х роках з розвитком підприємництва й виникненням таких понять, як діловий ризик і діловий крах, запобігання якого вимагає активних дій від підприємців [4, с. 215].

Упродовж останніх років вітчизняні та зарубіжні вчені дедалі частіше звертають увагу на проблеми визначення сутності, управління та оцінювання ділової активності виробничо-господарських структур. Зокрема, ці питання відображені в працях таких вчених, як М.Д. Білик, І.О. Бланк, Ю. Бріггем, М.П. Войнаренко, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковальов, В.О. Мец, Є.В. Мних, Т.Г. Рзаєва, Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко, А.Д. Шеремет.

На думку Г.Г. Кірейцева, ділову активність потрібно розглядати як процес вибору оптимального співвідношення між набором економічних ресурсів та окремо між обсягом виробництва різноманітних продуктів за допомогою цих ресурсів. Такі науковці, як А.Д. Шеремет, Г.В. Савицька, також ототожнюють ділову активність і оборотність активів та зобов'язань. О.В. Єфімова приділяє увагу аналізу операційного циклу. Теорія кругообігу ресурсів дає змогу охарактеризувати предмет дослідження лише у вузькому розумінні. Серед таких науковців, як, зокрема, Ю.С. Цал-Цалко, М.Д. Білик, В.О. Мец,

Є.В. Мних, існують більш ґрунтовні підходи до визначення поняття ділової активності. Ю.С. Цал-Цалко, наприклад, розкриває зміст ділової активності, доповнюючи теорію кругообігу ресурсів ще двома економічними категоріями: «економічне зростання» та «економічний розвиток».

В.В. Ковальов вважає, що ділова активність комерційної організації виявляється в динамічності її розвитку. Схожі погляди на взаємозв'язок між економічним розвитком та діловою активністю мають й інші науковці. Зокрема, М.Д. Білик та інші стверджують, що на рівень ділової активності безпосередній вплив має, поряд із рівнем ефективності використання ресурсів, ступінь виконання цим підприємством плану за основними показниками, що забезпечують задані темпи його зростання у сферах операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на популярність досліджуваних аспектів багатьма науковцями, механізми оцінки та управління діловою активністю залишаються недостатньо розвиненими. Це пояснюється тим, що кожен з авторів пропонує різні підходи до визначення поняття сутності ділової активності, а також спостерігаються неузгодженість цих підходів та відсутність чітко вироблених показників оцінювання та методів управління діловою активністю. Тому дослідження цієї теми є актуальним.

Мета статті полягає в узагальненні основних підходів до визначення поняття «ділова активність», його уточнення та вдосконалення, а також дослідженні особливостей управління та оцінювання стану ділової активності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим індикатором ефективності використання ресурсів підприємства в умовах нестабільної економіки є його ділова активність.

Ділова активність підприємства – це комплексне поняття, яке виражається через систему взаємопов'язаних економічних категорій. Тому серед науковців є різні підходи до визначення цього поняття. Також виділяють широкий та вузький підходи до визначення поняття «ділова активність». У широкому розумінні цей термін означає марке-



Рис. 1. Критерії ділової активності підприємства

тингове і комерційне просування підприємства за умов залучення максимально можливого ресурсного потенціалу зі спрямуванням усього спектру зусиль. У вузькому ж розумінні ділова активність підприємства означає якість прийнятих управлінських рішень, що характеризується висококваліфікованим менеджментом, повноту віддачі вкладених зусиль та ефективне використання наявних виробничих та комерційних можливостей.

Слід зауважити, що не тільки наявність і використання ресурсного потенціалу підприємства виступають факторами формування і рівня прояву його ділової активності. Навпаки, від рівня і спрямованості прояву ділової активності залежать динаміка та ефективність використання ресурсів підприємства, вибір пріоритетного для нього вектора економічної динаміки [6].

Головні якісні і кількісні критерії ділової активності підприємства систематизовано і подано на рисунку 1.

Що стосується поняття «управління діловою активністю підприємства», то його можна розглядати як вплив керівництва суб'єкта господарювання на поточні плани з формування, розподілу та перерозподілу всіх видів доступних ресурсів з метою постійного підвищення ефективності діяльності підприємства на мікро- та макrorівнях. Ділова активність, виступаючи процесом, пов'язана з результатами діяльності, потенціалом підприємства, конкурентоспроможністю.

Отже, управління діловою активністю у системі управління розвитком підприємства посідає одне з провідних місць, оскільки генерує його спроможність до зростання його вартості, що, за твердженням І.О. Бланка [1], є головною метою функціонування суб'єктів господарювання.

Управління діловою активністю доцільно здійснювати за трьома напрямками:

- 1) соціально-економічне управління підприємством;
- 2) управління ефективністю виробничих процесів;
- 3) управління прибутками та інвестиційними процесами підприємства [8, с. 153].

Оскільки ділова активність у широкому розумінні ототожнює себе з поняттям маркетингового і комерційного просування підприємства за умов залучення максимально можливого ресурсного потенціалу зі спрямуванням усього спектру зусиль, то можна сказати, що ділова активність залежить від ресурсів, що є наявними на підприємстві.

Причини, що зумовлюють залежність ділової активності підприємства від ресурсних факторів його економічної динаміки:

- 1) динаміка зростання ресурсів повинна мати однозначну позитивну спрямованість;
- 2) виявлення спрямованості зміни ресурсних факторів економічної динаміки є однією з найважливіших управлінських завдань, вирішення якої забезпечить зростання ділової активності підприємства;
- 3) визначення резервної частини ресурсного потенціалу слід розглядати як джерело економічного розвитку.

Отже, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів підприємства може розглядатися як умова розвитку ресурсного потенціалу та зростання ділової активності. Дослідження ресурсних факторів економічної динаміки формування ділової активності підприємства можна проводити за допомогою аналізу екстенсифікації та інтенсифікації, а аналіз співвідношення екстенсивних та інтенсивних ресурсних факторів дасть змогу визначити стадію економічної динаміки і виявляти резерви розвитку ресурсного потенціалу підприємства [6, с. 213].

Щодо питання оцінювання ділової активності підприємства, то варто зазначити, що, як довів аналіз літературних джерел, деякі науковці окремо його не розглядають. Так, оцінка ділової активності на мікрорівні, тобто на рівні підприємства, здійснюється у рамках дослідження:

- оборотності (оборотності обігових коштів, швидкості обороту капіталу);
- фондовіддачі (або коефіцієнту оборотності основних засобів);
- продуктивності праці;
- рентабельності;
- заходів антикризового фінансового управління;



Рис. 2. Напрями управління діловою активністю підприємства

– фінансового стану: прогнозування банкрутства з використанням інтегрального показника (моделей Альтмана, Таффлера та інших моделей);
– ефективності (ефективності використання оборотних активів, ефективності управління капіталом [5, с. 510]).

Як вже було зазначено, ділова активність оцінюється системою показників, що характеризують найважливіші сторони господарсько-фінансової діяльності підприємства. Крім того, в ідеальному випадку динаміка абсолютних показників ділової активності повинна відповідати «золотому правилу економіки підприємства»:

$$Tзрп > Tзрд > Tзра > 100\%, \quad (1)$$

де $Tзрп$, $Tзрд$, $Tзра$ – темп зростання відповідно прибутку, чистого доходу від реалізації продукції, активів.

Перше співвідношення характеризує випередження темпів зростання прибутку порівняно з темпами зростання чистого доходу від реалізації продукції і свідчить про зниження собівартості продукції як основного чинника збільшення прибутку. Якщо темпи зростання прибутку й обсягу реалізації продукції будуть випереджувати темпи зростання активів, то це свідчить про ефективність використання останніх [3, с. 125].

Зазначимо, що значення показників у наведеному співвідношенні мають зростати (бути більшими за 100%). Недоліком цієї умови є те, що в економічній літературі відсутнє пояснення розрахунку показників, які відображені у формулі (1). При формуванні даного співвідношення незрозумілим залишається, які саме активи беруться до уваги.

Нині в економічній науці виділяють три рівні ділової активності підприємства: високий (достатній), середній (задовільний), низький (незадовільний). Кожному рівню ділової активності відповідає конкретна господарсько-фінансова ситуація. Отже, виділяють нормальну виробничо-господарську ситуацію, якій відповідає високий рівень ділової активності, проблемну, яка характеризує середній рівень ділової активності підприємства, і кризову, яка характеризується низьким рівнем ділової активності підприємства.

Нормальна виробничо-господарська ситуація характеризується таким збігом умов і обставин, за яких створюються сприятливі умови для функціонування суб'єкта господарювання та формується стійка тенденція до підвищення темпів зростання оціночних показників.

Проблемна визначається таким збігом господарських умов та чинників, за яких формується тенденція до погіршення стану підприємства і спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Кризова ситуація виникає у випадку відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, які потребують термінового вирішення. Визначається вона збігом обставин, що формують стійку негативну

тенденцію оціночних показників ділової активності. Кризова ситуація може викликати банкрутство підприємства [7].

Висновки. Проаналізувавши підходи до визначення та оцінки ділової активності підприємства, встановили, що ділова активність виступає однією з найважливіших характеристик функціонування та розвитку підприємства. Відсутність єдиного підходу до визначення цього поняття свідчить про недосконалий категоріальний апарат цієї важливої економічної категорії.

Що стосується управління діловою активністю, то воно потребує основних напрямів розгляду, за якими вноздійснюється, та оцінки особливості кожного з них.

Оцінку ділової активності доцільно проводити за допомогою таких груп показників: показники оборотності, фондівдачі, рентабельності, заходів антикризового фінансового управління, фінансового стану, ефективності, оскільки саме вони характеризують всі напрями фінансово-господарської діяльності підприємства.

Загалом виділяють три види ділової активності, які пов'язують із трьома фінансово-господарськими ситуаціями на підприємстві: висока ділова активність, яка є ознакою нормального стану, середня – проблемного і низька – кризового.

Перспективами подальших досліджень у площині ділової активності є визначення інформаційного та інструментального забезпечення оцінки ділової активності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2003. – 246 с.
2. Гарасюк О.А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / О.А. Гарасюк // Вісник Криворізького технічного університету : зб. наук.-тех. праць. – № 22. – Кривий Ріг : Вид-во КТУ, 2010. – С. 63–64.
3. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : [підручник для студентів] / Б.Є. Грабовецький. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
4. Гринькевич О.А. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств / О.А. Гринькевич, Г.І. Кіндрацька // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 215–218.
5. Мешкова Н.Л. Оцінка ділової активності підприємства на макrorівні / Н.Л. Мешкова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 508–511.
6. Снитко Л.Т. Управление деловой активностью организаций потребительской кооперации: теоретические основы и методическое обеспечение : [монографія] / Л.Т. Снитко, Л.Е. Клименко. – Белгород : Кооперативное образование, 2010. – 322 с.
7. Співак Ю.В. Ділова активність як важливий показник діяльності підприємства / Ю.В. Співак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.ua.edu.ua/2014/dilova-aktyvnist-yak-vazhlyvyj-pokaznyk-diyalnosti-pidpryemstva>.
8. Хома І.Б. Теоретичні аспекти і особливості управління діловою активністю підприємства / І.Б. Хома, М.М. Рій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 26.6 – С. 150–155.
9. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз / О.О. Шеремет. – К., 2009. – 196 с.

УДК 164.01 : 504.06 : 656.025.4 : 338

Хрутьба Ю.С.*аспірант кафедри
екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ХЛІБА, ХЛІБОБУЛОЧНИХ І БОРОШНЯНИХ ВИРОБІВ

У статті запропоновано підхід щодо формування еколого-економічної моделі розподілу товарних потоків для підприємства галузі з виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів. Проведений аналіз логістичних каналів збуту товарної продукції частково розкрив сутність логістичних каналів. В роботі доведено, що комбінація прямого і непрямого розподілу продукції зможе задовольнити попит споживачів з найменшими загальними логістичними витратами.

Ключові слова: оптимізація, товарний потік, розподільча логістика, канал розподілу, витрати на збут, економічна ефективність.

Хрутьба Ю.С. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ХЛЕБА, ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ И МУЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

В статье предложен подход по формированию эколого-экономической модели распределения товарных потоков на предприятии отрасли по производству хлеба, хлебобулочных и мучных изделий. Проведенный анализ логистических каналов сбыта товарной продукции частично раскрыл сущность логистических каналов. В работе было доказано, что комбинация прямого и косвенного распределения продукции сможет удовлетворить спрос потребителей с наименьшими общими логистическими затратами.

Ключевые слова: оптимизация, товарный поток, распределительная логистика, канал распределения, расходы на сбыт, экономическая эффективность.

Khrutba Yu.S. ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC MODEL OF DISTRIBUTION OF COMMODITY AND TRANSPORT STREAM PRODUCING COMPANIES BREAD AND FLOUR PRODUCTS

In the article the approach to formation of ecologic-economic model of the distribution of commodity flows in the enterprise sector for the production of bread, bakery and flour products. The analysis of the logistics of marketing channels of commodity products partly revealed the essence of logistics channels. In the work it was proved that the combination of direct and indirect distribution of products to satisfy consumer demand with the least total logistics cost.

Keywords: optimization, commodity flow, distribution logistics, channel of distribution, distribution costs, economic efficiency.

Постановка проблеми. Динаміка змін сучасного ринкового середовища вимагає від виробника постійного розширення ринків збуту для максимального задоволення потреб споживачів. Виробництво та просування на ринок нових продуктів, розширення спектру послуг підвищують відповідальність виробника за надмірне використання природних ресурсів та забруднення довкілля.

Водночас недостатня розвиненість торговельних мереж, велика кількість посередників в ланцюгах поставок, невідповідність рівня реалізаційних цін цінам на матеріали та послуги є основними чинниками системних ризиків для багатьох підприємств, які спеціалізуються на виробництві харчових продуктів та продуктів споживання.

Таким чином, актуальною є задача формування системи доставки товарної продукції в торговельну мережу, яка зможе забезпечити максимальне задоволення попиту споживачів з найменшими витратами при забезпеченні мінімізації антропогенних впливів на навколишнє середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такий аналіз показує зростаючу потребу в розробці методів екологічного орієнтованого логістичного управління виробничими системами. Науковий аналіз підходів, методів та інструментів екологічної («зеленої») логістики, логістики ресурсозбереження і відходів, формування екологічно орієнтованих стратегій поведінки логістичних суб'єктів здійснено в дослідженнях таких вчених, як, зокрема, Джуліан Аллен, Деніел Блек, Ентоні Уайтерінг, Майкл Браун, Юнгли Ван, Джулія Едвардс, Майя Пісек [1]. Вагомий внесок у становлення та розвиток методичних принципів оцінки

еколого-економічних наслідків функціонування логістичних систем зробили такі зарубіжні науковці та дослідники, як Лі Янбо і Ліу Сонсянь (Li Yanbo & Liu Songxian, 2008), С. Срівастава (S. Srivastava, 2007), Д. Роджерс та Р. Тіббен-Лембке (D. Rogers & R. Tibben-Lembke, 2001), МакКіннон АС (2008).

Дослідженню еколого-економічних підходів логістизації виробничих систем у контексті принципів сталого розвитку, екологізації господарювання присвячено розробки Є.В. Мішеніна, Н.В. Мішеніної, І.І. Коблянської, Т.В. Уст'юк, І.Є. Ярової [2]. Авторами розглянуто теоретико-методичні основи розвитку екологоорієнтованого логістичного управління, а також принципи формування комплексного механізму забезпечення функціонування виробничих логістичних систем за еколого-економічними показниками. Визначено концептуально-методологічні особливості логістизації економіки агропромислового та лісового комплексу на еколого-економічних засадах.

В роботі «Стратегія реалізації еколого-орієнтованого логістичного управління виробничою системою підприємства» [3, с. 64] обґрунтовано комплекс управлінських рішень щодо реалізації стратегії сталого екологічно збалансованого розвитку виробничої логістичної системи підприємства. Визначено еколого-економічні переваги застосування логістичних технологій організації потокових процесів.

Організація проходження потокових процесів та їхньої взаємодії створює додаткові можливості для оптимізації діяльності українських підприємств, підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Використання логістичних методів в економічній діяльності

сучасного підприємства дає змогу зменшити кількість операційних та інших витрат, знизити негативні впливи діяльності підприємства на довкілля за рахунок оптимізації руху різноманітних потоків підприємства.

Для оцінки ефективності програми екологічної логістики підприємства В.О. Хрутьба, В.П. Матейчик, В.І. Зюжон запропонували комплекс показників на кожному стратегічному рівні управління програмою, їх кількісну оцінку, сформували карту збалансованих показників [4, с. 100].

Більшість авторів приділяє увагу загальній теорії та особливостям організації потокових процесів, окремим сферам діяльності (транспортній, складській, виробничій, розподільчій логістиці). Дослідженню задач формування логістичної стратегії з врахуванням екологічних факторів окремих галузей господарства присвячено розробки О.А. Рудківського, Л.О. Штанько (молокопереробні підприємства), С.В. Діденко (птахівництво), Ю.В. Чортюк (торговельні підприємства), В.О. Хрутьба, В.П. Матейчик, М. Смешек (транспортні підприємства).

Водночас питання формування системи управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на основі еколого-економічних показників вивчено недостатньо, а механізми та інструментарій впровадження для окремих галузей носять фрагментарний характер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для підприємств-виробників продовольчих товарів особливо актуальним є завдання організації збуту продукції. Низька ефективність роботи логістичних каналів характеризується невиправдано високими витратами на реалізацію продукції, високою питомою вагою низькорентабельної і нерентабельної продукції, наявністю великої кількості дискретних логістичних ланцюгів, підвищенням викидів шкідливих речовин в атмосферу під час транспортування продукції та збільшення кількості відходів.

Потребує вирішення завдання підвищення ефективності функціонування логістичних каналів збуту продукції, перш за все продовольчої та харчової, та оптимізація всієї збутової системи підприємства загалом.

Мета статті полягає в розробці моделі еколого-економічної логістичної системи розподілу продуктової продукції.

Для досягнення цієї мети були вирішені такі завдання:

- 1) визначити структуру та вимоги до логістичної системи збуту продукції;
- 2) провести аналіз логістичних каналів збуту товарної продукції;
- 3) сформулювати критерії вибору логістичного ланцюга та еколого-економічної оцінки каналу розподілу;
- 4) розробити еколого-економічну модель розподілу продукції для підприємства з виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оптимізація розподілу матеріальних товарних потоків в сучасних умовах є важливою задачею підвищення ефективності діяльності підприємства. Узгодженість, раціоналізація, економічна обґрунтованість та екологічна безпечність руху матеріальних, фінансових та інформаційних потоків на продовольчому ринку забезпечуються формуванням логістичної мережі збутової логістики за критеріями еколого-економічної ефективності.

Традиційне завдання оптимізації логістичної системи базується на методах моделювання і передбачає розв'язання чотирьох основних завдань: оптимізації запасів, оптимізації часу руху матеріальних потоків, оптимізації виробничих програм, оптимізації логістичних витрат. Проте кожна логістична система залежно від її компонентів або специфіки підприємства та його впливів на навколишнє середовище є унікальною, тому сформулювати універсальну модель, яка б дала змогу описати будь-яку систему логістики в рамках її складових є достатньо складно.

Основним завданням логістики збуту є організація доставки товарної продукції у задані пункти точно у термін при мінімальних затратах трудових і матеріальних ресурсів. Базовими принципами функціонування еколого-економічної системи збутової логістики є:

- добровільне входження в систему і вихід з неї;
- організація внутрішньосистемних зв'язків на основі договорів;
- трансфертні ціни на вироблену продукцію для учасників системи;
- виконання вимог щодо екологічно чистого виробництва
- довгострокова максимізація прибутку;
- довгострокова мінімізація негативних впливів на довкілля;

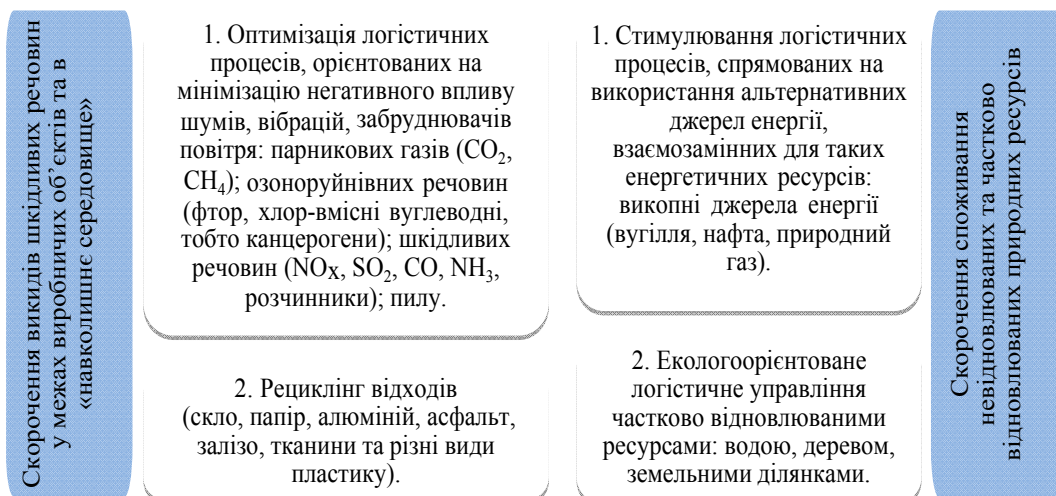


Рис. 1. Конкретизація цілей екологічної логістики

Джерело: розроблено автором

– наявність центру координації діяльності всіх учасників системи.

Основними елементами логістичної системи руху товарного потоку є транспортування товарної продукції до споживача, її складання, навантаження і вивантаження, пакування і підтримка товарно-матеріальних запасів, експедиційне обслуговування, управління збутом, транспортне господарство для перевезення готової продукції, тобто практично вся сфера обігу.

Організація збуту товарної продукції потребує участі різних господарських структур – виробничих, торговельних, посередницьких. Управління товарно-транспортними потоками логістичної системи здійснює постачальник.

Отже, структура логістичної системи збуту продукції включає таких учасників:

1) постачальник – підприємство, яке виробляє продукцію і організовує її доставку до підприємства торгівлі відповідно до визначених вимог і узгоджених документів;

2) підприємство торгівлі – підприємство, яке приймає товарну продукцію від постачальника для задоволення потреб споживача відповідно до узгоджених запитів і вимог;

3) посередник – транспортне підприємство, яке доставляє продукцію до споживача, якщо постачальник це не робить самостійно.

Основними напрямками діяльності екологічної логістики є зменшення шкідливого впливу логістичних процесів підприємства на НПС та зниження споживання невідновлюваних або частково відновлюваних енергоресурсів у логістичному ланцюгу, що дає змогу визначити стратегічно орієнтовані цілі екологічної логістики для логістичного ланцюга (рис. 1).

Задача еколого-економічного управління збутом продукції полягає в управлінні реалізацією товарів і доставкою їх у торговельну мережу чи до споживача з максимальним забезпеченням зменшення навантаження на навколишнє природне середовище. Умови екологічно орієнтованої політики збуту визначаються вимогами державного і міжнародного регулювання у сфері охорони довкілля, вимогами суспіль-

ства і споживачів, екологічною активністю громадян та розробкою нових природоохоронних технологій, орієнтованих на захист навколишнього середовища.

Процес екологічного забезпечення логістики в загальному випадку включає виконання таких етапів:

1) виявлення екологічних загроз та оцінка ризиків їх здійснення;

2) прогноз наслідків реалізації загроз;

3) розробка організаційних, технічних, технологічних, наукових заходів, спрямованих на виключення найбільш небезпечних загроз, зменшення ризиків виникнення неминучих загроз та зменшення впливу наслідків реалізації загроз;

4) включення у вартість виконання логістичних дій витрат з їх екологічного забезпечення.

Глобалізація ланцюгів поставок, висока волатильність цін на паливо, енергію та інші ресурси, введення регулюючих актів на обсяги викиду парникових газів змушують враховувати екологічні обмеження під час формування логістичної системи.

Створення ефективної системи розподілу матеріальних потоків потребує аналізу наявних на підприємстві каналів збуту товарної продукції.

Під логістичним каналом збуту товарної продукції будемо розуміти частково впорядковану сукупність логістичних ланцюгів та / або їх ділянок, що забезпечують рух матеріальних, фінансових та інформаційних потоків з метою передачі продовольчих товарів споживачам в потрібний час, в потрібному місці і потрібної якості. Управління логістичною системою підприємства охоплює весь комплекс завдань з управління матеріальними потоками на ділянці «постачальник – споживач».

Система розподілу потоків продовольчих товарів (рис. 2) включає в себе такі типи логістичних ланцюгів [5]:

1) логістичні ланцюги, учасники яких належать підприємству (фірмова торгівля);

2) логістичні ланцюги на умовах договорів, які поєднують виробника з незалежними продавцями (оптові торгові організації);

3) логістичні ланцюги з участю фірмової торгівлі інших переробних підприємств.

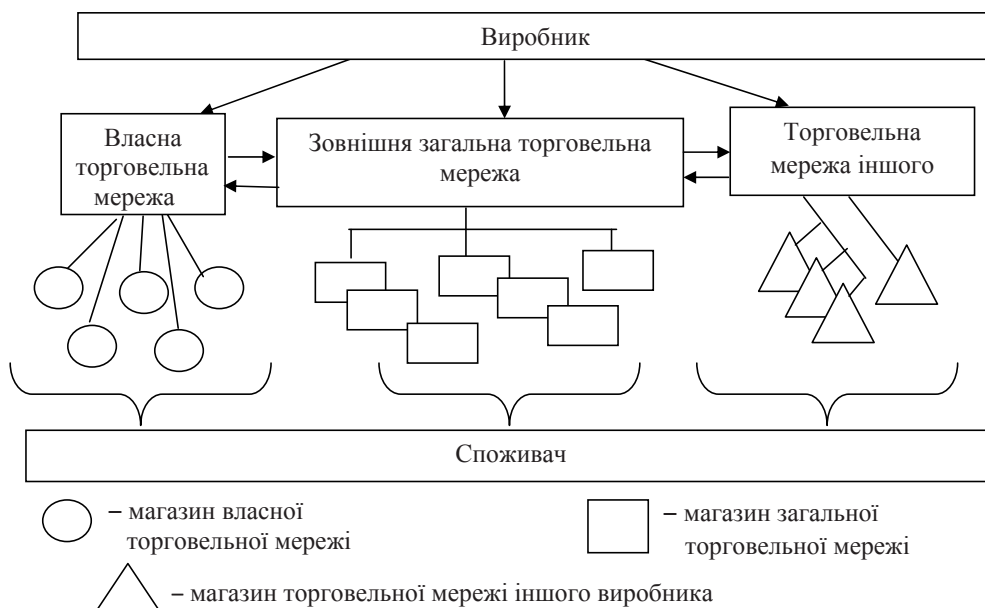


Рис. 2. Система розподілу потоків продовольчих товарів

Джерело: розроблено автором

Комбінація прямого і непрямого розподілу продукції зможе задовольнити попит споживачів з найменшими загальними логістичними витратами. Взаємний обмін продукцією з іншими підприємствами для своїх торговельних точок дає змогу збільшити обсяги продукції власного виробництва за рахунок залучення нових клієнтів.

Збутова логістика переробного підприємства, яке виготовляє хлібобулочну продукцію і для свого виробничого процесу має потребу у певній сировині: борошно, вода, дріжджі, сіль, цукор та жир. Метою закупівельної логістики є адекватне і повне задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливою економічною ефективністю. Для використання концепції логістики на заготівельному етапі необхідно бути готовим до зміни самої філософії організації виробництва кінцевої продукції, яка повинна відповідати всім характеристикам діючого і потенційного попиту.

Критерії вибору логістичного ланцюга можна розподілити за економічними, екологічними та соціальними показниками.

До економічних можна віднести кількість товарних виборів та їх вартість, кількість транспортних засобів для доставки товару, вартість доставки продукції, кількість працівників, залучених до процесів доставки, та трудомісткість їх роботи. Джерелом економічного ефекту логістичного управління є скорочення питомих сукупних витрат на рух товару, часу поставок і забезпечення їх надійності. Отже, критерій економічної ефективності може бути визначений як функція:

$$k_{\text{економ.}} = f(x'_1, x'_2, x'_3, \dots, x'_n), \quad (1)$$

де x'_1, \dots, x'_n – витрати, пов'язані із завантаженням продукції, її транспортуванням та розвантаженням.

Екологічні критерії включають кількісні показники викидів шкідливих речовин в атмосферу під час транспортування продукції, кількість утворених відходів та наявність системи їх рециклінгу. В окрему групу показників можна виділити значення впливів на довкілля, які супроводжують рух фінансових та інформаційних потоків, що пов'язано з офісною діяльністю. Джерелом екологічного ефекту логістичного управління є скорочення питомих сукупних впливів на навколишнє середовище, зменшення «екологічного сліду» підприємства, забезпечення ресурсо- та енергозбереження. Отже, критерій екологічної ефективності може бути визначений як функція:

$$k_{\text{еколог.}} = g(x''_1, x''_2, x''_3, \dots, x''_n), \quad (2)$$

де x''_1, \dots, x''_n – витрати, пов'язані зі збитками, що заподіяні навколишньому природному середовищу під час завантаження продукції, її транспортування та розвантаження.

Соціальні показники визначають ступінь задоволення споживачів, що є основним завданням розподільчої логістики. Максимальне задоволення споживачів досягається перш за все мінімальною вартістю виробів за умови додержання вимог відповідної якості.

Пошук ефективного рішення для досягнення оптимального соціального ефекту є багатокритеріальним завданням. Для того щоб відшукати ефективне рішення з отриманої кількості рішень, можна застосувати метод Парето (визначення інтегрального критерію оптимальності як суми окремих часткових критеріїв зі змінними вагами), який передбачає обов'язкову участь фахівців / підприємців / експертів.

Подібна методика використовується досить часто, тому іноді її вважають найбільш доцільною. Її перевага в тому, що одержувана альтернатива свідомо є ефективною [6]. Проте застосування цієї мето-

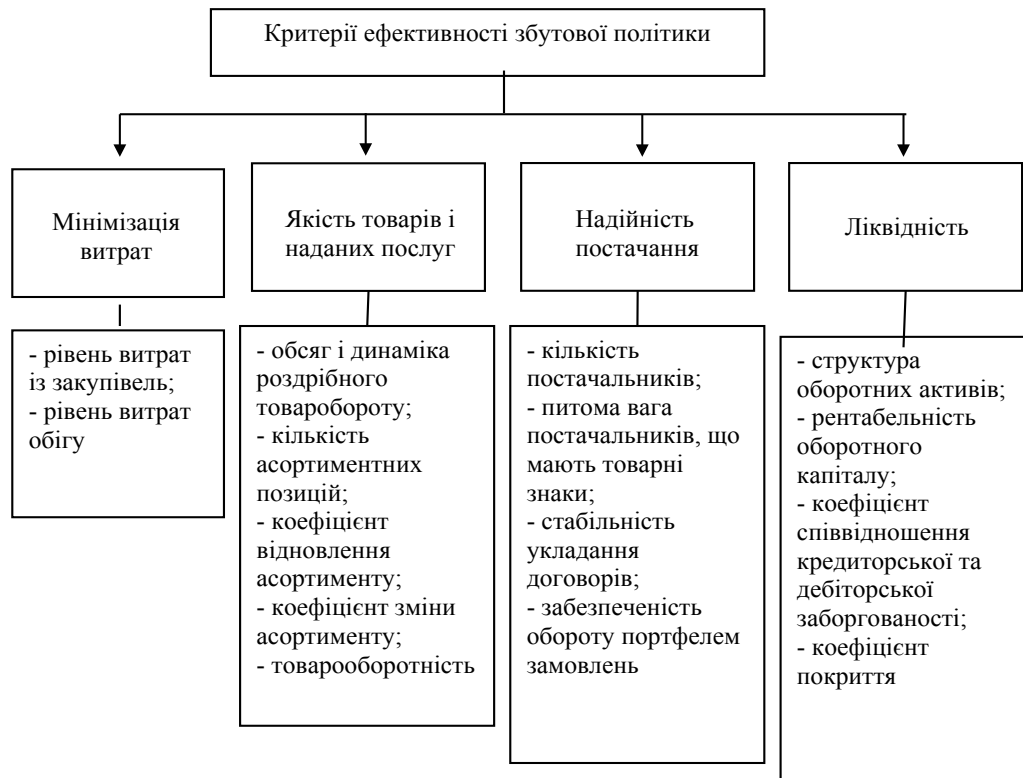


Рис. 3. Система критеріїв і показників ефективності збутової політики

дики засноване на додаткових припущеннях, які не завжди виправдані. З математичної точки зору така сума часткових критеріїв з коефіцієнтами важливості є не чим іншим, як адитивною функцією цінності. Для того щоб вона правильно відображала систему переваг підприємця, необхідно, щоб використовувані для оцінки критерії мали властивості взаємної незалежності за перевагою.

Отже, інтегральний показник ефективності логістичного управління системи збуту продукції визначається як адитивна функція з ваговими коефіцієнтами показників екологічної та економічної ефективності:

$$K = \lambda_1 \cdot k_{\text{економ}} + \lambda_2 \cdot k_{\text{еколог}}, \quad (3)$$

$$\lambda_1 + \lambda_2 = 1$$

де K – інтегрований показник ефективності екологічної логістичної системи розподілу товарної продукції, $k_{\text{еколог}}$ – показник економічної ефективності системи, λ_1, λ_2 – показник екологічної ефективності логістичної системи, – вагові коефіцієнти цінності кожного показника.

На основі інтегрального показника ефективності логістичного управління системи збуту здійснюється вибір каналу розподілу продукції.

Прямий розподіл через власну торговельну мережу є доцільним, якщо велика кількість товару виправдовує витрати на прямий збут. Такий розподіл вимагає наявності достатньої мережі власних об'єктів на ринках, де реалізується товар. Вимогою є висока концентрація ринку на споживачів на відносно невеликій території. Також прямий розподіл застосовується за умови, коли товар вимагає високоспеціалізованого сервісу або ціна постійно коливається, або є потреба щоразу враховувати специфіку експлуатації.

Послуги посередника виправдані, якщо ринок горизонтальний і вимагає створення потужної збутової мережі, а власних коштів недостатньо. Якщо ринок розкиданий географічно або збут вимагає великих транспортних витрат, або ринок вивчено не задовільно, то залучення посередника до доставки товарної продукції у зовнішню торговельну мережу є доцільним.

Таким чином, вибір каналів збуту продукції і формування системи розподілу доцільно здійснювати методами оптимізаційної логістики. Постановка задачі в загальному виді має вигляд [7, с. 16–17]:

$$y = f(x) \rightarrow \max(\min) \left. \vphantom{y = f(x)} \right\}, \quad (4)$$

$$x \in X$$

де X – множина допустимих варіантів логістичних рішень, f – числова функція, визначена на множині, яка разом із вимогою оптимізації є цільовою функцією.

Розв'язком задачі (4) є пара $\langle X^*, y^* \rangle$, де X^* – множина оптимальних рішень, y^* – оптимальне значення цільової функції, що досягається на множині допустимих рішень X . Для виробничих задач найчастіше обмежуються частинним (а не загальним) розв'язком задачі та визначають лише одне рішення з множини оптимальних рішень.

Задача розподілу товарного потоку для підприємства з виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів є багатовимірною, в загальній формі може мати вигляд:

$$\left. \begin{aligned} K &= \lambda_1 \cdot k_{\text{економ}} + \lambda_2 \cdot k_{\text{еколог}} \rightarrow \min \\ \lambda_1 + \lambda_2 &= 1 \\ k_{\text{економ}} &= h_i(x'_1, \dots, x'_n) \leq a_i, \quad i = \overline{1, m} \\ k_{\text{еколог}} &= g_k(x''_1, \dots, x''_n) \leq b_k, \quad k = \overline{1, p} \end{aligned} \right\}, \quad (5)$$

де $x'_1, \dots, x'_n, x''_1, \dots, x''_n$ – дійсні змінні (керовані параметри).

Цільова функція є адитивною функцією з ваговими коефіцієнтами, яка характеризує ефективність логістичної системи збуту хліба, хлібобулочних і борошняних виробів. При цьому вирішується задача мінімізації за еколого-економічними показниками витрат підприємства під час розподілу товарно-транспортного потоку.

Показник економічної ефективності системи $k_{\text{економ}}$ визначається як функція n параметрів, які утворюють план $x' = (x'_1, \dots, x'_n)$ витрат на розподіл та доставку хліба, хлібобулочних і борошняних виробів. Показник екологічної ефективності логістичної системи $k_{\text{еколог}}$ є функцією k параметрів, які утворюють $x'' = (x''_1, \dots, x''_k)$ план витрат, спрямованих на зменшення антропогенних впливів на довкілля під час розподілу та доставки хліба, хлібобулочних і борошняних виробів; $g_i, i = \overline{1, m}, h_k, k = \overline{1, p}$ – функції відповідних змінних $x'_1, \dots, x'_n, x''_1, \dots, x''_k$. Їх значення обмежуються величинами a_i та b_k . Якщо в (5) кожна з функцій $g_i, i = \overline{1, m}$ та $h_k, k = \overline{1, p}$ лінійна, то рішення знаходимо методами лінійного програмування; в іншому випадку – методами нелінійного програмування. Нелінійні цільові функції або окремі обмеження зустрічаються у випадках, коли залежності між певними змінними мають нелінійний характер.

Висновки. Джерелом екологічного ефекту логістичного управління є скорочення питомих сукупних впливів на навколишнє середовище, зменшення «екологічного сліду» підприємства, забезпечення ресурсо- та енергозбереження. Трансформаційні зміни у системі транспортної логістики мають визначати вектор її розвитку еколого-економічними пріоритетами. Оптимізація розподілу матеріальних товарних потоків в сучасних умовах є важливою задачею підвищення ефективності діяльності підприємства. Узгодженість, раціоналізація, економічна обґрунтованість та екологічна безпечність руху матеріальних, фінансових та інформаційних потоків на продовольчому ринку забезпечуються формуванням логістичної мережі збутової логістики за критеріями еколого-економічної ефективності. Розроблена еколого-економічна модель розподілу продукції для підприємства з виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів, що дає можливість оптимізувати рух потоку за визначеними критеріями еколого-економічної ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Green logistics. Improving the environmental sustainability of logistics / [A. McKinnon, Sh. Cullinane, M. Browne, A. Whiteing] / London: Chartered Institute of Logistics and Transport, 2010. – 372 p.
- Екологоорієнтоване логістичне управління виробництвом: [монографія] / [Є.В. Мішенін, І.І. Коблянська, Т.В. Устік, І.Є. Ярова]. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. – 248 с.
- Стратегія реалізації еколого-орієнтованого логістичного управління виробничою системою підприємства / [Є.В. Мішенін, І.І. Коблянська, Н.В. Мішеніна] // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3–4(1). – С. 64–67.
- Оценка эффективности программы экологической логистики предприятия / [В.П. Матейчик, В.А. Хрутьба, В.И. Зюжон] // Zarządzanie i Marketing z.19. – 2012. – № 285. – P. 99–110.
- Киянова Л.Д. Управление сбытовой деятельностью на принципах распределительной логистики (на примере предприятия пищевой промышленности Краснодарского края): дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Л.Д. Киянова – Ростов-на-Дону, 2004. – 161 с.
- Математичні методи вирішення задач оптимізації проектування систем і мереж зв'язку: [навчальний посібник] / [Л.Н. Беркман, Є.В. Кільчицький, Н.М. Скобілова] // К.: ДП УНДІЗ, 2002. – 92 с.

7. Кігель В.Р. Оптимізація логістичних рішень : [навчальний посібник для студентів спеціальності «Логістика»] / В.Р. Кігель. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2007. – 136 с.
8. Управление проектами экологической логистики транспортных предприятий / [В.П. Матейчик, М. Смешек, В.О. Хрутьба] // Научові нотатки: міжвузівський збірник. – 2014. – Вип. 45. – С. 339–345.
9. Чортюк Ю.В. Еколого-економічний механізм управління логістичною системою торговельного підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Ю.В. Чортюк. – Суми : СумДУ, 2010. – 210 с.
10. Чортюк Ю.В. Еколого-економічний механізм управління логістичною системою торговельного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Ю.В. Чортюк. – Суми : СумДУ, 2010. – 21 с.

УДК 338.262

Шапуров О.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізької державної інженерної академії*

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЇ: ФОРСАЙТ-ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЕКОФУТОРОЛОГІЯ

У статті визначено проблеми екологічного вектор розвитку суспільства. Проаналізовано історичний аспект форсайт-дослідження. Систематизовано основні методи форсайт-дослідження.

Ключевые слова: інновації, футурологія, екофутурологія, форсайт, екологічні проблеми.

Шапуров А.А. СОВРЕМЕННЫЕ ИННОВАЦИИ: ФОРСАЙТ-ИССЛЕДОВАНИЕ И ЭКОФУТУРОЛОГИЯ

В статье определены проблемы экологического вектор развития общества. Проанализирован исторический аспект форсайт-исследования. Систематизированы основные методы форсайт-исследования.

Ключевые слова: инновации, футурология, экофутурология, форсайт, экологические проблемы.

Shapurov A.A. MODERN INNOVATION FORESIGHT-RESEARCH AND EKOFUTUROLOGY

In the article the problem of environmental vector of social development is determined. The historical aspect of the foresight-study is analyzed. Basic methods of research of foresight are systematized.

Keywords: innovations, futures studies, ekofuturology, foresight environmental problems.

Постановка проблеми. В сучасних умовах конкуренції, коли глобалізаційні процеси розвиваються значними темпами, надзвичайно затребуваним стає прогностичне забезпечення довгострокового розвитку країни, регіонів та окремих сфер життя, зокрема екологічної сфери. В умовах сучасної кризи, яка охоплює не тільки економічну сферу, але й екологічну сферу, набуває актуальності економіко-екологічне прогнозування (ЕЕ-прогнозування). На лідируючі позиції серед традиційних інструментів наукової прогностики сьогодні висунулися форсайт-дослідження, які придбали в ході своєї еволюції якісно нові риси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, пов'язані з екологічним фактором і його впливом на розвиток соціально-економічних явищ, здійснювали такі вчені, як Дж. Форрестер, У. Беренс, Д. та Д. Медоузи, М. Мессарович, Е. Пестель, Й. Рандерсон, Е. Вайцеккер, Д. Воутер, Ш. Деш, Й. Рандерсон, М. Сміт, П. Стасинопулос, К. Харгроуз.

Одним з методів, який використовується для футурологічних прогнозів, є форсайт-дослідження. В діяльності вітчизняних науковців метод використовується для суто технологічного прогнозування. Тому застосування методу для прогнозування екологічного стану є цілком доцільним та актуальним питанням сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед глобальних проблем сучасності екологічні проблеми посідають чи не одне з найперших місць. Це зовсім не дивно, адже руйнування людиною природи досягло таких масштабів, що сьогодні треба говорити не про кризу, а про справжню екологічну катастрофу, яка поступово насувається на людство і загрожує самому його існуванню.

Згідно з даними ООН чисельність населення планети на кінець 2011 р. досягла семи мільярдів людей. Якщо врахувати, що шестимільярдній позначки було досягнуто одинадцять років тому, то вважати, що цей зріст в останні десяти-

ліття загальмувався, було б невиправданим оптимізмом. Деякі філософи і мислителі минулого прогнозували, що на початку нового тисячоліття буде значно більша кількість людей. У багатьох, починаючи з Т. Мальтуса, це викликало, неабияке занепокоєння. Проте навіть у наш час є такі, які стверджують, що навіть при збереженні нинішнього рівня споживання планета у змозі витримати більш значну чисельність людей.

Аргументи Т. Мальтуса здаються сьогодні певною мірою спрощеними, що не дивно, адже він не мав тих знань, які мають сучасні науковці. Але у своїх кінцевих висновках англійський мислитель був правий: неконтрольоване зростання чисельності людей може мати найсерйозніші наслідки.

Досягнення науки і технології останніх двох століть, вражаючий прогрес медицини поки що дають змогу уникнути цієї сумної перспективи.

Всупереч прогнозам Т. Мальтуса навіть сьогодні, коли людей набагато більше, ніж це було на початку XIX ст., зростання виробництва продуктів харчування продовжує випереджати зростання чисельності людей.

Водночас ситуація у світі сьогодні істотно змінилася порівняно з тим, якою вона була за часів Т. Мальтуса. Проблеми, що раніше лише намічались, загострилися настільки, що мають характер наближення до катастрофи.

Виникає питання: якщо люди й далі вестимуть той же спосіб життя, який ведуть сьогодні, якщо вони будуть прихильні тим же цінностям, які сповідають зараз, що чекає рід людський у майбутньому? Чи є взагалі майбутнє у людства на цій планеті перед лицем глобальної екологічної катастрофи [1, с. 99]?

Відповіді на ці питання має наука майбутнього – футурологія.

Термін «футурологія» запропонував німецький соціолог О. Флехтгейм у листі до О. Хакслі 1943 р., футурологію він визначав як «філософію майбутнього, що протистоїть сучасній ідеології та утопії».

Формування і розвиток футурології як науки вчені відносять до 60-х рр. XX ст., коли на Заході з'явилися численні праці з проблем еволюції цивілізації. У 60–70-х рр. XX ст. виник так званий футурологічний бум. Економісти, філософи, соціологи починають активно прогнозувати майбутнє [1, с. 238].

Перша книга, в якій досліджувалась неминучість екологічної катастрофи в разі збереження сучасних масштабів природокористування, була опублікована Дж. Форрестером та мала назву «Світова динаміка» [3].

Провівши фундаментальні дослідження основних тенденцій розвитку світової економіки, Донелла і Денніс Медоуз та Й. Рандерс видали книгу «Межі зростання», що вийшла у 1972 р. Автори зробили недвозначний висновок, що зростання економіки не може продовжуватися нескінченно довго, йому необхідно поставити певні межі, оскільки кількість ресурсів на планеті, очевидно, є вичерпною.

Заслугує на увагу наукова доповідь «Людство на роздоріжжі» від 1974 р., яка була підготовлена американським кібернетиком М. Месаровичем та німецьким механіком Е. Пестелем. У ній запропоновано більш конкретну модель, яка розглядала світ у розрізі 10 географічних регіонів (5 розвинутих та 5 таких, що розвиваються), ієрархічних рівнів, а також різних сфер світового господарства.

Вченими передбачено неминучість регіональних криз – енергетичних, продовольчих, демографічних і, звісно, екологічних, які відбудуться навіть раніше, ніж вважали Дж. Форрестер та Медоузи. Автори цієї доповіді передбачали, що спочатку ці кризи відбудуться в розвинутих регіонах світу, а згодом – в країнах, що розвиваються.

Продовженням першої книги «Межі зростання» була робота «За межами зростання», що вийшла у 1992 р. Показовою є сама назва нового дослідження. Вона говорила про те, що прогнози, зроблені 20 років тому, у своїх принципових моментах підтвердились: людство вийшло за межі зростання, на які вказувалося раніше, і ситуація стала виходити з-під контролю. У 2002 р. була оприлюднена нова книга тих же авторів «Межі зростання. Тридцять років опісля».

Основна ідея, висловлена тут, полягає у тому, що попередження науковців не були почуті: економічне зростання більшості країн світу, що має за мету задоволення зростаючого споживчого попиту, продовжується. У споживчі перегони включилися нові учасники, зокрема такі світові гіганти, як Індія і Китай, що зробило ситуацію ще більш небезпечною. Наслідком цих процесів є те, що, мабуть, пройдена точка неповернення, а цивілізація неспинно котиться до безодні.

Наступною доповіддю, що враховувала екологічний фактор як основоположний фактор економічного зростання, стала доповідь 1998 р. «Фактор чотири: подвоєння багатства, двократна економія ресурсів», авторами якої були Е. Вайцеккер, Е. Ловінс та Х. Ловінс.

«Фактор чотири» полягає в тому, що продуктивність ресурсів може і має збільшитися вчетверо. Отже, людство може жити вдвічі краще і водночас витратити вдвічі рази менше. В цій доповіді міститься опис технологій, що дадуть змогу збільшити продуктивність ресурсів вчетверо і більше. Автори наводять сім аргументів на користь ефективного використання ресурсів [4, с. 139].

Наступною доповіддю, де передусім розглядалося покращення екологічної ситуації в світі, є книга «Фактор 5 – перетворення економіки завдяки 80-відсотковому покращенню продуктивності природних ресурсів» 2009 р., авторами якої були Е. Вайцеккер, К. Харгроуз, М. Сміт, Ш. Деш, П. Стасинопулос. Основна ідея доповіді – «п'ятикратне (80-відсоткове) зниження навантаження на навколишнє середовище, тобто виконання «фактора п'ять» при виробництві одиниці продукції, є можливим». В доповіді продемонстровано, яким чином можна досягти п'ятикратного зростання в чотирьох дуже важливих секторах економіки, а саме в будівництві, промисловості, сільському господарстві та транспорті.

Досить значна частина доповіді присвячена політиці змін. Автори показують, що в результаті дії «ефекту бумерангу» («парадокс Джевонса» або «постулат Казума-Брукса») навантаження на екосистему не можна зменшити лише через підвищення ефективності. «Ефект бумерангу» полягає в тому, що досягнення зростання ефективності, необхідне для зниження навантаження на природні ресурси, одразу ж нівелюється зростанням споживання, що спричиняє подальше зростання споживання ресурсів [5].

У 2012 р., тобто через 40 років після першої доповіді «Межі зростання», Римський клуб представив нову доповідь «2052: глобальний прогноз на найближчі 40 років» норвезького вченого Й. Рандерса, який був одним з авторів першої доповіді. Автор прогнозує загострення екологічної проблеми та пропонує заходи щодо поліпшення ситуації. На думку автора, одним з головних питань є те, «як швидко відбудеться перехід до сталого розвитку <...> перехід до сталості вже розпочався, але все ще знаходиться на початковій стадії».

Перехід вимагатиме докорінних змін у різних системах, які визначають поточні тенденції глобального розвитку.

На думку автора, ситуація у наступні 40 років значно залежатиме від того, як реагуватиме суспільство на важливі зміни, спричинені припиненням домінування неконтрольованого капіталізму, уповільненням або навіть припиненням економічного зростання, кінцем панування традиційної демократії, конфліктом між поколіннями та дестабілізацією кліматичних умов.

Виходячи з вищезгаданого, доцільно погодитись з групуванням професора Т.Ю. Андрющенко. Відповідно до її трактування всі загрози подальшому існуванню людської цивілізації доцільно розділити на дві групи:

- 1) загрози природного характеру (об'єктивні): ресурсний та енергетичний дефіцит, глобальні зміни клімату, пов'язані з руйнуванням озонового шару атмосфери, дією «парникового ефекту», перегрівом планети та іншими факторами;
- 2) конфлікти світового масштабу: глобальна терористична мережа, розповсюдження ядерних технологій і зброї масового ураження, формування нових центрів сили й боротьба між ними за лідерство, бідність у країнах «третього світу» [6].

Нова екологічна ситуація створює більш складне розуміння сьогодення природно-техногенних комплексів, яке до старих проблем додає нові, породжені через кризу старінням попередніх виробничих систем, які неможливо зупинити та вивести на нетравмуючий для довкілля режим, та нові технології, які також потребують додаткових матеріальних та енергетичних впливів. Моделювання, запропоноване членами Римського клубу, лише підняло проблему (у чому, безумовно, ми вбачаємо позитив), але не вирішує її.

Необхідно всебічно розвивати екофутурологічний вектор, сприяючи використанню нових методів довгострокового прогнозування екологічного стану країни та регіонів.

Треба підкреслили, що на лідируючі позиції серед прогресивних інструментів наукової прогностики сьогодні висунулися форсайт-дослідження, які набули в ході своєї еволюції якісно нових рис.

Якщо всього кілька років тому вони розглядалися як один з напрямів синтетичної концепції суто технологічного прогнозування, а саме стратегічного інформування (Strategic Intelligence), яка також охоплювала прогнозування розвитку технології (Technology Forecasting) і оцінку наслідків її впровадження (Technology Assessment), то в даний час можна вважати, що цілком самостійну парадигму наукової прогностики став представляти сам метод форсайт (Foresight).

Під форсайт-дослідженням в сучасній практиці розуміють систематично здійснюваний, відкритий для широкої участі процес, який орієнтується на вироблення рішень сьогоденного дня і на мобілізацію спільних дій, поєднує уявлення про майбутнє і формує бачення на середньо- і довгострокову перспективу.

Форсайт є міждисциплінарним інструментом і включає в себе різноманітні методи:

1) кількісні (індикатори, патенти, бібліометрика, бенч-маркінг, екстраполяція, моделі);

2) якісні (Wild-cards, наукова фантастика, ігрова стимуляція, написання сценаріїв, «прогноз генія», ролеві ігри, backcasting, Swot-аналіз, мозковий штурм, дерева відповідностей, сценарні семінари, сканування, панелі громадян, панелі експертів, морфологічний аналіз, опитування, семінари, інтерв'ю, огляд літератури);

3) змішані (дорожні карти, метод Дельфі, критичні технології, багатокритеріальний аналіз, голосування, кількісний аналіз, карти осіб, які приймають рішення (ОІР), крос-імпакт аналіз) [7, с. 321].

Висновки. В сучасних конкурентних умовах сталого розвитку особливу увагу необхідно приділяти тенденціям екологічного стану країни та регіонів.

Необхідно всебічно розвивати екофутурологічний вектор, сприяти використанню нових методів довгострокового прогнозування екологічного стану країни та регіонів. Саме форсайт-дослідження є одним із лідируючих інструментів наукової прогностики, який допоможе всебічно розглянути екологічний стан та його тенденції, сприятиме розробці конкретних рекомендацій щодо вибору пріоритетів розвитку і механізмів їх практичної реалізації.

УДК 339.138:378(476.6)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шаповал В.Н. Глобальна екологічна катастрофа і майбутнє людства / В.Н. Шаповал // Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Філософія. – 2012. – Вип. 37. – С. 99–110.
2. Корнійчук Л.Я. Що день прийдешній нам готує? (план чи ринок) / Л.Я. Корнійчук // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. праць / голов. ред. А.П. Наливайко. – № 32. – К. : КНЕУ, 2013. – С. 238–246.
3. Форрестер Дж. Мировая динамика / Дж. Форрестер. – М. : Наука, 1999. – 379 с.
4. Юсупова О.О. Еволюція поглядів на глобальну екологічну проблему в контексті діяльності Римського клубу / О.О. Юсупова // Наука й економіка. – 2013. – № 2 (30). – С. 139–146.
5. Фактор пять. Формула устойчивого роста. Доклад Римского клуба / [Э. Вайцекке, К. Харгроуз, М. Смит и др.]. – М. : АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2013. – 368 с.
6. Андрищенко Т.Ю. Глобалізація та перспективи людського розвитку: політико-психологічний вимір / Т.Ю. Андрищенко // Глея: науковий вісник : збірник наукових праць. – Вип. 73. – К., 2013. – С. 1–11.
7. Степанова К.В. Методи форсайту у економіко-екологічному прогнозуванні морської діяльності / К.В. Степанова // Економічні інновації. – 2014. – № 58. – С. 321–325.

Шишко В.И.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры международного бизнеса и маркетинга
Гродненского государственного университета
имени Янки Купалы*

ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ В СФЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГРГУ ИМ. Я. КУПАЛЫ)

Статья посвящена актуальным вопросам изучения спроса на образовательные услуги в сфере дополнительного образования на примере студенческой молодежи ГРГУ им. Я. Купалы. В результате проведенного исследования предложен ряд рекомендаций, позволяющих повысить эффективность каналов коммуникаций и маркетинговых инструментов, применяемых в университете для продвижения платных образовательных услуг в сфере дополнительного образования среди целевой аудитории.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, спрос, образовательные услуги в сфере дополнительного образования, продвижение услуг.

Шишко В.И. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОПИТУ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ НА ОСВІТНІ ПОСЛУГИ В СФЕРІ ДОДАТКОВОЇ ОСВІТИ (НА ПРИКЛАДІ ГРГУ ІМ. Я. КУПАЛИ)

Стаття присвячена актуальним питанням вивчення попиту на освітні послуги в сфері додаткової освіти на прикладі студентської молоді ГРГУ ім. Я. Купали. В результаті проведеного дослідження запропоновано ряд рекомендацій, що дають змогу підвищити ефективність каналів комунікацій і маркетингових інструментів, що застосовуються в університеті для просування платних освітніх послуг у сфері додаткової освіти серед цільової аудиторії.

Ключові слова: маркетингові дослідження, попит, освітні послуги в сфері додаткової освіти, просування послуг.

Shyshko V.I. STUDY OF DEMAND FOR STUDENTS EDUCATIONAL SERVICES IN THE AREA OF ADDITIONAL EDUCATION (FOR EXAMPLE YKSUG)

The article is devoted to studying the demand for educational services in the sphere of additional education on an example of students YKSUG. As a result a study suggested a number of recommendations that improve the efficiency of applied communication channels and marketing tools used by the university, for the promotion of paid educational services in the sphere of additional education among the target audience.

Keywords: market research, demand, educational services in the field of further education, promotion services.

Постановка проблеми. В современных условиях общество стремится к замене массового образования на индивидуальное. Становится все более очевидным, что у каждого индивида есть интересы, которые порой не вписываются в рамки

массового образования, программы основного образования. Образовательные услуги в сфере дополнительного образования помогают личности раскрыть те способности, приобрести те навыки, о которых она, возможно, не смогла бы узнать,

не воспользовавшись дополнительными услугами. Кроме этого, известно, что социум стремится к расширению знаний. Личность должна многое уметь в этом быстроменяющемся мире. Каждый год требования в профессиональной сфере возрастают. Индивид должен постоянно меняться, заниматься самообразованием, совершенствовать и обновлять свои знания, умения. Таким образом, образовательные услуги в сфере дополнительного образования – один из основных путей помощи личности в процессе адаптации к современным изменениям, а исследование спроса и разработка рекомендаций, позволяющих повысить эффективность применяемых каналов коммуникаций и маркетинговых инструментов, для их продвижения среди целевой аудитории, которую в основном составляют студенты, является важной проблемой.

Анализ последних исследований и публикаций. Важнейшими теоретико-методологическими источниками указанной проблематики являются работы таких ученых, как Ф. Котлер, Дж.Дж. Дэвис, И.Л. Акулич, Н.Я. Колюжнова, О.В. Сагинова [1; 2; 3; 4; 5], и других авторов, которые разработали фундаментальные аспекты теории маркетинга и маркетинговых исследований. В их трудах освещены прикладные вопросы маркетинговых исследований: качественный и количественный анализ данных, различные методики и инструменты; уделено пристальное внимание всем этапам организации и проведения исследований, а также анализу первичной и вторичной информации, определению состава и объема выборки и т. п.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на большое количество работ по изучению данного вопроса, единого подхода в исследованиях нет. В то же время, используя теоретические аспекты, можно провести комплексное и эффективное с точки зрения полученных результатов для маркетинговой деятельности исследование посредством опроса.

Цель статьи заключается в определении уровня востребованности основных видов образовательных услуг (обучающие курсы, тренинги и семинары) у студенческой молодежи анализируемого университета, а также разработке рекомендаций по совершенствованию маркетинговых аспектов, связанных с продвижением данных услуг университета среди указанной целевой аудитории.

Изложение основного материала исследования. Известно, что образовательные услуги в сфере дополнительного образования представлены в виде системы знаний, информации, умений и навыков, используемых в целях удовлетворения разнообразных образовательных потребностей личности, общества, государства. Данные услуги – невидимый товар особого рода, возникающий только в процессе своего потребления. Образовательные услуги в сфере дополнительного образования имеют ряд черт: неосвязаемость, неотделимость от источника и непостоянство качества [4]. Услуги в сфере дополнительного образования могут интерпретироваться как капиталовложение в будущее личности. Как и все капиталовложения, в будущем образовательные услуги приносят прибыль. Эта прибыль может быть выражена в первую очередь в повышении конкурентоспособности индивида на рынке труда.

Через приобретение образовательных услуг в сфере дополнительного образования индивид формирует спрос на них. При этом спрос представлен как потребность, подкрепленная покупательской способностью. В энциклопедии маркетинга и менеджмента можно найти следующее определение термина: «Спрос – это потребность в материальных благах и услугах, представленная на рынке денежными средствами покупателей» [6].

В связи с этим в мае-июне 2016 года было проведено маркетинговое исследование для определения потребительского спроса на указанные услуги среди студенческой молодежи Гродненского государственного университета имени Янки Купалы (далее – ГрГУ) как целевой аудитории по при-

чине того, что именно учащиеся высших заведений в своем большинстве являются основными потребителями данных услуг. Основное преимущество такого подхода состоит в возможности объективного, достоверного и оперативного сбора информации непосредственно у потенциальных потребителей услуг. Результаты, полученные в ходе исследования, могут быть использованы заинтересованными структурными подразделениями анализируемого университета, а также другими учреждениями высшего образования, что усиливает их практическую значимость.

Логичным образом для фиксации мнений студентов в качестве сбора информации был выбран опрос, в котором были спроектированы неслучайная выборка, направленный (целевой) метод. Численность студентов ГрГУ на начало 2016 года составила 15 172 студента. Для расчета выборки задавались следующие параметры: доверительная вероятность, равная 95%, и доверительный интервал ($C = 0,05$). Минимальный порог выборки составил 364 человека. Всего было опрошено 365 студентов университета (230 человек – представители женского пола, 135 человек – мужского).

Основным методом исследования было выбрано анкетирование (face-to-face). Опрос по анкете предполагает жестко фиксированный порядок, содержание и форму вопросов, ясное указание способов ответа, причем они регистрируются опрашиваемым [7, с. 127–168].

Результаты проведенного исследования показали, что большая часть опрошенных студентов (36,7%) не знакома с образовательными услугами в сфере дополнительного образования. Данный факт свидетельствует о достаточно низком уровне информированности студентов о таких услугах. Наименьший процент респондентов (10,7%) был ознакомлен с услугами через специализированные Интернет-ресурсы: корпоративный портал и сайт услуг в сфере дополнительного образования ГрГУ. Наибольшее число студентов указало корпоративный портал университета как источник получения информации об образовательных услугах в сфере дополнительного образования, наименьшее – образовательный портал университета.

В связи с этим логичным образом выглядит тот факт, что большинство опрошенных студентов (89,6%) в итоге не пользовались образовательными услугами ГрГУ (обучающие языковые курсы, тренинги, семинары). Из общей совокупности только 8,8% респондентов пользовались образовательными услугами в сфере дополнительного образования, 1,6% респондентов затруднились ответить. Справедливо отметить, что такого рода тенденция может быть обусловлена, кроме неэффективного информирования студентов (использование малоэффективных каналов коммуникации), падающим платежеспособным спросом, а также другими интересами целевой аудитории.

Анализ выявил, что основным источником получения информации (46%) об услугах в сфере дополнительного образования университета, в том числе об образовательных, является университетская информация (информационные панели / стенды, буклеты). Интернет-ресурсы как источник получения информации студенты оценили в 10,5%. При этом были указаны следующие сайты: grsu.by (12 студентов) (представляет собой корпоративный портал информационной направленности), market.grsu.by (8 студентов) (сайт услуг ГрГУ, главная функция которого заключается в рекламе услуг университета) и edu.grsu.by (1 студент) (образовательный портал информационной направленности).

Кроме этого, респондентами были предложены другие источники получения актуальной информации об услугах в сфере дополнительного образования, в том числе об образовательных (табл. 1).

В альтернативных вариантах ответов также подчеркивается, что респондентам не известны услуги университета.

При выявлении актуальности и востребованности электронного сайта market.grsu.by, на котором можно получить

Таблица 1
Оценка источников получения информации
(альтернативные варианты)

Варианты ответов	Количество ответивших
не получаю информацию, так как не знаю о таких услугах	18
от друзей, которые пользовались данными услугами	4
знакомые, одноклассники рассказывают	4

Примечание: таблица разработана автором на основании собственных исследований.

информацию о платных услугах в сфере дополнительного образования, было обнаружено, что 50,4% студентов не знакомы с этим Интернет-ресурсом. Всего лишь 26,8% респондентов знают этот сайт, а 22,7% респондентов не знают, но им известно, где можно найти информацию об образовательных услугах в сфере дополнительного образования, которые оказывает университет.

В то же время определено, что при выявлении намерений пользоваться образовательными услугами в сфере дополнительного образования в дальнейшем большая часть (52,5%) студентов ответила положительно. Опрошенные студенты выразили наибольшую степень (55,3%) согласия с тем, что цена услуги влияет на принятие решения о ее получении, наименьшую степень согласия вызвал параметр «длительность курса» (11,1%) (рис. 1).

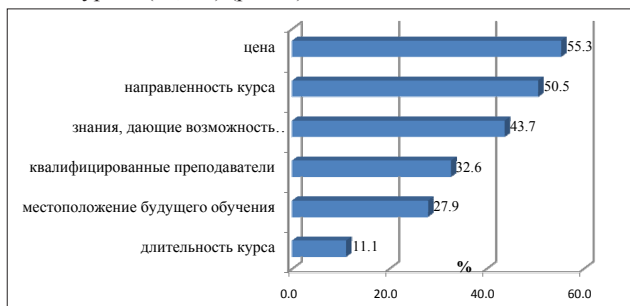


Рис. 1. Факторы, влияющие на намерение студентов пользоваться услугами

Примечание: рисунок разработан автором на основании собственных исследований.

Для рассортировки элементов, которые, на взгляд опрошенных студентов, наиболее ценны и важны при получении образовательных услуг в сфере дополнительного образования, по приоритетам была построена диаграмма Парето. Закон Парето (Принцип 80/20) гласит, что небольшая доля причин, вкладываемых средств или прилагаемых усилий отвечает за большую долю результатов, получаемой продукции или заработанного вознаграждения [8]. При построении диаграммы по данному закону было обнаружено, что для улучшения образовательных услуг в сфере дополнительного образования необходимо обращать внимание на 80% параметров, в то время как 20% можно пренебречь. Согласно методу необходимо достичь высоких результатов лишь по нескольким направлениям, а не повышать показатели по всем направлениям сразу. В эти 80% параметров входят наличие интересной практической информации; зарубежные преподаватели, способные дать современное образование; гибкое расписание и возможность получения образования за рубежом.

Следует отметить, что при выявлении дополнительных потребностей в образовательных услугах в сфере дополнительного образования среди студентов было обнаружено, что большая часть студентов не видит необходимости в расширении комплекса услуг. Необходимо отметить, что многими был предложен возможный ассортимент образовательных услуг в

сфере дополнительного образования ГрГУ. Большинство альтернативных вариантов ответов по дополнительным потребностям повторяют уже существующие услуги в сфере дополнительного образования, которые оказывает университет. Это еще раз подтверждает низкий уровень информированности студенческой молодежи об услугах.

Наиболее ценным и важным при получении образовательных услуг в сфере дополнительного образования является наличие интересной практической информации (63,7%), наименее – погружение в рабочую атмосферу в процессе обучения (17,4%). Более подробная информация о предпочтениях представлена ниже (рис. 2).

В ходе анализа данных было выявлено, что большая часть студентов (78,1%), которая пользовалась образовательными услугами в сфере дополнительного образования в ГрГУ, удовлетворена их качеством и организацией. Среди тех респондентов, которые не удовлетворены, были указаны следующие причины: «отсутствие индивидуального подхода в связи с большими набираемыми группами» и «несогласованность времени».

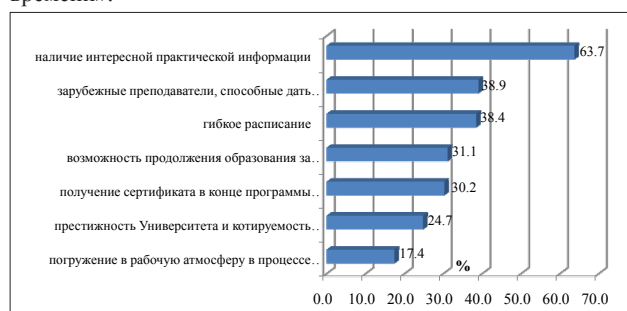


Рис. 2. Предпочтения студентов при получении образовательных услуг

Примечание: рисунок разработан автором на основании собственных исследований

Большая часть опрошенных студентов (56,3%) оценила соответствие стоимости полученных образовательных услуг его качеству позитивно. Однако 25% опрошенных студентов считают, что полученные услуги не соответствуют их стоимости, 18,7% студентов затруднялись ответить. По возможности следует пересмотреть метод формирования цены на образовательные услуги в сфере дополнительного образования.

Наиболее распространенным мотивом получения образовательных услуг является самообразование (62,5%), наименее – «для уточнения некоторых ответов на волнующие меня вопросы» (9,4%) (рис. 3).

При определении субъективной оценки условий оказания образовательных услуг в сфере дополнительного образования наибольший балл получил такой критерий, как «комфортная, безопасная, миролюбивая обстановка» (4,31 балла), наименьший – «учёт индивидуальных особенностей» (3,44 балла).

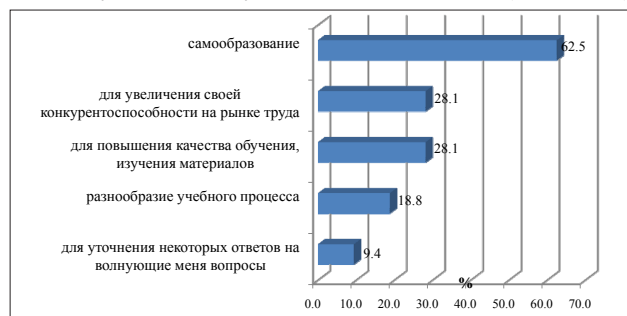


Рис. 3. Мотивы получения образовательных услуг*

* Сумма процентов больше 100%, так как респонденты могли выбрать более одного варианта ответа.

Примечание: рисунок разработан автором на основании собственных исследований.

Параметр «сотрудничество преподавателей и обучающихся» был оценен в 4,16 балла, «реализация своих возможностей, интересов» – 3,63 балла, «материально-техническое оснащение учебного процесса» – 3,53 балла из 5 возможных.

При изучении мнений студентов о необходимых материально-технических преобразованиях наиболее высоко был оценен параметр «наличие удобных рабочих мест» (62,5%), наименее – «современный дизайн аудиторий» (21,9%). Отсюда следует, что в первую очередь надо улучшить рабочее место обучающегося (новая офисная мебель, современное оборудование, комнатные растения, наличие кофейного автомата и др.).

Выводы. Таким образом, проведенное нами исследование спроса на образовательные услуги в сфере дополнительного образования на примере студенческой молодежи ГрГУ позволяет сделать ряд рекомендаций, направленных на повышение эффективности применяемых каналов коммуникаций и маркетинговых инструментов.

Следует продолжать использовать существующие эффективные каналы в корпусах университета (информационные панели / стенды, буклеты) с применением современных методов привлечения и задержания внимания, а также динамично менять плакаты.

Стоит использовать современные и актуальные для данной целевой аудитории технологии продвижения в сети Интернет посредством специализированного сайта с учетом его рекламы и возможностей перехода с корпоративных порталов и сайтов ГрГУ, а также создания собственного аккаунта в социальных сетях (например, ВКонтакте) и продвижения на основе кроссакций и ссылок этой группы. Следует отметить, что такого рода группа была создана и в течение месяца вошла в топ-5 групп университета.

Необходимо непосредственно продвигать через исполнителей платных услуг принцип «изучил один курс – изучи еще один». Кроме этого, нужно разработать комбинированные курсы, которые бы в полной мере учитывали потребительские ожидания (осуществление дополнительных исследований до проведения, а также во время и после окончания курсов).

Нужно проработать возможность применения различных скидок, позволяющих конечному потребителю услуг экономить финансовые средства, и акций («привлечение друга-клиента», «собери группу – сам учишь бесплатно» и др.).

Следует провести с «нового учебного года» пересмотр максимального количества обучающихся в группе, а также согласованность времени обучающегося и обучающего (по возможности добавить, где необходимо, «группу выходного дня»), важен учет таких параметров, как индивидуальные особенности обучающегося.

Стоит улучшить материально-техническое оснащение учебного процесса (новые учебники, наличие ПК, проектора и др.), приобрести новую эргономичную офисную мебель, обеспечить наличие комнатных растений, а также кофейного автомата, что позволит потенциальному потребителю совершить выбор в сторону университета при прочих равных конкурентных условиях.

Таким образом, учитывая вышесказанное, можно резюмировать, что предложенные рекомендации в плановом порядке подлежат экономическому расчету конечной прибыльности от такого рода деятельности в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В любом случае применение разработанных предложений в процессе оказания платных услуг университета позволит не только повысить эффективность от применяемых маркетинговых аспектов в сфере их продвижения, но и улучшить имидж ГрГУ среди потенциальных потребителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2007. – 647 с.
2. Дэвис Дж.Дж. Исследования в рекламной деятельности. Теория и практика / Дж.Дж. Дэвис. – М. : Вильямс, 2003. – 864 с.
3. Акулич И.Л. Маркетинг взаимоотношений : [учеб. пособие] / И.Л. Акулич. – Минск : Выш. шк., 2010. – 252 с.
4. Колужнова Н.Я. Маркетинг: общий курс / Н.Я. Колужнова, А.Я. Яковсон. – М. : Омега, 2006. – 476 с.
5. Устойчивое развитие университета / [О.В. Сагинова, Ю.Л. Сагинов, А.И. Гришин] // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 21. – С. 214–219.
6. Владиславлев Д.Н. Спрос / Д.Н. Владиславлев // Энциклопедия банковского маркетинга и менеджмента. – М., 2011. – С. 349.
7. Ядов В.А. Анкетные опросы и интервью / В.А. Ядов // Социологическое исследование: методология, программа, методы. – Самара : Самарский университет, 1995. – Гл. 4. – С. 127–168.
8. Кох Р. Введение в принцип 80/20 / Р. Кох // Принцип 80/20 / Р. Кох. – М. : Эксмо, 2012. – С. 5–10.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.32:001.895

Сімків Л.Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету
нафти і газу*

АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Стаття присвячена оцінці інноваційного потенціалу в регіонах України та визначенні ефективності його використання. Проведено аналіз рівня інноваційної активності підприємств, впровадження інновацій у регіонах, структури витрат на інновації за джерелами фінансування. Визначено основні чинники, що стримують розвиток інноваційної діяльності в регіонах.

Ключові слова: інновації, регіон, інноваційна активність, інноваційні процеси, фінансування інноваційної діяльності.

Сімків Л.Е. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

Статья посвящена оценке инновационного потенциала в регионах Украины и определению эффективности его использования. Проведен анализ уровня инновационной активности предприятий, внедрения инноваций в регионах, структуры затрат на инновации по источникам финансирования. Определены основные факторы, сдерживающие развитие инновационной деятельности в регионах.

Ключевые слова: инновации, регион, инновационная активность, инновационные процессы, финансирование инновационной деятельности.

Simkiv L.Ye. ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE REGIONS OF UKRAINE

The article is devoted to the evaluation of innovative potential in the regions of Ukraine and the effectiveness of its use. The analysis of the level of innovative activity of enterprises has been carried out, as well as innovation in regions, structure of spending on innovations by sources of funding. The main factors constraining the development of innovative activities in the regions have been determined.

Keywords: innovation, region, innovation activity, innovation processes, financing innovation.

Постановка проблеми. На економічний розвиток країни в напрямі прискорення структурної перебудови економіки, підвищення її конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості суттєво впливають активізація інноваційних процесів, впровадження нових видів інноваційної продукції та наукоємної техніки і технологій. На це має бути спрямована і регіональна політика, покликана об'єднувати освіту, науку, виробництво, споживання, фінансову систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти інновацій досліджувалися в працях Й. Шумпетера, К.Р. Макконнелла, С.Л. Брю, С. Кузнеца, П. Друкера [1–4]. Проблемам формування інноваційного потенціалу України та її регіонів присвячено багато наукових праць провідних вітчизняних учених, серед яких слід назвати таких, як В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, М.І. Крупка, Л.Л. Антонюк, О.М. Юркевич [5–8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Акцентуючи увагу на вагомому внеску вітчизняних та зарубіжних науковців і дослідників у вирішення проблеми формування інноваційного потенціалу в регіонах України, вважаємо за доцільне відзначити, що недостатньо висвітленими залишаються питання впливу сучасних кризових тенденцій щодо зниження інноваційної активності у регіонах та скорочення обсягів виробництва саме інноваційної продукції.

Можливості здійснення успішних ринкових перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, підприємств та економіки країни загалом, забезпечення стабільного економіч-

ного зростання в Україні багато в чому залежать від того, як розв'язуватимуться завдання підвищення інноваційної активності в регіонах.

Мета статті полягає в оцінці інноваційного потенціалу регіонів та ефективності його використання в сучасній системі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із важливих заходів щодо активізації інноваційної діяльності є забезпечення належного рівня фінансування та інвестування наукової та інноваційної сфер. Як відомо, для досягнення помітного впливу на розвиток економіки рівень такого фінансування повинен перевищувати 0,9% ВВП. За таких умов створюється «критичне» значення, за якого інновації починають відігравати не тільки соціокультурну і пізнавальну функції, але й економічну [8, с. 82].

Саме рівень інноваційної активності визначає темпи економічного зростання та конкурентоспроможність економіки високорозвинених країн світу. Причому частка витрат на НДДКР у ВВП цих країн постійно збільшується, а в Україні – зменшується. У розвинутих країнах показник наукоємності ВВП становить від 2 до 4% і більше, тоді як в Україні у 2016 році витрати на інновації становили 0,2% ВВП, у 2015 році цей показник був на рівні 0,3% ВВП.

Загалом сьогодні в інноваційній сфері України відсутні структурованість та диференційованість її основних елементів. Це обумовлено недотриманням балансу пріоритетів: несформовані взаємозв'язки між освітою, науково-технічною сферою, бізнесом, інноваційною інфраструктурою. Низький рівень інноваційної активності обумовлений насамперед браком фінансових ресурсів, низьким рівнем стимулювання,

відсутністю мотивації працівників сфери НДДКР, високим ступенем міграції наукових працівників переважно через низький рівень заробітної плати, значно нижчий, ніж в середньому по економіці тощо.

Для більшості українських регіонів характерні негативні тенденції щодо зниження інноваційної активності промислових підприємств та скорочення обсягів виробництва саме інноваційної продукції, яка частково замінюється на більш просту і дешеву, притому в економічно розвинених країнах світу ще в 80–90-х роках минулого сторіччя темпи зростання наукоємних галузей були в середньому в 1,5–2 рази вищі, ніж загалом по промисловості. Низький рівень інноваційної активності промислових підприємств обумовлений в більшості випадків довготривалим процесом впровадження інновацій у виробництво і значним терміном їх окупності, що значною мірою не стимулює до заняття цією діяльністю особливо в умовах відсутності фінансових можливостей.

Впродовж 2000–2014 років загалом по Україні простежується нестійка динаміка щодо рівня інноваційної активності промислових підприємств. Так, впродовж 2000–2005 років відбувалося зниження інноваційної активності промислових підприємств України, а саме з 18,1% до 11,9% загальної кількості інноваційно-активних підприємств. У 2006–2007 роках спостерігалось різке підвищення інноваційної активності з 11,2% до 14,2%. Однак уже у 2008–2009 роках знову ж таки відбувся спад, який зумовлений значною мірою світовою фінансово-економічною кризою (з 13,0% до 12,8%). У 2010–2012 роках відбувалося деяке поживлення інноваційної активності (13,8–17,4%), проте у 2013–2014 роках спостерігався поступовий її спад. Так, у 2013 році рівень інноваційної активності становив 16,8%, а в 2014 році знизився ще на 0,7% і становив вже 16,1% [9, с. 182; 10, с. 160; 11, с. 162]. Таким чином, можна стверджувати, що нині в Україні немає чітко виражених перспектив до інноваційного типу розвитку економіки. Постійні нестійкі тенденції щодо активізації інноваційних процесів унеможливають забезпечення підвищення ефективності та конкурентоспроможності української економіки загалом.

У 2014 році в Україні інноваційною діяльністю займалися 1 608 промислових підприємств, що становить 16,1% загальної їх кількості. Слід відзначити, що м. Київ з 2011 року втрачає свої лідерські позиції щодо рівня інноваційної активності, поступаючись Херсонській області. Впродовж 2012–2014 років стабільного лідера не було. Так, вже у 2012 році Херсонська область переміщується на 2 місце, розділяючи його з м. Києвом (рівень інноваційної активності становив 26,1%), а перше місце розділили між собою Запорізька та Миколаївська області (29,8% загальної кількості інноваційно-активних підприємств). У 2013 році перше місце за цим показником посіла Запорізька область, а у 2014 році знову ж таки лідером інноваційної активності була Херсонська область (24,2% загальної кількості промислових підприємств).

В 2005–2014 роках для значної кількості регіонів України характерний нижчий за середньоукраїнське значення рівень інноваційної активності. Впродовж цього періоду лише чотири регіони стабільно перевищують цей показник, а саме Івано-Франківська, Одеська, Харківська області та м. Київ, які і можна назвати безумовними інноваційними лідерами.

У 2014 році серед регіонів України вищою за середню в Україні була частка інноваційно-активних підприємств в Івано-Франківській, Запорізькій, Кіровоградській, Львівській, Миколаївській, Одесь-

кій, Сумській, Харківській, Херсонській областях та м. Києві [11, с. 162]. Для інших регіонів притаманний нижчий за середньоукраїнський рівень інноваційної активності.

Слід відзначити, що диференціація між максимальним і мінімальним значеннями рівня інноваційної активності поступово зменшується, а саме коливається від 10 разів у 2005 році (max. – м. Київ, min. – Рівненська область) до 4,5 разів у 2010 році (max. – м. Київ, min. – Запорізька область) та 4 разів у 2014 році (max. – Херсонська область, min. – Закарпатська область).

Загалом по Україні серед видів економічної діяльності найбільш інноваційно-активними є підприємства з виробництва фармацевтичних продуктів (38,2% загальної кількості промислових підприємств цієї галузі), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34%), транспортних засобів (33,9%), добування металевих руд (30,4%), машинобудування (27%). В різних регіонах різна галузева специфіка інноваційної активності промислових підприємств. Наприклад, у Львівській області інноваційними лідерами є підприємства машинобудування, харчової та целюлозно-паперової промисловості [11, с. 168].

Внаслідок невисокої інтенсивності вкладень в НДР питома вага інноваційної продукції в сумарному обсязі промислового виробництва України впродовж останніх 10 років знаходиться на рівні 6,5–2,6%. Протягом аналізованого періоду незмінно низьким залишається рівень реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції у Рівненській та Черкаській областях, який до того ж ще й постійно знижується, а саме від 1,2% у 2005 році до 0,8% у 2014 році та від 1,5% до 0,9% відповідно (рис. 1) [9, с. 235; 11, с. 194].

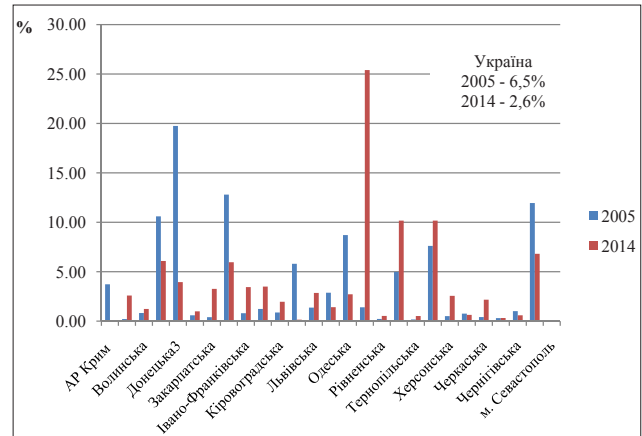


Рис. 1. Зміна частки реалізованої інноваційної продукції у 2005–2014 роках в регіонах України

Доцільно зазначити, що загалом по Україні в 2014 році, порівняно з 2013 роком, обсяги реалізованої інноваційної продукції зменшилися з 3,3% до 2,6% загального обсягу реалізованої промислової продукції. Така тенденція характерна для 20 областей України. Найвищі обсяги інноваційної продукції у 2014 році реалізовано промисловими підприємствами Сумської (10,4% до загального обсягу реалізованої промислової продукції) та Закарпатської областей (8,4% до загального обсягу реалізованої промислової продукції). Додамо, що, незважаючи на високі обсяги інноваційної продукції Закарпатської області, у 2014 році, порівняно з 2013 роком, вони зменшилися майже на половину (з 15,5% до 8,4%). Хоча і незначне, однак все одно зростання обсягів

реалізованої інноваційної продукції відбулося у Полтавській та Херсонській областях, а саме з 6,5% до 8,9% та з 4% до 5,4% відповідно [11, с. 193–194].

У 2014 році змінюється експортоорієнтований напрям реалізації інноваційної продукції. Так, якщо у 2005 році 50% інноваційної продукції експортувалося, у 2013 році – 44,8% то у 2014 році цей показник знизився до 29,2% загального обсягу реалізованої інноваційної продукції. Відповідно, зменшилася кількість підприємств, які її експортують, з 385 одиниць у 2005 році до 295 одиниць у 2014 році [10, с. 226; 3, с. 197].

У 2014 році понад 50% загального обсягу інноваційної продукції реалізують за межі України промислові підприємства 5-х областей, а саме Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Харківської та Чернігівської. Майже повністю орієнтуються на внутрішню реалізацію продукції промислові підприємства Вінницької та окупованої Луганської областей. Частка експортованої продукції в цих областях складає відповідно лише 1,3% та 0,2% загального обсягу реалізованої інноваційної продукції. Менше ніж 10% інноваційної продукції експортують промислові підприємства Житомирської, Полтавської та Тернопільської областей [11, с. 197].

Важливу роль у веденні інноваційної діяльності відіграють фінансові можливості підприємств. Так, в 2005–2014 роках обсяг фінансування інноваційної діяльності зріс з 5 751,6 млн. грн. до 7 695,9 млн. грн., або на 33,8%. Однак впродовж аналізованого періоду не спостерігалася стійка тенденція до їх збільшення. Зокрема, зменшення обсягів фінансування, порівняно з попередніми роками, зафіксовано у 2009, 2012, 2013 та 2014 роках. Так, наприклад, у 2014 році, порівняно з попереднім роком, обсяги фінансових коштів зменшуються на 19,5%, а саме з 9 562 626 тис. грн. до 7 695 892,3 тис. грн., що, у свою чергу, призводить і до зниження інноваційної активності промислових підприємств. У 2014 році, порівняно з 2013 роком, у 14 регіонах України відбулося зменшення обсягів фінансування. Водночас у Вінницькій, Запорізькій, Івано-Франківській, Одеській, Полтавській, Сумській, Тернопільській, Харківській, Хмельницькій, Черкаській та Чернігівській областях, навпаки, спостерігалася зростання. Слід зазначити, що у 2 областях відбулося суттєве збільшення обсягів фінансування, а саме у Сумській та Одеській областях відповідно у 2 та 3,5 рази [9, с. 197–198; 10, с. 176; 11, с. 175–176].

Аналізуючи розподіл загального обсягу фінансування поміж регіонами України у 2014 році, необхідно зазначити, що значна їх частка припадає на м. Київ (17%). Понад 10% фінансових ресурсів зосереджено у Дніпропетровській та Вінницькій областях. Найменший обсяг фінансових коштів серед регіонів України припадає на Закарпатську (0,2%) та Рівненську області (0,15%) [11, с. 175–176].

Майже в усіх регіонах України і надалі основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств, тобто за рахунок чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. У 2014 році їх частка становила 85% проти 73% у 2013 році. Винятком є Полтавська та Сумська області, де цей показник становив відповідно 32,3% та 42,63%. У Хмельницькій та Чернігівській областях його частка сягала 60%. З огляду на те, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств, стає зрозумілим низький рівень інноваційної активності. З одного боку, велика кількість підприємств працює

збитково, а з іншого – вкладання коштів в інновації є ризиковим та довгоочіпним. Тому більшість підприємств не ризикує вкладати кошти в інновації.

З державного і місцевого бюджету і надалі виділяється дуже незначна частка коштів на підтримку інноваційних процесів, однак не в усі регіони України. Слід відзначити, що за рахунок державних коштів фінансуються лише цільові комплексні програми, фундаментальні та прикладні дослідження, які мають стратегічно важливе значення для країни. Сьогодні основна частка бюджетних коштів перерозподіляється в оборонну галузь.

Кредитні ресурси не відіграють значної ролі у підтримці інноваційних процесів, що обумовлено нестабільністю банківської системи і високими кредитними ставками. Винятком є лише Полтавська область, де вони становлять 66,44% загального обсягу фінансування. Саме тому для розвитку інноваційної діяльності доцільно активно розвивати банківський сектор в частині залучення цільових інвестицій, вигідного вкладення вільних фінансових коштів підприємств, фінансування перспективних науково-технічних досягнень. Слід відзначити, що у високорозвинених країнах світу фінансування інноваційної діяльності здійснюють спеціалізовані банки або ж універсальні банки, які створили спеціалізовані відділи чи департаменти інноваційного фінансування.

Одним із показників активізації інноваційної діяльності є кількість придбаних нових технологій в Україні та за її межами. Так, в Україні впродовж 2005–2014 років кількість придбаних нових технологій збільшилась з 237 одиниць до 543 одиниць. Найвищий пік активізації цього процесу зафіксовано у 2007 році (1 141 одиниця). Серед регіонів у 2014 році лідерами з придбання нових технологій в Україні були промислові підприємства Сумської та Миколаївської областей, які придбали відповідно 105 та 88 одиниць нових технологій. Значно нижчою є активність придбання нових технологій в Україні промисловими підприємствами Донецької, Закарпатської, Одеської, Чернігівської областей – придбано по 2 одиниці нових технологій, а також Волинської та Кіровоградської областей – по 4 одиниці. Взагалі не долучались до цієї діяльності, окрім окупованої Луганської області, Хмельницька та Черкаська області.

Нові технології промислові підприємства закуповують і за межами України. На жаль, сьогодні регіони України слабо залучені до процесу міжнародного трансферу технологій. Так, більшість технологій була придбана саме в Україні, що свідчить про орієнтацію вітчизняних виробників на внутрішні розробки переважно через відсутність коштів для придбання значно дорожчих від вітчизняних аналогів нових іноземних технологій. Так, у 2014 році було придбано 117 таких технологій проти 139 у 2013 році. Слід відзначити, що цією діяльністю займалися лише промислові підприємства 15 регіонів. Лідером у цій діяльності є Івано-Франківська область (22 одиниці) [11, с. 201]. Найбільші запозичення іноземних технологій здійснювали ті галузі промисловості, які традиційно мають досить розвинуту виробничу та наукову базу, а саме підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості, металургійні та машинобудування.

Висновки. Проведений аналіз інноваційного потенціалу дає підстави стверджувати, що основною невирішеною проблемою регіонів України і надалі залишається їх несприйнятливність до нововведень, незважаючи на те, що для активного їх виробництва та впровадження є всі необхідні передумови, а саме висока концентрація наукового, освітнього і вироб-

ничо-технічного потенціалу, сприятливі умови для розвитку інноваційного бізнесу та перетворення інноваційної діяльності на основне довгострокове джерело підвищення конкурентоздатності економіки.

Саме тому інноваційний розвиток повинен стати одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки регіонів України. Розробка і впровадження нової інноваційної продукції та технологій сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності економіки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а отже, сприятимуть економічному зростанню загалом. Активізація ж інноваційної діяльності можлива лише за наявності сприятливих умов для її розвитку, яку повинні підтримувати як державний сектор у вигляді надання податкових пільг та створення сприятливої нормативно-правової бази, гарантії захисту інтелектуальної власності та потенційних інвестицій, так і приватний сектор. Основним фактором, що перешкоджає підвищенню інноваційної активності промислових підприємств, є відсутність достатнього обсягу грошових коштів, необхідних для інноваційних розробок і подальшого їх впровадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер – М. : Прогресс, 1982.– 455 с.
2. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. – М., 1997. – Т. 2. – 1997. – 391 с.
3. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / под ред. Ю.В. Яковца. – СПб. : Гуманистика, 2003.
4. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
5. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
6. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів : Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. І. Франка, 2001. – 608 с.
7. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект / Л.Л. Антонюк // Міжнародна економічна політика. – 2005. – № 1. – С. 45–68
8. Юркевич О.М. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів / О.М. Юркевич // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 81–86.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 282 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 255 с.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.3:504.064.3

Курильців Р.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету*

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО АДМІНІСТРУВАННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто взаємозв'язок прав на землю, обмежень щодо її використання та обов'язків землекористувачів. Визначено елементи системи адміністрування землекористування в Україні, які включають адміністрування режиму землекористування, обмежень щодо використання земель, а також здійснення контрольно-наглядових заходів.

Ключові слова: адміністрування землекористування, права на землю, режим землекористування, обмеження використання земель, контрольно-наглядові заходи, обов'язки, відповідальність.

Курыльцев Р.М. ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К АДМИНИСТРИРОВАНИЮ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассматривается взаимосвязь прав на землю, ограниченный по ее использованию и обязанностей землепользователей. Определены элементы системы администрирования землепользования в Украине, которые включают администрирование режима землепользования, ограниченный по использованию земель, а также осуществление контрольно-надзорных мероприятий.

Ключевые слова: администрирование землепользования, права на землю, режим землепользования, ограничения использования земель, контрольно-надзорные мероприятия, обязанности, ответственность.

Kuryltsiv R.M. FORMATION OF COMPREHENSIVE APPROACH TO LAND ADMINISTRATION IN UKRAINE

In the article is considered the relationship of land rights, restrictions on its use and obligations of land users. The study identified elements of land administration system in Ukraine. They include administration of land use regime, restrictions on land use and conduction of control activities.

Keywords: land administration, land rights, land use regime, land use restrictions, control activities, obligations, responsibility.

Постановка проблеми. В умовах формування ринкових земельних відносин в Україні значний інтерес для дослідження представляє проблема взаємовідносин держави та її господарюючих суб'єктів, що полягає у адмініструванні правового режиму землекористування, встановлення обмежень у використанні земель та відповідальності за виконання землекористувачами своїх обов'язків щодо використання земель та інших природних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти вивчення проблеми здійснення контрольно-наглядових заходів знайшли своє відображення в низці праць українських науковців, серед яких: Д. Бабміндра, І. Бистряков, О. Дорош, А. Мартин, А. Третяк, М. Хвесик та ін. Однак питання його системного здійснення досі не вирішено. Для його вирішення необхідно комплексно підійти до питання визначення обов'язків землевласників та землекористувачів щодо використання земельних та інших природних ресурсів для встановлення ступеня їх відповідальності.

Мета статті полягає у встановленні взаємозв'язку елементів системи адміністрування землекористування, що пов'язані з установами режиму та обмежень використання земель, а також здійсненні контрольно-наглядових заходів для встановлення ступеня відповідальності за результатами діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Право власності на землю – це право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками [1].

Відповідно до статті 13 Конституції України, «власність зобов'язує. Власність не повинна використовуватися на шкоду людині і суспільству» [2]. Своєю чергою, роль держави полягає у забезпеченні захисту прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, а також соціальної спрямованості економіки.

У такий спосіб устанавлюється соціальна детермінованість можливостей використання власності, по суті, визнається її зв'язок не тільки з інтересами самих власників, а й з потребами всього суспільства [3].

У демократичному суспільстві взаємозв'язок і єдність прав та обов'язків виявляються через їх взаємозумовленість, а також рівність основних прав та обов'язків. Взаємозв'язок та єдність прав і обов'язків є виразом узгодження інтересів особи, держави, суспільства [4, с. 138].

Право власності на землю на сучасному етапі розвитку суспільства не є абсолютним. У більшості країн світу воно обмежується в законодавчому порядку в інтересах суспільства. Необхідність обмеження права власності на землю випливає і з Конституції України (ст. 41), якою передбачено, що використання власності не може завдавати шкоди правам, свободам та гідності громадян, інтересам суспільства, погіршувати екологічну ситуацію і природні якості землі. Межі здійснення права власності на землю визначаються колом покладених законодавством на власників земельних ділянок обов'язків щодо раціонального використання та охорони земель [5, с. 84].

Залежно від прав власності, які існують у суб'єкта господарювання, на певний вид земельних благ, зокрема на землекористування, яке може бути сформоване на різних правах, формуються підстави та межі відповідальності суб'єктів цього права, тому сьогодні вкрай важливе визначення юридичних обов'язків землевласників та землекористувачів.

Юридичні обов'язки – це передбачені законодавством вид і міра належної поведінки особи, що забезпечуються державою. Сутність юридичного обов'язку полягає у тому, що він існує лише відповідно до суб'єктивного права і має здійснюватися в межах, установлених законом і гарантованих державою; інакше до особи, яка не виконує обов'язків або виконує їх неналежно, застосовується державний примус [6, с. 71].

Таким чином, використання і здійснення прав власності на землю суб'єкта земельних відносин є невід'ємним від виконання ним обов'язків, законодавчо закріплених державою. Так, Земельний кодекс України визначає такі права та обов'язки власників земельних ділянок (табл. 1).

Важливе значення для визначення меж здійснення прав на землю мають обмеження цих прав, що є додатковим обов'язком землевласника чи землекористувача щодо вчинення певних дій щодо об'єкта володіння чи користування. Метою встановлення обмежень права власності є поєднання прав та інтересів власника земельної ділянки та інших осіб, пов'язаних з особливим її використанням.

Особливий режим землекористування обмежує ті або інші види господарської (або) правової діяльності на території зон особливого режиму землекористування для гарантування прав власників землі, захисту населення від шкідливого впливу промислових та інших об'єктів, що мають спеціальний режим виробничої діяльності. Особливий режим землекористування встановлюється системою обмежень на використання землі [7, с. 52].

Виходячи із цього, під адмініструванням землекористування потрібно розуміти встановлення режиму землекористування, що тісно пов'язаний із правами на землю та обов'язками щодо її використання. Цей процес також включає адміністрування встановлення обмежень у використанні земель через визначення додаткових обов'язків, що не зумовлені змістом титульних прав.

Отже, у рамках системи адміністрування землекористування держава повинна формувати вимоги

до землевласників та землекористувачів у формі обов'язків через визначення їхніх прав та встановлення обмежень щодо їхньої діяльності, а також проводити контроль виконання цих обов'язків для визначення міри відповідальності чи розміру стимулювання (рис. 1).

Загальні вимоги до власників і землекористувачів земельних ділянок, у тому числі орендарів, визначено статтею 35 Закону України «Про охорону земель». Відповідно до неї, під час здійснення господарської діяльності власники і землекористувачі земельних ділянок зобов'язані [8]:

- дотримуватися вимог земельного та природоохоронного законодавства України;
- проводити на земельних ділянках господарську діяльність способами, які не завдають шкідливого впливу на стан земель та родючість ґрунтів;
- підвищувати родючість ґрунтів та зберігати інші корисні властивості землі на основі застосування екологічнобезпечних технологій обробітку і техніки, здійснення інших заходів, які зменшують негативний вплив на ґрунти, запобігають безповоротній втраті гумусу, поживних елементів тощо;
- дотримуватися стандартів, нормативів під час здійснення протиерозійних, агротехнічних, агрохімічних, меліоративних та інших заходів, пов'язаних з охороною земель, збереженням і підвищенням родючості ґрунтів;
- надавати відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування відомості про застосування пестицидів та агрохімікатів;
- сприяти систематичному проведенню вишукувальних, обстежувальних, розвідувальних робіт за станом земель, динамікою родючості ґрунтів;
- своєчасно інформувати відповідні органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування щодо стану, деградації та забруднення земельних ділянок;
- забезпечувати додержання встановленого законодавством України режиму використання земель, що підлягають особливій охороні;
- забезпечувати використання земельних ділянок за цільовим призначенням та дотримуватися встановлених обмежень (обтяжень) на земельну ділянку;
- забезпечувати захист земель від ерозії, виснаження, забруднення, засмічення, засолення, осолонцювання, підкислення, перезволоження, підтоплення, заростання бур'янами, чагарниками і дрібноліссям;

Таблиця 1

Права та обов'язки власників земельних ділянок

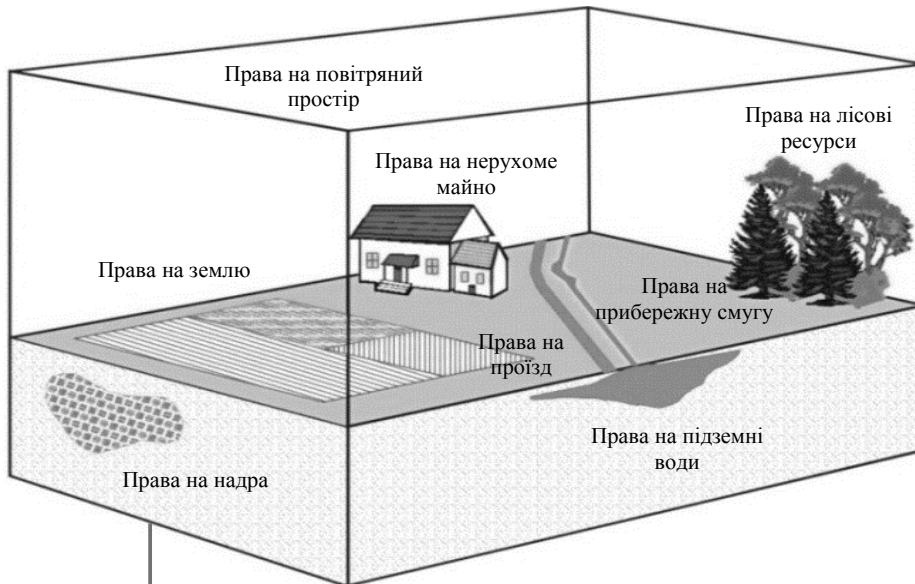
ПРАВА ВЛАСНИКІВ	ОБОВ'ЯЗКИ ВЛАСНИКІВ
1. Продавати або іншим шляхом відчужувати земельну ділянку, передавати її в оренду, заставу, спадщину.	1. Забезпечувати використання їх за цільовим призначенням.
2. Самостійно господарювати на землі.	2.1. Додержуватися вимог законодавства про охорону довкілля. 2.2. Зберігати геодезичні знаки, протиерозійні споруди, мережі зрошувальних і осушувальних систем.
3. Права власності на посіви і насадження сільськогосподарських та інших культур, на вироблену продукцію.	3. Своєчасно сплачувати земельний податок.
4. Використовувати в установленому порядку для власних потреб наявні на земельній ділянці загальнопоширені корисні копалини, торф, лісові насадження, водні об'єкти, а також інші корисні властивості землі.	4. Дотримуватися правил добросусідства та обмежень, пов'язаних з установами земельних сервітутів та охоронних зон.
5. На відшкодування збитків у випадках, передбачених законом.	5.1. Підвищувати родючість ґрунтів та зберігати інші корисні властивості землі. 5.2. Своєчасно надавати відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування дані про стан і використання земель та інших природних ресурсів.
6. Споруджувати жилі будинки, виробничі та інші будівлі і споруди.	6. Не порушувати прав власників суміжних земельних ділянок та землекористувачів.

– уживати заходів щодо запобігання негативному й екологічнонебезпечному впливу на земельні ділянки та ліквідації наслідків цього впливу.

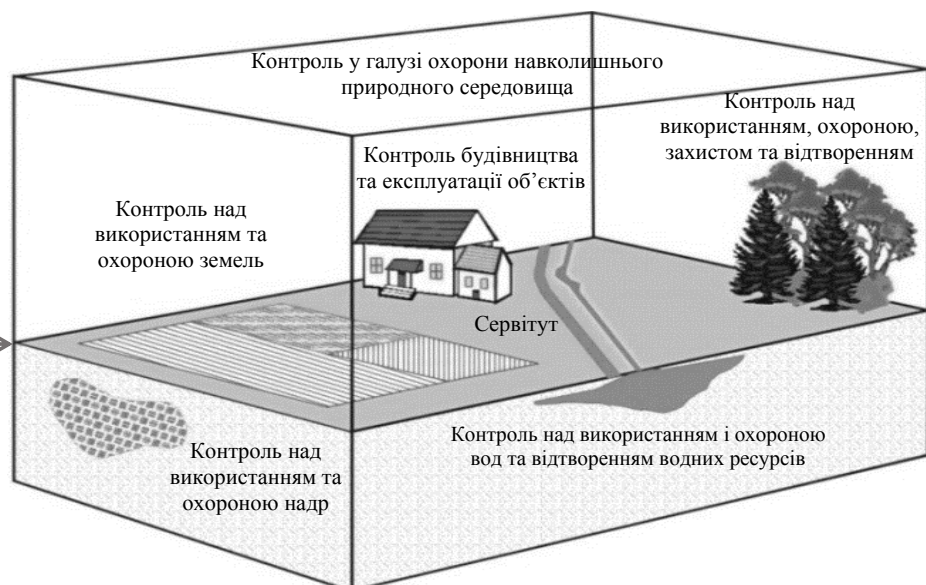
На стан земель та інших природних ресурсів впливають дії (або бездіяльність) як самих землевласників чи землекористувачів, так і інших суб'єктів. Тут

може мати місце неправомірне поведінка, пов'язана з невиконанням землевласником чи землекористувачем своїх обов'язків щодо землі або зловживанням належними їм правами [9, с. 100]. Відповідно до статті 211 Земельного кодексу, громадяни та юридичні особи, винні в порушеннях земельного зако-

Адміністрування режиму (формування обов'язків) землекористування



Адміністрування встановлення обмежень у використанні земель (уведення додаткових обов'язків)



Контроль виконання обов'язків землекористувачами щодо використання земель та інших природних ресурсів

Рис. 1. Логічно-смысловая модель здійснення державного адміністрування землекористування

Таблиця 2

Перелік земельних правопорушень та відповідальність за їх здійснення

Земельне правопорушення	Види відповідальності	
	адміністративна	кримінальна
Укладення угод із порушенням земельного законодавства	визнаються недійсними за рішенням суду	
Самовільне зайняття земельних ділянок	громадяни – штраф від 5 до 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи – штраф від 20 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	штраф від 200 до 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; арешт строком до шести місяців
Псування сільськогосподарських угідь та інших земель, їх забруднення хімічними та радіоактивними речовинами і стічними водами, засмічення промисловими, побутовими та іншими відходами	громадяни – штраф від 20 до 80 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи, громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності – штраф від 50 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	штраф до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років
Розміщення, проектування, будівництво, введення в дію об'єктів, що негативно впливають на стан земель	громадяни – штраф від 20 до 80 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи, громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності – штраф від 50 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Невиконання вимог до використання земель за цільовим призначенням	громадяни – штраф від 20 до 80 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи, громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності – штраф від 50 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Порушення строків повернення тимчасово займаних земель або невиконання обов'язків щодо приведення їх у стан, придатний для використання за призначенням	громадяни – штраф від 10 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи – штраф від 15 до 30 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Знищення межових знаків	штраф від 5 до 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Приховування від обліку і реєстрації та перекручення даних про стан земель, розміри та кількість земельних ділянок	посадові особи – штраф від 5 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Непроведення рекультивациі порушених земель	громадяни – штраф від 5 до 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи – штраф від 10 до 30 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Знищення або пошкодження протиерозійних і гідротехнічних споруд, захисних насаджень	громадяни – штраф від 20 до 80 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи, громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності – штраф від 50 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Невиконання умов знімання, збереження і нанесення родючого шару ґрунту	громадяни – штраф від 10 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи – штраф від 20 до 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.	
Відхилення від затверджених у встановленому порядку проектів землеустрою	громадяни – штраф від 5 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи – штраф від 15 до 30 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва без затверджених у випадках, визначених законом, проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь	громадяни – штраф від 50 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; посадові особи – штраф від 300 до 500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Ухилення від державної реєстрації земельних ділянок та подання недостовірної інформації щодо них	державний кадастровий реєстратор – штраф від 20 до 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	
Порушення строку погодження (відмови у погодженні) документації із землеустрою	посадові особи – штраф від 30 до 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	

нодавства, несуть цивільну, адміністративну або кримінальну відповідальність. Перелік земельних правопорушень, передбачених статтею 211 Земельного кодексу, та відповідальність за їх здійснення наведено в табл. 2.

Досить дивним у цьому переліку є «порушення строку видачі державного акта на право власності на земельну ділянку». Даним видом порушення

було одночасно доповнено як Земельний кодекс, так і Кодекс України про адміністративні правопорушення [10]. Однак в останньому відповідна стаття 535 зазнала редакції ще в 2013 р. [11], а в Земельний кодекс жодних змін внесено не було. Відповідно, ми не включали даний вид порушень у табл. 2, а «порушення строків розгляду заяв щодо відведення земельних ділянок», яке передбачено ст. 211

Земельного кодексу, нами розглядається у редакції ст. 535 Кодексу України про адміністративні правопорушення «Порушення строку погодження (відмови у погодженні) документації із землеустрою».

Таким чином, розглянувши перелік земельних правопорушень, можна стверджувати, що найбільш поширеною є адміністративна відповідальність як громадян, так і посадових осіб, яка реалізується у формі штрафу. Також слід сказати, що за певні правопорушення передбачена як адміністративна, так і кримінальна відповідальність.

Висновки. Одними з найважливіших завдань системи адміністрування землекористування є встановлення режиму землекористування та обмежень у використанні земель, а також здійснення контролю над використанням та охороною земель для встановлення ступеня відповідальності землевласників, землекористувачів та посадових осіб за прийняті рішення.

Відповідальність за порушення земельного законодавства виконує низку важливих функцій. По-перше, вона виступає як засіб забезпечення виконання вимог земельного законодавства. По-друге, відповідальність у зазначеній сфері є важливим елементом механізму гарантій земельних прав суб'єктів. По-третє, норми цього інституту стимулюють додержання приписів земельного законодавства. По-четверте, в умовах переходу економіки країни до ринкових відносин зростає роль компенсаційної функції юридичної відповідальності [5, с. 327–328].

УДК 332.77: 336.648

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Шаповал В. Конституційна категорія соціальної держави / В. Шаповал // Право України. – 2004. – № 5. – С. 14–19.
4. Крестовська Н.М. Теорія держави і права: елементарний курс / Н.М. Крестовська, Л.Г. Матвеева. – Х. : Одиссей, 2008. – 432 с.
5. Земельне право України : [підручник] / М.В. Шульга [та ін.] ; за ред. М.В. Шульги. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 368 с.
6. Скакун О.Ф. Теорія держави і права : [підручник] / О.Ф. Скакун ; 2-ге вид. – К. : Алерта ; ЦУЛ, 2010.
7. Kuryltsiv R., Hernik J. Land use administration in Ukraine: restrictions and zoning regulations // Acta Scientiarum. Polonomum, Formatio Circumiectus 13(1) 2014. – Poland. Kracow. – 2014. – P. 17–30.
8. Закон України «Про охорону земель» від 19 червня 2003 р. № 962–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/962-15>.
9. Аграрне право України : [підручник для студ. юрид. спец. вищ. закл. Освіти] / За ред. В.М. Гайворонського та В.П. Жушмана. – Х. : Право, 2003. – 240 с.
10. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення процедури посвідчення права власності на землю» від 16.06.2011 № 3521-VI // Офіційний вісник України. – 2011. – № 55. – С. 13.
11. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення процедури відведення земельних ділянок» від 02.07.2013 № 366-VII // Офіційний вісник України. – 2013. – № 57. – С. 13.

Паляничко Н.І.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач відділу прогнозування*

*бюджетних програм та фінансового забезпечення
Апарату президентів Національної академії аграрних наук України*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У ФІНАНСОВІ АКТИВИ

У статті обґрунтовано науково-практичні рекомендації щодо трансформації земельних ресурсів у фінансові активи. Систематизовано ефекти від трансформації земельних ресурсів у фінансові активи. Визначено, що іпотека земель є одним із найефективніших механізмів трансформації їх у реальні активи виробництва зі своїми вартісними та ціновими параметрами для залучення до ринкового економічного обігу. Розглянуто основні підходи та організаційно-фінансові схеми формування земельно-іпотечного кредитування, а також визначено найперспективнішу схему для сучасних умов вітчизняної економіки.

Ключові слова: земельні ресурси, фінансові активи, потенціал, ефективність, трансформація, іпотека.

Паляничко Н.И. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ

В статье обоснованы научно-практические рекомендации по трансформации земельных ресурсов в финансовые активы. Систематизированы эффекты трансформации земельных ресурсов в финансовые активы. Определено, что ипотека земель является одним из самых эффективных механизмов трансформации их в реальные активы производства со своими ценными и ценовыми параметрами для привлечения в рыночный экономический оборот. Рассмотрены основные подходы и организационно-финансовые схемы формирования земельно-ипотечного кредитования, а также определена перспективная схема для современных условий отечественной экономики.

Ключевые слова: земельные ресурсы, финансовые активы, потенциал, эффективность, трансформация, ипотека.

Palyanychko N.I. THE EFFICIENCY OF THE LAND RESOURCES TRANSFORMATION INTO FINANCIAL ASSETS

In article focuses on the scientific and practical recommendations on the land resources transformation into financial assets. Effects on the land resources transformation into financial assets have also been systematized. It was determined that the mortgage of land is one of the most effective mechanisms for transforming them into real assets of production with their cost and price parameters to bring to market economic circulation. Basic approaches and organizational and financial schemes of forming land and mortgage lending have been considered as well the most promising scheme for the current conditions of the national economy was determined.

Keywords: land resources, financial assets, capacity, efficiency, transformation, mortgages.

Постановка проблеми. Сучасний етап реформування економічних відносин передбачає підвищення ефективності використання земельних ресурсів, посилення значення землі як найважливішого та невід’ємного елемента національного багатства, об’єкта економічних відносин та господарювання в ринковому середовищі. Одним із найактуальніших напрямів у сфері землекористування й обов’язковою умовою розвитку економіки (особливо аграрного сектора) є трансформація земельних ресурсів у фінансові активи, тобто в реальний капітал. В умовах реформування економіки саме земельні ресурси мають стати гарантом кредитних відносин для вирішення проблем економічного і соціального розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз різних етапів реформування земельних відносин, дослідження умов функціонування ринку земель вивчалися багатьма економістами. Зокрема, питання економічного обігу земель досліджували О. Гуртов, Г. Гуцуляк, Д. Добряк, І. Лукінов, А. Мартин, Л. Новаковський, Б. Пасхавер, М. Ступень, А. Третяк, М. Федоров та ін. Не применшуючи значущості наукових здобутків учених, слід зазначити, що недостатньо опрацьованими залишаються проблеми формування та обігу земельних активів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-практичних рекомендацій щодо трансформації земельних ресурсів у фінансові активи через механізм іпотеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розвинених країнах земля вже давно посіла місце ключового інвестиційного ресурсу, тоді як на території нашої країни, з огляду

на вплив різних факторів (економічних, організаційних, соціальних, інституціональних та правових), земля виконує значно менше функцій. Земельні ресурси в Україні переважно виконують роль фактору виробництва залежно від своїх специфічних характеристик (використовуються для будівництва промислових чи комерційних об’єктів, відводяться під пасовища чи використовуються в сільськогосподарській діяльності) або є економічним об’єктом під час здійснення операцій, пов’язаних з орендою та передачею прав власності на землю. Інвестиційний потенціал землі при цьому не враховується [1, с. 23].

Головним чинником, що стримує процес трансформації земельних ресурсів у фінансові активи, є висока вартість землепорядних, кадастрових та інших робіт. У сільському господарстві основним чинником є дія мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення. До інших чинників стримування земельного іпотечного розвитку належать: слабкий розвиток інституційної інфраструктури ринку земельної іпотеки, відсутність дієвих механізмів земельного страхування від зниження показника родючості земель унаслідок техногенного чи іншого непередбачуваного впливу, недосконалість механізмів формування, реєстрації та передачі інформації про облік об’єктів нерухомого майна відповідним відомствам та кредитно-фінансовим установам.

Також не варто забувати про низку інших проблем, які стримують розвиток земельного іпотечного кредитування, це: нестабільне фінансове положення сільгоспвиробників;

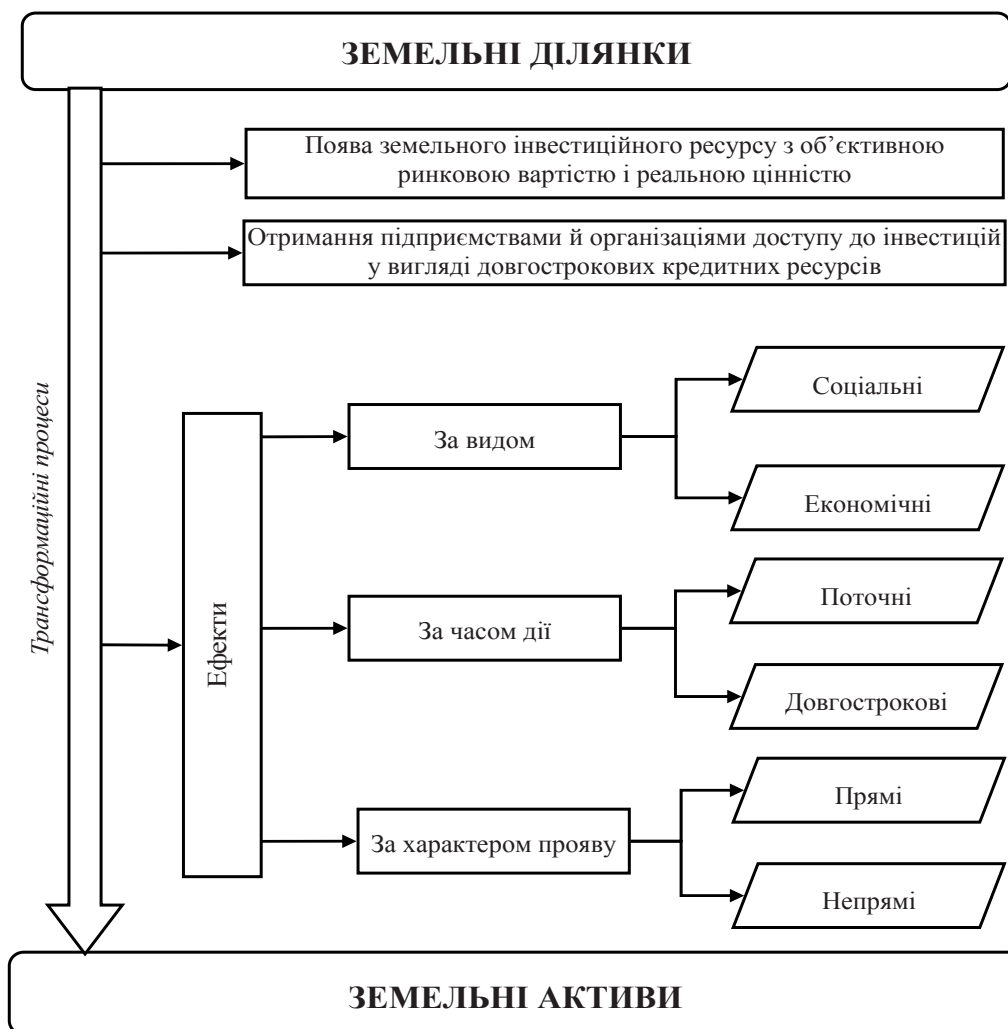


Рис. 1. Ефекти від трансформації земельних ресурсів у фінансові активи

Джерело: сформовано на основі [2; 4]

недосконалі методи оцінки вартості землі, що не враховують специфіку землі у відтворювальному процесі на сільськогосподарських підприємствах; неврахування рентного складника в процесі формування іпотечних відносин; ігнорування важливості достовірної оцінки земельних ресурсів для розвитку іпотечного кредитування в аграрному секторі; відсутність розуміння наявності тісного взаємозв'язку між іпотечною діяльністю та ринком землі; низька ліквідність земельних ресурсів у результаті неправильного господарювання; недооцінка залежності під час формування ринкової та заставної цін на земельні ресурси в аграрному секторі; складна та тривала процедура оформлення прав власності на земельні ділянки; недосконалість наявного механізму та порядку стягнення плати із суб'єктів земельного іпотечного кредитування; відсутність комплексного підходу до формування інформації про якісні показники земельних ресурсів.

Перед визначенням показників ефективності використання земельних активів звернемося до суті поняття «ефективність» стосовно фінансових аспектів земельних відносин. Ефективність у своєму традиційному визначенні як економічна категорія означає оптимальний результат діяльності системи, що виражається фінансово-економічними кількісними показниками співвідношення отриманих доходів та понесених для їх отримання витрат.

В англійській мові існує декілька схожих за значеннями тлумачень цієї категорії, причому кожне з них має свої особливості: *effectiveness* – здатність будь-чого досягати поставленої мети незалежно від розмірів понесених витрат, а *efficiency* – дотримання оптимального співвідношення між здійсненими витратами та отриманими результатами, навіть якщо завдання і не реалізовані в повному обсязі.

Такий стан речей зумовлює наявність різних підходів до застосування терміну «ефективність» залежно від специфіки та сфери аналізованої діяльності (фінансова діяльність, виробнича чи управлінська). Звідси слідує, що сам термін «ефективність» у науковій літературі є досить загальним та потребує уточнення відповідно до кожної сфери дослідження в кожному конкретному випадку.

Варто зазначити, що деякі дослідники виділяють економічну, соціальну, екологічну, фінансову і бюджетну компоненти ефективності. З точки зору завдань даного дослідження, інтерес представляє економічна, фінансова та бюджетна компоненти ефективності.

А.В. Череп під економічною ефективністю розуміє досягнення найбільших результатів за найменших затрат живої та

уречевленої праці, де ефективність є конкретною формою дії закону економії часу [6]. Виділяючи фінансову, бюджетну й економічну ефективність, дослідники трактують їх так:

- фінансова ефективність являє собою облік фінансових (комерційних) результатів реалізації проекту для його безпосередніх учасників;
- бюджетна ефективність передбачає врахування наслідків реалізації проекту для бюджетів різного рівня;
- економічна ефективність передбачає облік витрат і результатів, пов'язаних із реалізацією проекту, що виходять за межі прямих фінансових інтересів його суб'єктів і допускають їх вартісну оцінку.

У сфері використання земельних ресурсів під поняттям «ефективність» варто розуміти сукупність економічних, фінансових та бюджетних показників результативності взаємодії безпосередніх суб'єктів земельно-іпотечних відносин із приводу реалізації програм земельно-іпотечного кредитування.

Упровадження процесів повноцінного обігу земель та перетворення їх у фінансові активи забезпечать підвищення ефективності їх використання. Для зображення отриманих при цьому позитивних ефектів та їх базової структуризації пропонується така схема (рис. 1).

За допомогою представленої схеми можна стверджувати, що основним завданням та ефектом упровадження є перетворення земельних ресурсів у повноправні фінансові активи та інвестиційні ресурси. Це перетворення, своєю чергою, дає змогу досягнути низки результатів, що формують ефективність реалізованих заходів, які, згідно з представленою схемою, можливо розділити на три групи: ефекти залежно від виду їх прояву (соціальні і економічні); ефекти за часом їх прояву (довгострокові – притаманні у віддаленій перспективі (від трьох років) і поточні, які проявляються в ближній і середньостроковій перспективах (від одного до трьох років)); ефекти, що розділяються залежно від характеру їх прояву (прямі і непрямі).

У табл. 1 представлена якісна характеристика можливих проявів кожного типу ефекту. На нашу думку, прийняті зусилля на збільшення активності у сфері земельно-іпотечного кредитування повинні бути спрямовані на найбільш проблемні зони сільськогосподарських підприємств.

Будучи сегментарним ринком земельного обігу, впровадження земельної іпотеки дасть значний поштовх до прискорення процесів приватизації, раціоналізації використання земельних ресурсів та їх трансформації у повноцінні фінансові активи з чітким механізмом формування їх ринкової

Таблиця 1

Система ефектів від трансформації земельних ресурсів у фінансові активи

За часом дії	За характером прояву	За видом	
		Соціальні	Економічні
Довгострокові	Прямі	забезпечення продовольчої безпеки; загальне зростання зайнятості населення	поліпшення інвестиційного клімату; зниження залежності від додаткових трансфертів
	Непрямі	зростання чисельності населення; зниження залежності від експорту сільськогосподарської продукції та продовольства; зниження рівня бідності	упорядкування відносин у системі земельного обігу регіону; збільшення ВВП
Поточні	Прямі	зростання зайнятості населення в сільському господарстві; збільшення рівня доходів; зростання зайнятості в сільському господарстві	збільшення податкових надходжень до бюджетів різних рівнів; поява додаткової кредитної маси; рішення інвестиційних проблем сільськогосподарських виробників; збільшення обсягів виробництва підприємств, що беруть участь у новому механізмі земельно-іпотечного кредитування; збільшення капіталізації сільськогосподарських підприємств; збільшення числа підприємств із позитивною рентабельністю
	Непрямі	підвищення рівня зайнятості; підвищення рівня зайнятості в сільському господарстві; зростання доходів населення в сільському господарстві	збільшення обсягів виробництва продукції сільськогосподарськими виробниками в цілому

Джерело: сформовано на основі [4; 5]

достовірної вартості. Оскільки кредитні організації стануть повноправними учасниками земельних відносин, зросте їх зацікавленість в інвестуванні аграрного сектору економіки та підтримці ефективної роботи вітчизняних товаровиробників [7, с. 12]. Іншими словами, у сучасних умовах господарювання стимулювати розвиток земельно-іпотечного кредитування можливо лише дозволивши суб'єктам господарювання використовувати наявні в їх власності земельні ресурси як повноцінний об'єкт застави для забезпечення кредиту.

Отримані в процесі дослідження результати свідчать, що у світовій практиці розвиток земельної іпотеки відбувається згідно з такими організаційно-фінансовими схемами, як [8; 9]: система контрактних заощаджень; однорівнева система іпотечного кредитування (німецька, або європейська), коли залучення коштів в систему відбувається через земельно-іпотечні банки; дворівнева (розширена) система іпотечного кредитування (американська), згідно з якою земельно-іпотечне кредитування для залучення необхідних фінансових ресурсів здійснюється за допомогою небанківських кредитних організацій (земельно-іпотечних агентств).

У сучасних умовах дворівнева схема є ефективнішою, ніж однорівнева, як за обсягом залучених фінансових ресурсів, так і за динамікою розвитку. Її створення вимагає менших бюджетних витрат. Вона більш варіативна і динамічна, оскільки в її основі лежать механізми залучення коштів безпосередньо з фінансового ринку [3]. Дворівнева організаційно-фінансова схема базується на трьох складниках: іпотечному страхуванні, яке гарантуватиме земельно-іпотечні кредити від ризику неповернення; рефінансуванні – купівля земельних іпотечних цінних паперів, випущених банками; сек'юритизації – випуск на базі банківських земельних іпотечних цінних паперів інших, більш цінних і, відповідно, більш ліквідних на ринку паперів.

Наявні способи рефінансування мають значний вплив на розвиток земельно-іпотечного кредитування та дають змогу забезпечити доступність довгострокового кредитування та визначення порядку його погашення [5]. Характеризуючи вітчизняний іпотечний механізм, виявлено, що основними завданнями, які стоять перед кредитно-фінансовою системою в сучасних умовах, є: вдосконалення ринку банківських послуг, розширення інфраструктури ринку, формування умов для розвитку конкуренції, створення довгострокової ресурсної бази. Для вирішення поставлених завдань потрібно сформувати алгоритм, що включатиме в себе такі кроки: розвиток іпотечних відносин, формування кредитних бюро, покращення прозорості банківської системи. Дані зміни потребують законодавчого підкріплення, зокрема прийняття закону про страхування вкладів тощо.

Окрім необхідних організаційно-економічних та нормативно-правових змін, удосконалення кредитної політики у взаєминах із населенням і юридичними особами, система земельно-іпотечного кредитування потребує також удосконалення та розширення форм і методів кредитування, перегляду

відсоткової політики, умов надання та погашення кредитів, застосування позитивного світового досвіду.

Висновки. Повноцінне залучення в економічний обіг земельних ресурсів дасть змогу отримати низку ефектів прямого і непрямого впливу. Для отримання найбільшого ефекту й ефективності залучення земельних ділянок в економічний обіг та їх переведення в земельні активи запропоновані заходи повинні бути спрямовані, головним чином, на найбільш проблемні та стратегічно важливі сфери. При цьому іпотека земель є одним із найефективніших механізмів трансформації їх у реальні активи виробництва. Для створення ефективної земельно-іпотечної системи кредитування необхідно вдало скористуватися світовим досвідом, урахувавши національні особливості нашої країни. Ефективне функціонування земельно-іпотечної системи можливе лише за умови відповідності її потребам та можливостям суб'єктів господарювання, простоти та доступності для всіх учасників кредитних відносин. Необхідне формування таких правових і організаційно-економічних умов функціонування дворівневої земельно-іпотечної системи, за яких стане можливим залучення всіх комерційних структур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєва С.А. Механизм формирования земельных активов как условие развития системы земельно-ипотечного кредитования / С.А. Афанасьєва // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2015. – № 2. – С. 22–24.
2. Миндрин А.С. Роль земельно-имущественных отношений в развитии сельских территорий / А.С. Миндрин // Вестник Орел-ГАУ. – 2011. – № 5(11). – С. 12–17.
3. Ступень Р.М. Еколого-економічні особливості розвитку земельної іпотеки в кредитуванні сільського господарства / Р.М. Ступень // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». – 2016. – № 24(1). – С. 158–161.
4. Хлыстун В.Н. Оценка эффективности использования земельных активов в процессе ипотеки / В.Н. Хлыстун, С.А. Афанасьєва // Землеустроительная наука и образование в России и за рубежом : материалы Межд. землеустроительного форума. – М. : ГУЗ, 2015. – С. 395–398.
5. Чередникова А.О. Совершенствование механизма земельных отношений и ипотечного кредитования сельскохозяйственных предприятий : [монография] / А.О. Чередникова. – Воронеж : ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2012. – 256 с.
6. Череп А.В. Ефективність як економічна категорія / А.В. Череп, Є.М. Стрілець // Ефективна економіка. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
7. Шкуратов О.І. Роль земельної іпотеки в кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників / О.І. Шкуратов // Економіст. – 2011. – № 10. – С. 12–13.
8. Oscar Jord, Moritz Schularick, Alan M. Taylor. 2014. The Great Mortgaging: Housing Finance, Crises, and Business Cycles. – Federal reserve bank of San Francisco working paper series. – 42 p.
9. Scherr, S. J., S. Shames and R. Friedman. 2013. Defining integrated landscape management for policy makers. Ecoagriculture Policy Focus. – №. 10. Washington, DC: EcoAgriculture Partners. – 235 p.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5

Рубежанська В.О.*аспірант кафедри економіки та підприємництва
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СУЧАСНИЙ РИНОК ПРАЦІ

У статті розглянуто наукові підходи до визначення функцій ринку праці. Проведено STEELE-аналіз факторів зовнішнього середовища, які впливають на ринок праці. Досліджено закордонні моделі ринку праці та обрано найбільш підходящу модель для впровадження на Україні.

Ключові слова: ринок праці, регіональний ринок праці, функції ринку праці, фактори зовнішнього середовища, PEST-аналіз, STEELE-аналіз, моделі ринку праці.

Рубежанская В.О. ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ТРУДА

В статье рассмотрены научные подходы к определению функций рынка труда. Проведен STEELE-анализ факторов внешней среды, которые влияют на рынок труда. Исследованы зарубежные модели рынка труда и выбрана наиболее подходящая модель для внедрения на Украине.

Ключевые слова: рынок труда, региональный рынок труда, функции рынка труда, факторы внешней среды, PEST-анализ, STEELE-анализ, модели рынка труда.

Rubezhanskaya V.O. THE IMPACT OF THE FACTORS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON THE MODERN LABOR MARKET

In the article scientific approaches to the definition of the functions of labor market are considered. Spend STEELE-analysis of the factors of the external environment, which influence on the labor market, is conducted. The foreign models of the labor market are researched and the most appropriate model for implementation in Ukraine is selected.

Keywords: labor market, regional labor market, functions of the labor market, factors of the external environment, PEST-analysis, STEELE-analysis, models of the labor market.

Постановка проблеми. Сьогодні ринок праці є одним із інструментів успішного та швидкого підйому національної економічної системи будь-якої країни. Жодна з національних економік не буде існувати без ринку праці. Адже призначення ринку праці як важливого елемента регулювання попиту та пропозиції робочої сили полягає у розв'язанні низки соціально-економічних проблем. Проте в умовах сьогодення на ринки праці, в тому числі й на ринок праці України, впливає велика кількість факторів, які загрожують його формуванню та гальмують ефективність його інституційних перетворень.

Специфіка функціонування вітчизняного ринку праці переважно залежить від структурних особливостей регіональних умов, які натеper мають свої певні ознаки. Проте у кожному регіоні ринок праці є регулятором зайнятості населення та впливає на загальну картину соціально-економічного розвитку регіону. Ринок праці відзначається певною домінантною ознакою – ознакою самовідтворюваності та саморегуляції, що полягає у гнучкості та оперативності реакції ринку на різноманітні чинники кон'юнктурних коливань.

Особливої актуальності набуває підтримка функціонування регіональних ринків праці, оскільки саме такі ринки праці у своєму синергетичному ефекті впливають на національну економіку, відбиваючись на основних макроекономічних показниках, та у кінцевому результаті відзначають добробут населення і країни загалом. Складним є завдання щодо розроблення ефективного механізму підтримки регіональних ринків праці та створення дієвих умов

для активізації необхідних інфраструктурних компонентів, які активізують ринок праці. Розв'язання такого завдання потребує ретельного вивчення теоретико-методологічних та практичних підходів методів управління цим ринковим сегментом.

Становлення та розвиток національного та регіональних ринків праці мають ряд особливостей, які вимагають розгляду ринку праці з позицій еволюційного та ретроспективного аналізу. Досвід трансформації ринку праці в країнах з різним типом економічних систем за різних історичних умов та економічних шкіл дає змогу виділити ампліфікаційні фактори, що визначають проблеми та шляхи ефективного функціонування вітчизняного ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню функцій ринку праці присвячено праці В.Я. Брич, О.В. Волкової, А.А. Ковальнової, Е.М. Лібанової, Н.П. Ніколайчук, Т.І. Павлюк, І.Л. Петрової та інших науковців. Вагомий внесок у вивчення особливостей функціонування ринку праці та аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на ринок праці зробили І.М. Буднікевич, А.В. Зарицька, Л.С. Лісогор, В.П. Мікловда, В.В. Осокіна, В.П. Петюх, М.І. Пітюлич, Н.В. Руденко, Н.Г. Тафій, М.В. Туленкова та інші вчені.

Мета статті полягає у дослідженні наукових підходів до визначення функцій ринку праці, проведенні STEELE-аналізу факторів зовнішнього середовища, які впливають на ринок праці, розгляді закордонних моделей ринку праці та визначенні найбільш підходящої для України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний ринок підпорядкований законам товарного виробництва (закон конкуренції, закон попиту та пропозиції, закон вартості тощо), що виражається у виконанні ним певних функцій. Зокрема О.В. Волкова виділяє такі функції ринку праці: суспільного поділу, інформаційна, посередницька, ціноутворююча, стимулююча, регулююча, оздоровча, соціальна [4, с. 82]. І.Л. Петрова наводить інші функції ринку праці: алокативна, координаційна, селективна, дистрибутивна [5, с. 102]. Основні функції ринку праці, які властиві перехідному періоду, наведені у науковій праці В.Я. Брич та інших авторів [6, с. 105]. Зазначені науковці до сукупності цих функцій включили функції підтримки оптимального співвідношення між попитом та пропозицією, стимулювання праці шляхом оптимізації її вартості, сприяння розвитку професійного рівня працівників, підвищення їхньої трудової мобільності, формування структури зайнятості, яка відповідає оптимальним суспільним потребам, розвиток конкурентного середовища, узгодження інтересів усіх сторін на ринку праці. Т.І. Павлюк, А.А. Ковальова, Н.П. Ніколайчук поряд з зазначеними вище функціями розглядають ще функцію резерву [7]. Сутність цієї функції полягає у необхідності формування резерву трудових ресурсів для забезпечення нормального процесу суспільного відтворення.

Таким чином, в сучасній науковій літературі відсутній єдиний підхід до складу функцій ринку праці, проте можна визначити, що усі зазначені функції пов'язані між собою та доповнюють одна одну. Звісно, що перелік визначень функцій ринку праці можна продовжувати, але загалом їм притаманна чітка орієнтація на ефективне функціонування ринку праці – дію і взаємодію всіх елементів ринку в межах свого функціонального призначення (суб'єктів, об'єктів, інфраструктурних елементів).

Досліджуючи категорії ринку праці, не можна не враховувати той факт, що ринок праці є лише одним з типів ринку за економічним призначенням. Ринок праці пов'язаний з різноманітними сегментами інших типів ринкових структур, що можна виявити, аналізуючи причинно-наслідкові або кореляційні зв'язки. Зокрема, на нього впливають різні типи ринків, які не можна чітко проранжувати (табл. 1).

В.П. Петюх справедливо зауважує, що типи ринків не є однаковими за своєю значимістю та призначенням, а ринок капіталу стоїть на чолі ринкової

системи країни. Автор зауважив, що оскільки капітал є грошовим еквівалентом усіх ресурсів, представлених на ринку, то він визначає кон'юнктуру всіх товарних ринків. Таку здатність ринку капіталів визначати кон'юнктуру всіх товарних ринків і взаємозв'язок між ними пояснюють впливом зміни норми відсотка та поведінки підприємців. Як відомо, зміна суспільних потреб у послугах і товарах формує попит на фінансові, сировинні, трудові та інші ресурси, рух яких сприяє створенню нової або вдосконаленню наявної виробничої структури. У разі збільшення норми відсотка підприємцям вигідніше купувати цінні папери, що призводить до стримування зростання або до скорочення кількості робочих місць. У разі зниження норми відсотка підприємцям вигідніше вкладати капітал безпосередньо у виробництво, що сприяє розширенню сфери прикладання праці, тобто створенню нових робочих місць. При цьому потреба в інвестиціях і робочій силі зростає доти, доки товарні ринки не просигналізують про насичення потреб у тих чи інших товарах, послугах і про падіння попиту на них, а отже, й на капітал. Відповідно, на ці дії зреагує ринок капіталів [2].

Отже, різноманітні типи ринків, які взаємодіють з ринком праці, по-різному впливають на пропозицію та попит робочої сили. З іншого боку, ринок праці як самостійний елемент ринкової структури забезпечує рух товарів та послуг. При цьому саморегуляція попиту та пропозиції праці в ринкових умовах дуже рідко досягає рівноваги. Доречно навести припущення М.В. Туленкової та А.В. Зарицької стосовно того, що з позицій неокласичної теорії ринок праці є різновидом товарного ринку, на якому на підставі попиту на робочу силу та її пропозиції встановлюється її ціна (заробітна плата), що забезпечує необхідну мобільність трудових ресурсів, а також відбувається їх оптимальний перерозподіл за різними галузями економіки. При цьому механізми попиту-пропозиції робочої сили на ринку праці, за твердженням авторів, функціонують у певних інституціональних і соціальних рамках, що часто порушує цю ідеальну неокласичну картину. Найбільш типовою ілюстрацією цього явища є так званий феномен запізнювання. Суть цього феномена полягає в тому, що при порушенні економічної рівноваги рівень цін і заробітної плати не відразу реагує на зміну сукупного попиту [8, с. 10].

Продовжуючи погляди авторів стосовно інституціональних і соціальних обмежень, в яких діє ринок праці, слід розглянути так звані причини структур-

Таблиця 1

Вплив на ринок праці інших ринків

№ п/п	Тип ринку за економічним призначенням	Засоби впливу на ринок праці
1	Ринок капіталів	Визначає поведінку підприємця щодо створення робочих місць, мобілізує фінансові потоки в розвиток людського потенціалу
2	Ринок сировини і матеріалів	Визначає рівень прибутку підприємства і, відповідно, рівень заробітної плати
3	Інформаційний ринок	Шляхом усіх видів реклами сприяє ефективному пошуку необхідного роботодавця або робітника
4	Ринок освітніх і наукових послуг	Формує висококваліфікованих, вузькоспеціалізованих працівників, реалізує процес підготовки та перепідготовки кадрів і безперервну освіту
5	Ринок охорони здоров'я	Забезпечує суб'єктів ринку праці доступом до медичних послуг та сприяє відтворенню робочої сили
6	Ринок культурних та духовних послуг	Забезпечує інтелектуальний та духовний розвиток суб'єктів ринку праці
7	Ринок побутових та соціальних послуг	Відтворює здатність населення до праці
8	Ринок житла	Забезпечує міграцію робочої сили шляхом доступного житла
9	Ринок інновацій	Формує інноваційно-активні кадри

ного дисбалансу. Феномен структурного дисбалансу на ринку праці характеризується як нерівновага попиту та пропозиції. Така нерівновага викликана дією не лише макро- або мікроекономічних факторів, але й інших політико-соціальних або психологічних змін, які відбуваються в державі.

Визначення структурного дисбалансу на ринку праці в основі містить таку кон'юнктуру ситуацію, коли професійно-кваліфікаційна структура незайнятого населення (незадоволена пропозиція на ринку праці) не збігається із відповідною структурою вільних робочих місць. Існує більш широке тлумачення, за яким про дисбаланс на ринку праці можна говорити в тому випадку, коли територіальна, галузева, професійно-кваліфікаційна, вікова, освітня чи інші структури попиту не збігаються із відповідними структурами поточної пропозиції [9, с. 89].

Л.С. Лісогор зазначає, що процес функціонування інституціональної структури конкурентного середовища на ринку праці ускладнюється суперечностями між формальними та неформальними інститутами. Існує низка бар'єрів економічного та позаекономічного характеру, що уповільнюють розвиток конкуренції та приводять до появи квазімонополій на ринку праці. Чинники формування конкурентного середовища на ринку праці на мікро-, мезо-, макrorівнях (внутрішні) та мета-рівні (зовнішні) обумовлюють інтенсивність та ефективність цього процесу. Л.С. Лісогор пропонує класифікувати ці чинники згідно з визначенням їх пріоритетності, що передбачає, на думку автора, виділення чинників ендogenous та екзогенного впливу залежно від характеру їх впливу на конкурентне середовище [10, с. 105].

В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич зазначають, що ринок праці характеризується як відкрита система. На таку систему, окрім екзо- та ендogenous чинників, суттєвий вплив здійснює ситуація на різних сегментах ринкової економіки – ринку товарів і послуг, інвестицій, фінансів, інновацій тощо [11, с. 161]. Автори справедливо зазначають, що розуміння наявності кореляційних, причинно-наслідкових зв'язків між різними сегментами ринкової системи вказує на те, що ринок праці є органічним елементом єдиної взаємозв'язаної і взаємозалежної системи, ефективність функціонування якої залежить від розвинутоності інших видів ринків. Автори наголошують на тому, що ринок праці слід розглядати з позицій системного підходу за рахунок взаємозалежності різних ринків. Така взаємозалежність віддзеркалюється у прагненні ринку праці до рівноваги між попитом і пропозицією праці і, відповідно, досягненні природного рівня безробіття, присутності досконалої конкуренції в сфері соціально-трудових відносин та досягнення такого рівня оплати праці, що забезпечував би відтворення здатності до праці.

Подібної думки додержуються В.В. Осокіна та Н.В. Руденко, які для класифікації чинників ендogenous та екзогенного впливу пропонують використовувати PEST-аналіз. Зазначимо, що PEST-аналіз – це маркетинговий інструмент, який включає перелік чотирьох ключових факторів зовнішнього середовища (від англ. political-legal – політико-правові, economic – економічні, sociocultural – соціокультурні, technological forces – технологічні фактори) [12, с. 224]. На нашу думку, використання PEST-аналізу для дослідження факторів впливу на ринок праці є виправданим, проте за основу дослідження факторів пропонуємо брати модифіковану методику «STEEPLE-аналіз».

Оскільки, як справедливо зауважили І.М. Буднікевич, Н.Г. Тафій, «STEEPLE-аналіз» особливо важливий для тих ринків, де: а) правові чинники мають значний вплив; б) екологічні чинники сприяють розробці стратегій їх суб'єктів, в) соціально-демографічні чинники визначають попит на послуги [13]. Отже, STEEPLE-аналіз включає соціально-демографічні, технологічні, економічні, політичні, правові, географічні та етнічні чинники. Усе зазначене актуалізує використання STEEPLE-аналізу для визначення можливого впливу чинників зовнішнього середовища на попит та пропозицію, що формуються на ринку праці (рис. 1).

Таким чином, аналізуючи рисунок 1, слід зауважити, що на ринок праці впливає значна кількість факторів, проте найбільш змістовна група – це соціально-демографічні та економічні чинники. Значення соціально-демографічних та економічних факторів для ринку праці важко переоцінити. Демографічні фактори (відображені в рівні освіти населення, показниках народжуваності та смертності, міграційних процесах тощо) прямо впливають на ринок праці. Фактори соціальної направленості позначають якість трудового потенціалу, рівень соціальної захищеності робітника, гендерну політику тощо.

Економічна політика держави, рівень інфляції, експортно-імпорتنі відносини, що позначаються в економічних факторах впливу на ринок праці, визначають стратегію поведінки суб'єктів ринку.

Сукупний вплив факторів, які позначені на рис. 1, визначає взаємодію попиту та пропозиції і, відповідно, подальшу модель функціонування ринку праці (залежно від рівня конкуренції – чисто конкурентний ринок праці, монополія, двостороння монополія тощо).

Слід також зазначити, що вищезазначені фактори зовнішнього середовища здійснюють різний вплив на різні закордонні моделі ринку праці, серед яких виділяють японську, американську, шведську, китайську, які мають свої особливості функціонування.

Зокрема, японська (патерналістська) модель заснована на довічному наймі, де роботодавцем гарантується постійна зайнятість працівника підприємства до досягнення ним 55–60 років. Заробітна плата та інші матеріальні виплати знаходяться в прямій залежності від трудового стажу робітників. А кар'єрний ріст робітників відбувається планомерно після проходження підвищення кваліфікації. При цьому навіть у разі ліквідації підприємства або зміни обсягів виробництва підприємець не звільняє працівника, а переводить на інше підприємство або скорочує робочий час. На нашу думку, патерналістська модель сприяє формуванню у працівника відповідальності та зацікавленості у результаті своєї роботи [4; 7; 11].

Американська (ліберальна) модель, що притаманна США, Канаді, Австралії, позначається у децентралізації законодавчого регулювання політики про зайнятість. Така модель є повною протилежністю японській моделі. Зокрема, роботодавець при необхідності скорочення виробництва може звільнити робітника, а питанню перепідготовки кадрів приділено менше уваги, ніж в Японії [2; 3; 5].

Китайська модель ринку праці характеризується регулюванням трудових зв'язків з позицій відносин, притаманних державі соціалістичного типу. Специфіка цієї моделі полягає в тому, що державному сектору притаманні європейські механізми захисту працівників з практично повною їх правовою незахищеністю в компенсаторному та приватному секторі

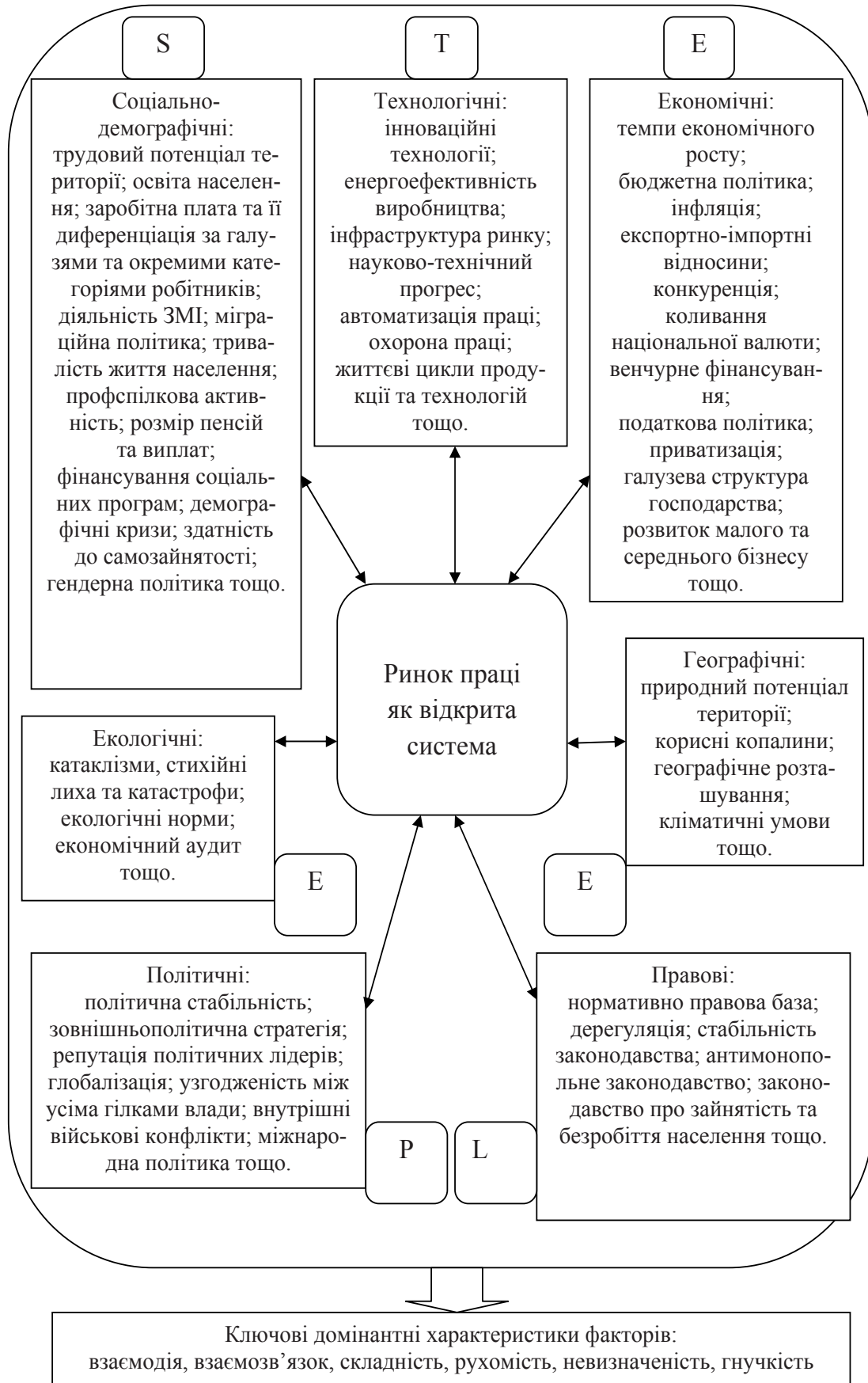


Рис. 1. STEEPL-аналіз впливу факторів на ринок праці

економіки. Враховуючи поділ ринку праці в Китаї на державний та недержавний ринок, слід зауважити, що у цих секторах відсутній єдиний підхід до оплати праці, соціального забезпечення, відбору персоналу та перенавчання. Істотна кількість мешканців Китаю працює в галузях з високою часткою «живої праці», а саме в сільському господарстві [7; 8; 11].

Шведська модель (соціал-демократична модель) є однією з найефективніших моделей ринку праці, на яку слід орієнтуватися Україні. Головний напрям політики держави стосовно зайнятості населення спрямований на забезпечення повної зайнятості та попередження безробіття. За рахунок проведення активної економічної рестриктивної політики, доповненої селективними засобами для підтримки високого рівня зайнятості та капіталовкладень, ця модель забезпечує повну зайнятість та стабільність цін. Це найбільш показова у позитивній сутності модель соціально-економічного розвитку, що забезпечує високий рівень життя населення та країни загалом. До специфічних ознак реалізації цієї моделі слід віднести політику Швеції стосовно зовнішньополітичного нейтралітету та відмови від участі у військових конфліктах, історичних традиційних форм мирного переходу від феодалізму до капіталізму, постійного стимулювання реформування соціальної політики, пошуку компромісів між роботодавцями, працівниками та профспілками тощо [1; 2].

Для впровадження шведського досвіду в Україні необхідно використовувати усі фактори запоруки ефективної реалізації шведської моделі. Зокрема, активну політику держави на ринку праці стосовно збереження промислового потенціалу в умовах нейтралітету, забезпечення висококваліфікованої робочої сили, стимулювання приватного сектору, прагматичний підхід до національних інтересів (сутність якого полягає в тому, що немає причин для соціалізації засобів виробництва та відмови від вигод ефективної ринкової системи виробництва заради ідеологічних постулатів).

Взагалі ж оцінка шведської моделі в істотному ступені залежить від того, яке значення вкладається в цей термін. Ті, хто виділяє тільки окремі риси шведської дійсності, що відповідали лише особливим умовам повоєнного періоду, при настанні кризових явищ в цій галузі починають говорити про крах шведської моделі. Але якщо розглядати шведську модель як весь комплекс соціально-економічних і політичних реалій в країні в їх постійному розвитку, то необхідно зробити такий висновок: шведська модель не є чимось остаточним і з плином часу постійно піддається зміні. В цьому і полягає можливість її пристосування до постійно мінливих умов, в тому числі і в ході нівелювання національних особливостей соціально-економічного розвитку в рамках європейської інтеграції.

Висновки. В ході проведеного дослідження встановлено, що ринок праці є складовою підсистемою національного ринку країни загалом, що включає систему товарно-грошових відносин, які відбуваються шляхом включення в працю робітника; про-

цедуру розміщення працівника в системі суспільного поділу праці; взаємовідносини між роботодавцями та працівниками на етапах формування, розподілу та використання праці. У зв'язку з цим ринок праці виконує багато функцій, спрямованих на забезпечення дії та взаємодії всіх елементів ринку в межах свого функціонального призначення (суб'єктів, об'єктів, інфраструктурних елементів). При цьому ринок праці піддається впливу багатьох факторів зовнішнього середовища (а саме соціально-демографічних, технологічних, економічних, політичних, правових, географічних та етнічних), які визначають взаємодію попиту та пропозиції і, відповідно, подальшу модель функціонування ринку праці. Серед наявних закордонних моделей ринку праці найбільш підходящою для ринку праці України є шведська модель, для впровадження якої на вітчизняному ринку праці необхідна активна підтримка на рівні державної влади, великих учасників галузевого ринку, специфічних об'єднань, правового поля функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завіновська Г.Т. Економіка праці : [навч. посібник] / Г.Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
2. Петюх В.М. Ринок праці : [навч. посібник] / В.М. Петюх. – К. : КНЕУ, 1999. – 288 с.
3. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда / [А.И. Рофе, Б.Г. Збышко, В.В. Ишин] ; под ред. А.И. Рофе. – М. : МИК, 1997. – 160 с.
4. Волкова О.В. Ринок праці : [навч. посібник] / О.В. Волкова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 624 с.
5. Петрова І.Л. Ринок праці: процес сегментації : [монографія]. – К. : УДПУ, 1996. – 178 с.
6. Брич В.Я. Трансформація ринку праці та проблеми підвищення життєвого рівня населення. Методологія, практика, шляхи вирішення : [монографія] / В.Я. Брич. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 375 с.
7. Особливості ринку праці в Україні / [Т.І. Павлюк, А.А. Ковальова, Н.П. Ніколайчук] // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 876–881.
8. Туленков М.В. Моделі взаємодії ринку праці та системи професійної освіти безробітних / М.В. Туленков, А.В. Зарицька // Ринок праці та зайнятість населення. – 2012. – № 4. – С. 10–13.
9. Надрага В.І. Ризики безробіття за професійною ознакою в контексті структурних диспропорцій / В.І.Надрага // Вісник ЖДТУ.– 2014. – № 2(68). – С. 142–147.
10. Лісогор Л.С. Чинники формування конкурентного середовища на ринку праці / Л.С. Лісогор // Соціальні аспекти конкурентоспроможності національної економіки. – 2008. – № 12.– С. 104–114.
11. Мікловда В.П. Ринок праці в системі фундаментальних інститутів ринкової економіки / В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2015. – № 1 (3). – С. 161–165.
12. Осокіна В.В. Формування конкурентного середовища на ринку праці за умов євроінтеграції / В.В.Осокіна, Н.В. Руденко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. – № 1(30). – С. 220–237.
13. Буднікевич І.М. Використання технології pest-аналізу при формуванні стратегій розвитку суб'єктів регіональних ринків (на прикладі ринку юридичних послуг) / І.М. Буднікевич, Н.Г. Тафій // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 225–235.

УДК 355.241

Чеховська М.М.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної безпеки
Національної академії Служби безпеки України*

МОБІЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ

Стаття присвячена проблемним аспектам визначення дефініції «мобілізація економіки». Зокрема, розглядаються погляди представників різних наукових шкіл щодо змісту та структури мобілізації економіки, умов її формування. Наголошується на тому, що актуальності питання мобілізації національної економіки набуває в умовах збройної агресії Російської Федерації проти України. Автором відзначається, що протягом останніх двох років економічний розвиток України почав коригуватися відповідно до військових потреб країни, що сприяло мобілізації економіки. У статті надаються авторське визначення поняття «мобілізація економіки» й напрямки її реалізації.

Ключові слова: мобілізація економіки, збройна агресія, милітаризація, національна безпека, концентрація ресурсів.

Чеховская М.Н. МОБИЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ВООРУЖЕННОЙ АГРЕССИИ

Статья посвящена проблемным аспектам определения дефиниции «мобилизация экономики». В частности, рассматриваются взгляды представителей разных научных школ о содержании и структуре мобилизации экономики, об условиях ее формирования. Акцентируется на том, что актуальность вопрос мобилизации национальной экономики приобретает в условиях вооруженной агрессии Российской Федерации против Украины. Автор отмечает, что на протяжении последних двух лет экономическое развитие Украины начало изменяться в соответствии с военными потребностями страны, что способствовало мобилизации экономики. В статье предоставляются авторское определение понятия «мобилизация экономики» и направления ее реализации.

Ключевые слова: мобилизация экономики, вооруженная агрессия, милитаризация, национальная безопасность, концентрация ресурсов.

Chekhov'ska M.M. THE MOBILIZATION OF THE ECONOMY IN CONDITIONS OF ARMED AGGRESSION

Annexation of the Russian Federation Autonomous Republic of Crimea in March 2014 and its armed aggression in parts of Donetsk and Lugansk regions in April 2014 led to a significant loss of lives, destruction of industrial infrastructure, loss of economic activity of citizens, businesses and organizations. Urgent need for resistance to the aggressor affected the performance of financial and economic activity of the state. Thus, in conditions of armed aggression reflection of the economic development of the Ukrainian state began adjusted according to the military needs of the country. As such, urgent today is the study of effective mechanisms of formation of the national economy to the needs resulting from armed aggression against our country.

Keywords: mobilization of the economy, armed aggression, militarization, national security, concentration of resources.

Постановка проблеми. Анексія Російською Федерацією Автономної Республіки Крим у березні 2014 року та її збройна агресія в окремих районах Донецької та Луганської областей з квітня того ж року призвели до значних втрат людських життів, руйнування виробничої інфраструктури, збитків господарської діяльності громадян, підприємств та організацій. Так, за твердженням заступника генерального прокурора України – головного військового прокурора А. Матіоса, збитки лише від анексії Криму станом на червень 2016 року сягнули 38 млрд. 461 тис. дол. США [6].

Термінова необхідність надання відсічі агресору позначилася на показниках фінансово-економічної діяльності держави. Зокрема, відповідно до Стратегії національної безпеки України її реалізація потребує щорічного спрямування на бюджетне фінансування сектору безпеки і оборони України не менше 5 відсотків від валового внутрішнього продукту. Водночас, як зазначається у Военній доктрині України, загальний обсяг витратків на оборону має становити не менше 3 відсотків запланованого обсягу валового внутрішнього продукту на відповідний рік. Крім того, 0,5 відсотка валового внутрішнього продукту передбачено на забезпечення розвитку оборонно-промислового комплексу Концепцією розвитку сектору безпеки і оборони України. Іншою стороною агресивних дій Російської Федерації на території України є безпосередні витрати на військові дії, а це, за словами Президента України П. Порошенка, близько 10 млн. дол. США щодня [5]. Таким чином, в умовах відбиття збройної агресії Російської Федерації економічний розвиток Української держави почав коригуватися відповідно до військових потреб країни. На

офіційному рівні про це було зазначено на селекторній нараді 21 липня 2014 року тоді ще прем'єр-міністра А. Яценюка щодо необхідності підготовки національної економіки до реалізації завдань в умовах мобілізації [7]. З огляду на зазначене актуальним сьогодні є вивчення дієвих механізмів формування національної економіки відповідно до потреб, спричинених збройною агресією проти нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика мобілізації економіки є новою для української наукової спільноти, адже перш за все вона пов'язана із сукупністю негативних факторів, що вплинули на стан розвитку національної економіки, зокрема зі світовою економічною кризою та її наслідками, високим рівнем корупції, погіршенням показників економічної діяльності підприємств оборонно-промислового комплексу, втратою основних фондів підприємств внаслідок тимчасової окупації території України, веденням бойових дій на сході країни.

Наукові доробки з дослідження проблематики мобілізаційної економіки здебільшого обмежуються розвідками з історії Другої світової війни та періоду «холодної війни» між США та СРСР. Дослідження щодо передумов та перспектив подальшого розвитку національної економіки України в умовах збройної агресії Російської Федерації практично не проводяться, увага більше приділяється вивченню втрат від анексії Автономної Республіки Крим та військових дій на сході країни.

Мета статті полягає в розмежуванні широкого кола понять, пов'язаних із функціонуванням національної економіки під час ведення бойових дій, та формулюванні авторського визначення поняття «мобілізація економіки» й напрямків її реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наукових колах сьогодні немає єдиного чіткого розуміння та визначення процесу переведення національної економіки у сферу забезпечення оборонних потреб держави, зокрема під час ведення нею бойових дій, спрямованих на захист державного суверенітету та територіальної цілісності. Існує значна кількість думок та поглядів, які інколи навіть входять у протиріччя одна до одної.

В економічному енциклопедичному словнику розкривається термін «мілітаризація економіки» як переведення значної частини господарства багатьох країн світу на виробництво товарів і послуг військового призначення з метою територіального економічного поділу і переділу світу та привласнення монополю високих прибутків [2, с. 527–528]. У словнику йдеться про те, що головною причиною мілітаризації економіки є «прагнення сучасних військово-промислових концернів нажитися на гонці озброєнь» [2, с. 527]. Постійне зростання витрат на військові цілі, у свою чергу, свідчить про дію закону мілітаризації капіталістичної економіки, відповідно до якого «під час загострення суперечностей нетрудової приватної та колективної капіталістичної власності, міжнародних та міжрелігійних конфліктів, посилення боротьби за владу, за територіальний та економічний поділ і перерозподіл світу та за нерівномірного розвитку країн, імперій та регіонів спалахують війни, зростає мілітаризація економіки» [2, с. 528].

На думку відомого українського вченого Б. Данилишина, мобілізаційна економіка передбачає так званий економічний режим, за якого при скороченні некритичних витрат відбувається спрямування максимуму ресурсів на потреби армії [7].

В. Дубовський, не зазначаючи, що саме розуміє під терміном «мобілізаційна економіка», наводить два сценарії її реалізації, а саме ізраїльський та командно-адміністративний [7]. Перший ґрунтується на скороченні бюджетних витрат по статтях, що не є пов'язаними зі сферою оборони, тоді як другий сценарій передбачає повну мобілізацію владою приватних підприємств.

Посилаючись на іноземний досвід, О. Жолудь вбачає в мобілізації економіки перенаправлення ресурсів з галузей, що виробляють товари та послуги для населення, на галузі, що виробляють товари для армії [7].

Українські автори О. Гриненко, М. Денежкін та О. Кутувий оперують термінами «мобілізаційна складова національної економіки» та «мобілізаційні спроможності, або можливості, національної економіки» [4, с. 41, 42]. Спираючись на досвід ведення воєнних дій, зокрема в Іраку, Югославії та Лівії, автори наголошують на тому, що тривалість активної фази воєнних дій становить від кількох тижнів до трьох місяців, тоді як фаза підготовки до операції передбачає термін близько року при відсутності приховування наміру майбутньої агресії. Виходячи із зазначеного, дослідники акцентують увагу на використанні можливостей мобілізаційних потужностей промисловості національної економіки безпосередньо у мирний час або на їх розконсервуванні в загрозований період напередодні війни.

У науковій статті «Аналіз досвіду мобілізаційних економік в провідних країнах світу» [13] автори взагалі не вбачають різниці між поняттями «мобілізаційна економіка» і «мобілізація воєнної економіки» та зводять їх розуміння до поняття «мобілізаційна підготовка економіки», хоча надають у статті визначення саме мобілізації.

Стосовно дефініції «мобілізація» зазначимо, що, як правило, її зміст зводиться до визначення комплексу необхідних заходів, спрямованих на концентрацію ресурсів для досягнення поставленої мети [2, с. 533].

Розглядаючи зазначені категорії з точки зору правового поля, маємо наголосити на тому, що у Воєнній доктрині України йдеться про воєнно-економічну політику нашої держави, спрямовану на фінансування потреб сил оборони та раціональне використання виділених ресурсів, державну підтримку реформування і розвитку оборонно-промислового комплексу [1]. Зазначимо, що у подальшому передбачається формування нової єдиної воєнно-економічної, військово-промислової та військово-технічної політики, яка слугуватиме базисом для економічного забезпечення воєнної безпеки. Однак у Стратегії національної безпеки переважно йдеться про необхідність воєнно-економічного розвитку України [3].

Зокрема, саме у Стратегії національної безпеки України зазначається про необхідність забезпечення економічної безпеки шляхом готовності економіки до відбиття Україною збройної агресії; розвитку оборонно-промислового комплексу як потужного високотехнологічного сектору економіки, здатного відігравати ключову роль у її прискореній інноваційній модернізації. Завданням у сфері підвищення обороноздатності держави визначається підготовка її до відсічі збройної агресії, підвищення здатності, зокрема, оборонно-промислового комплексу до функціонування в умовах кризових ситуацій, що загрожують національній безпеці, та особливого періоду [3].

Наголосимо на тому, що визначення оборонно-промислового комплексу надається у Воєнній доктрині України, до якого законодавець відніс сукупність підприємств, установ і організацій промисловості та науки, що розробляють, виробляють, модернізують і утилізують продукцію військового призначення, виконують послуги в інтересах оборони для оснащення та матеріального забезпечення сил безпеки і оборони, а також здійснюють постачання товарів військового призначення та подвійного використання, надання послуг військового призначення під час виконання заходів військово-технічного співробітництва України з іноземними державами [1].

У Доктрині наголошується на тому, що цілі та основні завдання воєнної політики, зокрема, у ході відбиття агресії мають реалізовуватися шляхом нарощування оборонних можливостей держави через переведення економіки і системи воєнного та державного управління на функціонування в умовах особливого періоду, мобілізації додаткових ресурсів.

Усунення або мінімізація загрози великомасштабної збройної агресії Російської Федерації проти України, забезпечення відсічі збройній агресії Російської Федерації та створення умов для відновлення територіальної цілісності України, як зазначено у Доктрині, потребує мобілізації всіх політичних, економічних, воєнних та соціальних можливостей держави і суспільства, що передбачає комплексне планування дій, централізоване керівництво та координацію зусиль складових сектору безпеки і оборони, державних і громадських організацій, об'єднаних спільними цілями.

Передбачається, що основою кризового реагування нашої держави на воєнні загрози має стати переведення національної економіки, окремих її галузей, підприємств і комунікацій на функціонування в умовах особливого періоду. Загалом шляхи досягнення цілей воєнної політики України поляга-

ють у забезпеченні готовності системи фінансування сил оборони у кризовий період, формуванні і налагодженні процедур фінансування з урахуванням додаткових джерел, ефективного управління резервами, здійсненні протидії корупції.

У Законі України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» дається визначення таким термінам, як «мобілізаційна підготовка» та «мобілізація». Водночас визначається зміст мобілізаційної підготовки, який полягає у «підготовці національної економіки та її галузей до переведення і функціонування в умовах особливого періоду» [8].

У цьому випадку необхідно акцентувати увагу саме на змісті «особливого періоду». Так, законодавець визначає, що цей період є фактично періодом «функціонування національної економіки, органів державної влади, інших державних органів, органів місцевого самоврядування, Збройних Сил України, інших військових формувань, сил цивільного захисту, підприємств, установ і організацій, а також виконання громадянами України свого конституційного обов'язку щодо захисту Вітчизни, незалежності та територіальної цілісності України, який настає з моменту оголошення рішення про мобілізацію (крім цільової) або доведення його до виконавців стосовно прихованої мобілізації чи з моменту введення воєнного стану в Україні або в окремих її місцевостях та охоплює час мобілізації, воєнний час і частково відбудовний період після закінчення воєнних дій» [8].

Таким чином, законодавчо регламентується, що мобілізаційна підготовка національної економіки відбувається після оголошення рішення про мобілізацію або часткову мобілізацію, а також з моменту введення воєнного стану. Водночас з огляду на підписаний Президентом України Указ «Про проведення часткової мобілізації в Україні» від 17 березня 2014 року № 303/2014, тобто з березня 2014 року, фактично було розпочато процес мобілізаційної підготовки національної економіки.

Беручи до уваги збройну агресію Російської Федерації проти України, доцільно звернутися до розуміння саме російськими вченими сутності понять «мобілізаційна економіка», «мобілізація економіки» та «мобілізаційна модель економіки». Зазначимо, що погляди вчених поділяються у двох напрямках: віднесення зазначених термінів до характеристик процесів, пов'язаних із концентрацією зусиль заради досягнення конкретної мети та віднесення термінів до власне процесів, пов'язаних зі збільшенням витрат держави на сферу оборони.

Так, російський економіст В. Катасонов визнає мобілізаційну економіку як загальнодержавне об'єднання зусиль заради виходу з економічної кризи, що засноване на середньостроковому та довгостроковому плануванні, централізованому управлінні, максимальному впливу держави та збільшенні частки державних підприємств у сфері виробництва засобів виробництва [10]. Дослідник О. Бузгалін під мобілізаційною економікою розуміє концентрацію ресурсів на ключових напрямках, підтримку їх інституціонально та ідеологічно [10].

Автори Г. Гончаров та С. Баканов наголошують на тому, що мобілізаційна економіка є таким типом економічних відносин, за якого усі ресурси країни спрямовуються на реалізацію однієї або кількох пріоритетних цілей, що шкодить інтересам інших галузей та негативно впливає на гармонійність розвитку країни [11].

У своїх дослідженнях щодо сутності мобілізаційної економіки професор О. Сенявський зазначає про існування суттєвих розбіжностей у трактуванні

понять, зокрема, «мобілізаційна економіка», «мобілізаційна модель економічного розвитку», адже вони використовуються в конкретній екстремальній ситуації, спрямованій або на визначення стратегії та формування певного типу господарювання, або на вирішення поточних завдань для досягнення військової перемоги [12, с. 143].

Професор В. Седов дотримується думки, що мобілізаційна модель розвитку передбачає розвиток країни, орієнтований на досягнення надзвичайних цілей з використанням надзвичайних засобів та надзвичайних організаційних форм [12, с. 145].

Д. Гордієнко схиляється до визначення терміна «воєнна економіка», який розуміє як способи, форми та методи економічного забезпечення збройної боротьби та війни загалом, а також принципи та способи ефективного використання матеріальних, фінансових, людських ресурсів для вирішення проблем національної безпеки [14]. Дослідник зазначає, що мають розглядатися два підходи до визначення безпосереднього предмета воєнної економіки. Відповідно до першого підходу воєнна економіка охоплює систему взаємозв'язків між війною та економікою, включаючи питання управління господарством в умовах війни, виявлення причин та характеру війни. Інший підхід ґрунтується на твердженні про те, що воєнна економіка призначена здебільшого для вивчення питань постачання та технічної організації тилу, розподілу та використання матеріальних ресурсів в інтересах збройних сил та ведення війни.

У двох поспіль Воєнних доктринах Російської Федерації 2010 та 2014 років наголошується на необхідності підтримки мобілізаційної готовності, зокрема, економіки Російської Федерації на рівні, достатньому для забезпечення вирішення завдань у воєнний час. Зазначимо, що метою мобілізаційної підготовки визначається «підготовка економіки Російської Федерації, економіки суб'єктів Російської Федерації, економіки муніципальних утворень тощо до забезпечення захисту держави від збройного нападу та забезпечення потреб держави та населення у воєнний час» [9]. Окремо визначаються завдання воєнно-економічного забезпечення оборони, які лише доповнюють попередні дефініції. Зокрема, першочерговим є «створення умов для сталого розвитку та підтримки можливостей воєнно-економічного та воєнно-технічного потенціалів держави на рівні, необхідному для реалізації воєнної політики та надійного задоволення потреб воєнної організації у мирний час, в період безпосередньої загрози агресії та у воєнний час» [9]. Водночас зазначимо, що у розділі «Забезпечення Збройних Сил, інших військ та органів матеріальними засобами» Воєнної доктрини Російської Федерації йдеться про визначення конкретних строків переведення економіки, окремих її галузей та організацій промисловості на роботу в умовах воєнного часу.

Висновки. Таким чином, мобілізація економіки розглядається фахівцями та правниками у двох аспектах. По-перше, йдеться про формування державної політики, спрямованої на забезпечення заходів із концентрації усіх наявних ресурсів з метою досягнення конкретного результату. По-друге, під зазначеним терміном розуміється фінансово-економічне забезпечення галузей національної економіки для нарощування оборонних можливостей країни.

На нашу думку, мобілізація економіки – це такий стан забезпечення національної економіки, за якого в умовах безпосередньої загрози збройної агресії та у воєнний час відбувається її підготовка до забезпечення оборони держави.

Напрями державної політики під час мобілізації економіки мають бути спрямовані на чітке формування державного оборонного замовлення, оновлення та оптимізацію мобілізаційних запасів / державного матеріального резерву, реалізацію ефективного механізму концентрації ресурсів, мілітаризацію визначених галузей національної економіки, залучення державно-приватного партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 2 вересня 2015 року «Про нову редакцію Воєнної доктрини України»: Указ Президента України від 24 вересня 2015 року № 555/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/5552015-19443>.
2. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / за ред. С. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – Т. 1. – 2005. – 616 с.
3. Про Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» Указ Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/19521.html>.
4. Мобілізаційна підготовка національної економіки в контексті сучасних воєнних конфліктів / [О. Грінченко, М. Денежкін, О. Кутувий] // Наука і оборона. – 2013. – № 3. – С. 40–44.
5. Порошенко розповів, у скільки обходиться АТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/rubric-iac/1802630-poroshenko_rozproviv_u_skilki_obhoditsya_ato_2009415.html.
6. Матиос: ущерб от аннексии Крыма превысил 1 триллион гривен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ua/suspilstvo/matios_uscherb_ot_anneksii_kryima_prevyisil_1_trillion_griven_1804](http://ru.golos.ua/suspilstvo/matios_uscherb_ot_anneksii_kryima_prevyisil_1_trillion_griven_1804).
7. Як буде жити Україна в умовах «мобілізації економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/kak-budet-zhit-ukraina-v-usloviyah-mobilizacii-ekonomiki-538330.html>.
8. Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію : Закон України від 21 жовтня 1993 року № 3543-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3543-12>.
9. Военная доктрина Российской Федерации от 25 декабря 2014 года № Пр-2976 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rg.ru/2014/12/30/doktrina-dok.html>.
10. Иванов А. Мобилизационная экономика: какой она должна быть? / А. Иванов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svpressa.ru/economy/article/102320>.
11. Гончаров Г. Мобилизационная модель экономики: исторический опыт России XX века / Г.А. Гончаров, С.А. Баканов. – Челябинск : Энциклопедия, 2009. – 571 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/25291.
12. «Мобилизационная экономика»: понятие, его границы и содержание : материалы круглого стола // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 15 (196). – Серия: История, вып. 40. – С. 142–147.
13. Аналіз досвіду мобілізаційних економік в провідних країнах світу / [І. Чеканова, О. Лисенко, І. Ткач] // Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони імені Івана Черняхівського. – 2014. – № 1 (50). – С. 20–27.
14. Гордиенко Д. Взаимосвязь войны, политики и экономики. Основы военной экономики : аналитический доклад / Д. Гордиенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csef.ru/media/articles/1098/1098.pdf>.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 005.591.6:005.332.4(477)

Каламбет (Юдіна) С.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Фінанси та облік»*

Дніпродзержинського державного технічного університету

Пшеничний І.М.

студент

Дніпродзержинського державного технічного університету

ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті узагальнено підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність». Проаналізовано обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні. Визначено питому вагу підприємств, що займалися інноваціями. Проаналізовано рівень інноваційної активності промислових підприємств в Україні. Визначено пріоритетні напрями інноваційної діяльності вітчизняних підприємств для забезпечення конкурентних переваг.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкуренція, інновації, пріоритети, інноваційна активність підприємств, Національна інноваційна стратегія.

Каламбет (Юдіна) С.В., Пшеничний І.М. ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обобщены подходы к определению понятия «конкурентоспособность». Проанализирован объем выполненных научных и научно-технических работ в Украине. Определен удельный вес предприятий, занимавшихся инновациями. Проанализирован уровень инновационной активности промышленных предприятий в Украине. Определены приоритетные направления инновационной деятельности отечественных предприятий для обеспечения конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, инновации, приоритеты, инновационная активность предприятий, Национальная инновационная стратегия.

Kalambet (Yudina) S.V., Pshenychnyi I.M. INNOVATION AS A FACTOR IN INCREASING COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENTERPRISES

Generalized approaches to the definition of "competitiveness". Analyzed the volume of scientific and technical work in Ukraine. Determined the proportion of firms involved in innovation. The level of innovation activity of industrial enterprises in Ukraine. The priority directions of innovation of domestic enterprises to provide competitive advantage.

Keywords: competitiveness, competition, innovation, priorities, innovative activity of enterprises, national innovation strategy.

Постановка проблеми. Конкуренція є важливим складовим елементом механізму ринкової економіки. Вона являє собою економічну боротьбу, суперництво між відособленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних із продажем цієї продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам.

Поняття «конкурентоспроможність» нерозривно зв'язане з конкуренцією. Конкурентоспроможність виявляється тільки в умовах конкуренції і через конкуренцію. Причому чим ефективніше функціонує ринок, чим сильніше на ньому конкуренція, тим більше значення має конкурентоспроможність підприємств та їх продукції. Водночас сучасний стан економіки для досягнення конкурентних переваг потребує від підприємств упровадження нових продуктів та технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначений проблематиці присвячено праці вітчизняних і зарубіжних економістів: Азоева Г.Л., Балабанова І.Т., Бараненко С.П., Бурди А.Г., Василенко В.А., Воронкової А.Е., Денісової А.Л., Діксона П.Р., Должанського І.В., Загорної Т.О., Заїнчковського А.О., Моїсєєвої Н.К., Зулькарнаєва І.У., Книша М.І., Кобиляцького Л.С., Кредісова А.І., Кроткова А.М., Єленєвої Ю.Я., Кемпбела Д., Стоунхауса Дж.,

Х'юстона Б., Маконела К.Р., Мошнова В.А., Перцовського Н.І., Портера М., Сумця О.М., Томпсона А.А., Стрикленда А.Дж., Фасхієва Х.А., Фатхутдінова Р.А., Шевченко Л.С., Шеремета А.Д. та ін. Однак багато питань щодо впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємств залишаються недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає у визначенні нових інноваційних напрямів підвищення та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття конкурентоспроможності підприємства досить складне і трактується неоднозначно.

У загальному вигляді конкурентоспроможність підприємства може бути визначена як її порівняльна перевага щодо інших підприємств даної галузі в конкретній країні та за її межами.

Трактування сучасними вченими-економістами сутності поняття «конкурентоспроможність» наведено в табл. 1 [2].

Як бачимо з табл. 1, розбіжності та різноманітності авторських позицій стосовно визначення поняття конкурентоспроможності пов'язані з:

– ототожненням конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції або послуг;

– масштабами розгляду конкурентоспроможності: на регіональному, національному або світовому ринках (підприємство, галузь, країна);

– заміною одного поняття іншим (конкурентний статус, конкурентний рівень);

– характеристикою будь-якої складової частини конкурентоспроможності підприємства: конкурентоспроможності виробничого, трудового потенціалу.

Незважаючи на різні підходи до визначення його суті, всі дослідники зазначають порівняльний і часовий (динамічний) характер цього показника:

– порівняльний характер означає, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному об'єкту; вона не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння даного об'єкта з іншими; її можна оцінити порівнянням найбільш суттєвих показників діяльності підприємств; результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності;

– часовий характер (динамічність) означає, що досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності діяльності; протидія інших суб'єктів господарювання, рішучість та активність їх конкурентних стратегій можуть привести до втрати досягнутої позиції та зниження рівня конкурентоспроможності.

Розрізняють зовнішні і внутрішні конкурентні переваги. Зовнішні переваги ґрунтуються на відмінних якостях товару, що представляють цінність для покупця за рахунок або скорочення витрат, або підвищення ефективності. Прагнучи до зовнішніх переваг над своїми конкурентами, фірма прибігає до диференціації, пошуку нових шляхів задоволення потреб покупців [3].

Внутрішні конкурентні переваги базуються на перевазі фірми щодо витрат виробництва і прибутку, використання фінансових і матеріальних ресур-

сів, управління виробництвом, товаром і фірмою у цілому, якості зайнятого персоналу, що створюють цінність для виготовлювача. Є й більш прагматичне визначення конкурентної переваги – як «найкращого результату» [4].

Для досягнення і постійної підтримки об'єкта конкурентоздатним на ринку (зовнішньому, внутрішньому) необхідно підтримувати завойовані конкурентні переваги, шукати і реалізовувати нові інноваційні продукти та технології.

Міжнародна організація «Європейський форум із проблем управління» поняття конкурентоспроможності підприємств визначає як реальну і потенційну можливість фірм у наявних умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, що по цінових і нецінових характеристиках більш привабливі для споживачів, ніж товари їх конкурентів [5].

У сучасній практиці виділяються два основних розуміння конкурентоспроможності підприємства. Відповідно до одного з них, конкурентоспроможність підприємства означає відмінність даного підприємства від його конкурентів по ступеню задоволення своєю продукцією потреб покупців, тобто, по суті, конкурентоспроможність товарів. Виявити конкурентні переваги окремих підприємств при цьому можна тільки шляхом порівняння їх конкурентних позицій на тому самому ринку.

Інше розуміння полягає в тому, що конкурентоспроможність підприємства характеризує можливість і динаміку його пристосування до умов конкуренції, що змінюються, стійкість його виробничо-господарської діяльності в цілому.

Як уже зазначалося, для забезпечення конкурентних переваг підприємства повинні виробляти інноваційну продукцію (товари), надавати інноваційні послуги.

У табл. 2 наведено статистичні дані щодо наукових та науково-технічних робіт в Україні.

Слід зазначити, що за аналізований період частка обсягу виконаних наукових і науково-

Таблиця 1

Визначення терміну «конкурентоспроможність» ученими-економістами

Автор визначення	Визначення конкурентоспроможності
Ожогов С.І.	Здатність витримувати конкуренцію, протистояти конкурентам
Книш М.І.	Ступінь привабливості даного продукту для здійснюючого реальну покупку споживача
Забелін П.В., Мойсеева Н.К.	Здатність приносити прибуток у короткостроковому періоді не нижче заданого або перевищення над середнім прибутком
Грошев В.П.	Комплекс споживчих властивостей товару, що визначає його відмінність від інших аналогічних товарів по ступеню й рівню задоволення потреб покупців і витрат на його купівлю та експлуатацію
Кредісов А.І.	Характеристика товару, що відображає його відмінність від аналогічного конкурентного товару як по ступеню відповідності конкретної потреби, так і по витратах на її задоволення
Стівенсон В.	Конкурентоспроможність характеризує те, «наскільки ефективно компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу»
Єрмолов М.О.	Конкурентоспроможність – це відносна характеристика, яка відображає відмінності у процесі розвитку певного виробника від виробника конкурента як по ступеню задоволення власними товарами, так і по ефективності виробничої діяльності
Печінкин А., Фомін В.	Конкурентоспроможність – набагато аспектне поняття, яке визначає здатність товару зайняти та удержати позицію на конкурентному ринку в певний період за конкуренції з іншими аналогічними товарами
Хруцький В.С., Корнеева І.В.	Конкурентоспроможність – це стабільна можливість задовольняти певні потреби покупців краще, ніж конкуренти, та завдяки цьому вдало продавати продукцію з прийнятними фінансовими результатами для виробника
Фатхутдінов Р.А.	Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку
Піддубний, І.О., Піддубна А.І.	Конкурентоспроможність – це потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів
Райзберг Б.А.	Конкурентоспроможність – це реальна та потенційна можливість фірм у наявних умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, що за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їх конкурентів

технічних робіт суттєво скоротилася і становить 0,81% у ВВП України в 2013 р., тоді як на початок аналізованого періоду цей показник становив 1,36%. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт у фактичних цінах 2013 р. збільшився порівняно з 2006 р. у 10,6 разів. При цьому найвищими є темпи зростання обсягу науково-технічних послуг – у 28,8 разів та фундаментальних досліджень – у 19,2 разів. Темпи зростання обсягів роз-

робок нижчі від середнього значення і становлять 9,5 разів. Найнижчими є темпи зростання обсягів прикладних досліджень – усього 6,5 разів. Тобто фактично спостерігається скорочення прикладних досліджень, що, своєю чергою, є свідченням того, що фундаментальні дослідження та розробки фактично не впроваджуються у виробництво. Ці висновки підтверджують дані про інноваційну активність підприємств (табл. 3).

Таблиця 2

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт

Роки	Усього, у фактичних цінах	У тому числі, млн. грн.				Частка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %
		Фундаментальні дослідження	Прикладні дослідження	Розробки	Науково-технічні послуги	
1996	1 111,7	140,6	321,6	606,9	42,6	1,36
1997	1 263,4	188,5	309,2	693,7	72,0	1,35
1998	1 269,0	205,5	297,5	682,8	83,2	1,24
1999	1 578,2	220,5	330,4	918,6	108,7	1,21
2000	1 978,4	266,6	436,7	1 106,3	168,8	1,16
2001	2 275,0	353,3	304,9	1 317,2	299,6	1,11
2002	2 496,8	424,9	343,6	1 386,6	341,7	1,11
2003	3 319,8	491,2	429,8	1 900,2	498,6	1,24
2004	4 112,4	629,7	573,7	2 214,0	695,0	1,19
2005	4 818,6	902,1	708,9	2 406,9	800,7	1,09
2006	5 354,6	1 141,0	841,5	2 741,6	630,5	0,98
2007	6 700,7	1 504,0	1 132,6	3 303,1	761,0	0,93
2008	8 538,9	1 927,4	1 545,7	4 088,2	977,7	0,90
2009	8 653,7	1 916,6	1 412,0	4 215,9	1 109,2	0,95
2010	9 867,1	2 188,4	1 617,1	5 037,0	1 024,6	0,90
2011	10 349,9	2 205,8	1 866,7	4 985,9	1 291,5	0,79
2012	11 252,7	2 621,9	2 057,7	5 369,9	1 203,2	0,80
2013	11 781,1	2 695,5	2 087,8	5 772,8	1 225,1	0,81
2014*	10950,7	2 475,2	1 910,2	5 341,5	1223,8	0,70
2013 р. до 1996 р., разів*	10,6	19,2	6,5	9,5	28,8	0,6
2014р. до 1996 р., разів*	9,9	17,6	5,9	8,8	28,7	0,5

Таблиця 3

Інноваційна активність

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	У тому числі за напрямками							
		Загальна сума витрат	дослідження і розробки ¹	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань ²	підготовка виробництва для впровадження інновацій ³	придбання машин обладнання та програмного забезпечення ⁴	Інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
2000	18,0	1760,1	266,2	X	X	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	X	X	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	X	X	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	793,6	192,9	328,4	X	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	X	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	X	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	X	5546,3	2290,9
2014 ⁵	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	X	5115,3	778,8

¹ Із 2007 р. сума внутрішніх та зовнішніх НДР;

² До 2007 р. придбання нових технологій;

³ Із 2007 р. показник віднесено до інших витрат;

⁴ До 2007 р. придбання машин та обладнання пов'язані з впровадженням інновацій

⁵ Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Як бачимо з табл. 3, із 2000 до 2013 р. питома вага підприємств, що займалися інноваціями, скоротилась з 18% до 16,8%. Найнижчими ці показники були в 2005–2006 та в 2008–2009 рр. Лівову частку витрат, пов'язаних з інноваційними впровадженнями (55–70%) становили витрати, пов'язані з придбанням машин обладнання та програмного забезпечення.

Як свідчать дані табл. 4, рівень інноваційної активності промислових підприємств ще нижчий і протягом аналізованого періоду скоротився з 14,8% у 2000 р. до 13,6% у 2013 р. Фінансування інноваційної діяльності здійснювалося переважно за рахунок власного капіталу.

Станом на 01.01.2013 у регіонах України діють 531 бізнес-центр, 76 бізнес-інкубаторів, 46 технопарків, 535 лізингових центрів, 3 964 небанківські фінансово-кредитні установи, 242 фонди підтримки підприємництва (з яких 27 створені за участю Українського фонду підтримки підприємництва), 3 031 інвестиційний та інноваційний фонд і компанії, 3 902 інформаційно-консультативні установи.

Так, найбільша кількість бізнес-інкубаторів діє в Києві та Київській області – 12, в Одеській області – 9, тоді як більшість регіонів має по одному-два бізнес-інкубатори. З 255 інноваційних фондів 175 (69%) функціонують у м. Київ, тут же розташовані всі венчурні фонди, шість із восьми технопарків.

Додатковими чинниками неефективності функціонування Національної інноваційної системи (НІС) України виступають:

- відсутність зв'язку між наукою та практикою господарювання, формальність наукових досліджень в більшості ВНЗ;

- відсутність механізмів ефективною реалізації та оцінки ефективності національних науково-технічних програм (фінансування не конкретних бізнес-планів інновацій, а бюджетів дослідницьких організацій, недосконалість законодавчої бази стимулювання інноваційного розвитку, некомерціалізованість результатів дослідницької діяльності через нерозвиненість інфраструктури і т. ін.).

Про функціональну неспроможність та нерозвиненість НІС України щодо інтенсифікації розвитку інноваційних розробок свідчать статистичні дані про скорочення масштабів інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах.

Аналізуючи стан об'єктів НІС – інновацій та прав власності на їх використання, слід відзначити основні складові частини інноваційного потенціалу з точки зору напрямів та результатів НДДКР. Українська наука зберігає світовий рівень у математиці, механіці, фізиці, інформатиці, матеріалознавстві, гірничих науках, зварюванні металів. Дослідження українських учених у галузі фізики наднизьких температур, зокрема з ядерного магнетизму, кінетики квантових ефектів, електронних систем, локалізованих надрідким гелієм, останніми роками значною мірою визначають світовий рівень досліджень. Значно розширилися дослідження з нанофізики та наноелектроніки, із медико-екологічних та астрономічних досліджень. Досить значним, незважаючи на широку програму конверсії, реалізовану в 90-х роках ХХ ст., є потенціал у галузі систем управління ракетними комплексами та космічною технікою. Україна також бере широку участь у програмах освоєння космосу, створення космічних навігаційних систем та систем комунікацій.

Перспективними напрямками науково-технічних розробок в Україні визначено:

- розвиток технологій в аерокосмічній галузі, судно-, літако-, автомобілебудуванні;
- робототехніку;
- дослідження космосу, астрономію, астрофізику;
- радіоелектроніку, нанофізику, наноелектроніку;
- нові інформаційні технології;
- біотехнології у сільському господарстві, виробництво добрив та засобів захисту рослин;
- біоінженерію та генетику;
- виробництво медичних препаратів;
- розробку енергетичного обладнання та енергозберігаючих технологій;

Таблиця 4

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції,* найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014**	12,1	1743	447	3661	1314	2,5

* До 2003 р. нових видів продукції

** Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

– виробництво хімічних каталізаторів, анілінофарбової продукції, впровадження технологій глибокої переробки нафти;

– технології зрідження вугілля.

Наведений перелік у цілому відповідає сучасним світовим тенденціям у розвитку інновацій. У світовій практиці найбільш важливі пріоритети науково-технічного розвитку все більше пов'язуються не з грандіозними, дорогими проектами проривного, демонстраційного характеру, а з довгостроковою кропіткою роботою щодо зміцнення всіх ланок національних інноваційних систем – в економіці й інформаційній сфері, в освіті й охороні здоров'я, в охороні середовища та вивченні космосу.

Висновки. Таким чином, конкурентні переваги вітчизняних підприємств повинні бути забезпечені розвитком інновацій у таких пріоритетних сферах, як аерокосмічна галузь, судно-, літако-, автомобілебудування; робототехніка; дослідження космосу, астрономія, астрофізика; радіоелектроніка; нанофізика, наноелектроніка; інформаційні технології; біотехнології у сільському господарстві; виробництво добрив та засобів захисту рослин; біоінженерія та

генетика; виробництво медичних препаратів; розробка енергетичного обладнання та енергозберігаючих технологій; виробництво хімічних каталізаторів, анілінофарбової продукції, технологій глибокої переробки нафти та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» станом на 11 січня 2001 р. № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64.
2. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / С.М. Клименко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
4. Кредисов А.И. Маркетинг / А.И. Кредисов. – К. : Украина, 1995. – 399 с.
5. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) / І.Ю. Сіваченко. – Одеса : ОДЕУ, 2003. – 156 с.
6. Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/>.

УДК 336.71

Коваленко В.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету*

Белова Ю.М.

*студентка
Одеського національного економічного університету*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ДИСБАЛАНСІВ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено проблемам забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних банків. Проаналізовано чинники, що впливають на рівень конкурентоспроможності банків. Запропоновано алгоритм підтримки конкурентних переваг для банків.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, банки, капітал, прибутковість, банківський продукт.

Коваленко В.В., Белова Ю.М. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНЫХ ДИСБАЛАНСОВ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена проблемам обеспечения конкурентоспособности отечественных банков. Проанализированы факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности банков. Предложен алгоритм поддержки конкурентных преимуществ для банков.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, банки, капитал, доходность, банковский продукт.

Kovalenko V.V., Belova Yu.M. ENSURE THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN BANKS UNDER STRUCTURAL IMBALANCES ECONOMY

This article is devoted to the problems of ensuring the competitiveness of domestic banks. The article contains analysis of the main factors affecting the competitiveness of banks. The article proposed of the algorithm support competitive advantage for banks.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, banks, capital, profitability, bank product.

Постановка проблеми. Одним із важливих стратегічних завдань соціально-економічного розвитку України є створення та підтримка конкурентоспроможної банківської системи, яка слугує, з одного боку, фінансовим базисом, а з іншого – індикатором ефективності системи управління в усіх сферах економіки. Послідовний розвиток фінансового ринку, що адекватний сучасним кризовим умовам, вимагає перегляду принципів діяльності банків, підґрунтям яких виступає оптимальне використання конкурентного потенціалу.

Для досягнення та збереження конкурентоспроможності банків необхідним є створення ефективного

механізму управління, який містить організацію та проведення комплексу заходів щодо збереження їх конкурентного стану. Особливо це актуально в умовах розгортання спіралі структурних дисбалансів в економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі забезпечення конкурентоспроможності банків присвячено значну кількість наукових праць, в яких досліджуються як проблеми, так і механізми забезпечення конкурентного стану.

Так, В.І. Міщенко розглядає проблему забезпе-

критеріїв та напрямів підвищення капіталізації банків [1, с. 12]. Є.В. Неізнестна виокремлює маркетингові канали забезпечення конкурентоспроможності банків [2, с. 209]. А.В. Хамідуллін акцентує увагу на регіональних аспектах забезпечення конкурентоспроможності банків [3, с. 79]. О.Й. Шевцова робить акцент на тому, що досягнення конкурентної позиції банків повинне базуватися на моделі стратегічно-інноваційного розвитку [4, с. 102]. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених даній проблематиці, залишається актуальним вирішення питання стратегії поведінки банків в умовах структурних дисбалансів економіки України для утримання їх конкурентних позицій.

Мета статті полягає у виявленні чинників, що впливають на конкурентоспроможність вітчизняних банків, та запропонованні основних заходів щодо зміцнення їх конкурентних позицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення конкуренції між банками дає змогу стверджувати, що під банківською конкуренцією не слід

розуміти тільки відносини, що мають місце винятково між ними. Її треба розглядати як процес суперництва між суб'єктами ринку банківських послуг, які одночасно зацікавлені у досягненні однієї мети – забезпечення власного стійкого положення на цьому ринку.

Автори статті погоджуються з думкою Є.В. Неізнестної, що конкурентоспроможність банків – це комплексна, інтегрована характеристика його діяльності, яка, відображаючи ступінь успішності функціонування банку на конкурентному ринку за збереження та розширення його ринкових позицій, передбачає спроможність ефективно використовувати ресурси та отримувати за умови помірної ризику прибуток у розмірі, не нижче ніж відповідний показник конкурентів [2, с. 209].

Сучасний стан розвитку банківської системи України пов'язаний із певними проблемами в економіці, дією макро- та мікрочинників функціонування фінансового ринку загалом. Характеристика основних чинників, що впливають на конкурентоспроможність банків України, представлена в табл. 1.

Слід зазначити, що конкурентоспроможність банків неможливо розглядати без конкурентоспроможності його продуктів та послуг. Між ним існує тісний взаємозв'язок, вони зумовлюють розвиток один одного (рис. 1).

Одним із основних чинників, що впливає на конкурентоспроможність вітчизняних банків, виступає концентрація капіталу.

Зростання економічної концентрації може послабити конкурентну боротьбу за рахунок зменшення конкурентів у результаті злиття та поглинання банків – у прямому розумінні; та в опосередкованому – у результаті відкритого або таємного зговору банків, що залишилися після їх консолідації (рис. 2).

Згідно з діючою класифікацією Національного банку України вітчизняних банків, станом на 01.07.2016 найбільша питома вага банківського капі-



Рис. 1. Критерії, що визначають конкурентоспроможність банків та банківських продуктів (послуг)

Джерело: систематизовано авторами за [3; 6]

Таблиця 1

Характеристика чинників, що впливають на конкурентоспроможність банків України

№ пор.	Група чинників	Характеристика чинників
1.	Структурні дисбаланси економіки України	Скорочення реального сектору економіки; прискорення інфляції призвело до зниження доходів населення та споживання в реальному вимірі; зростання частки відтоку коштів з економіки України на оборону; розвиток фінансового сектору супроводжується стрімким зменшенням банків, скороченням депозитної бази та пропозиції кредитів; у 2015 р. знос капіталу перевищив інвестиції; заощадження зосереджені у фінансових установах, уряді та в домашніх господарствах; сировинна орієнтація промислового виробництва; підвищена вразливість до макроекономічних шоків; «хронічні» платіжні дисбаланси; імпортозалежність
2.	Чинники макросередовища функціонування банків	Обсяги промислового виробництва; активізація діяльності суб'єктів підприємницької діяльності; життєвий рівень населення України; ступінь розвитку фондового ринку; активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств України; розгортання інфляційної спіралі; рівень безробіття
3.	Чинники макросередовища функціонування банків	Швидкість та строки освоєння банком ділового циклу певного бізнес-напрямку або певного банківського продукту; товарна політика, що включає асортиментну й обсягову політику; цінова політика (розчленування і диференціація цін, врівноважувальне ціноутворення); збутова політика (організація мережі збуту); комунікаційна політика (власне продаж, реклама, робота з громадськістю, стимулювання збуту); розробка та реалізація клієнтоорієнтованої корпоративної стратегії

Джерело: систематизовано авторами на основі [2; 3; 5, с. 456]

талу належить банкам іноземних банківських груп – 46,01%. Даний факт свідчить про те, що вітчизняні банки втрачають власні конкурентні позиції на ринку банківських послуг.

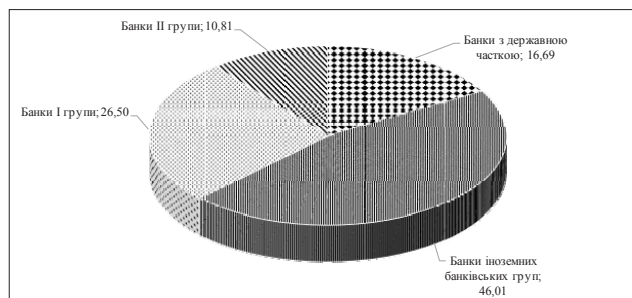


Рис. 2. Концентрація банківського капіталу станом на 01.07.2016, %

Джерело: розраховано авторами за [7]

Поглиблення конкуренції серед банків вимагає від них повноцінного виконання трансформаційної функції посередника, що, своєю чергою, впливає на стабільність і достатність ресурсного потенціалу. Трансформаційна функція банків нині пов'язана з виконанням основних вимог Базеля III [8]. Насамперед це стосується виконання банками показника адекватності регулятивного капіталу банків (рис. 2).

Як свідчать дані рис. 2, показник адекватності регулятивного капіталу по банківській системі виконується та має тенденцію до збільшення. Так, станом на 01.09.2016 його рівень становив 14,15%. Також ми можемо говорити про нарощування банками власного капіталу, який за аналізований період у пасивах становив 11,81%. Така тенденція зумовлена посиленням вимог до мінімального розміру регулятивного капіталу банків із боку НБУ, а саме: мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), що отримав банківську ліцензію після 11 липня 2014 р., має становити 500 млн. грн. [10].

Мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), що отримав банківську ліцензію до 11 липня 2014 р., має становити: 120 млн. грн. – до 17 червня 2016 р.; 200 млн. грн. – з 11 липня 2017 р.; 300 млн. грн. – з 11 липня 2018 р.; 400 млн. грн. – з 11 липня 2019 р.; 450 млн. грн. – з 11 липня 2020 року; 500 млн. грн. – з 11 липня 2024 р. [10].

Якщо розглядати конкурентоспроможність банківської системи України, то її можна оцінити за показниками рентабельності (рис. 3). Як свідчать дані рис. 3, діяльність банків України відзначається



Рис. 2. Адекватність регулятивного капіталу (H2) та частка капіталу у пасивах банків за період з 2007 по 2016 р.

* Станом на 01.09.2016

Джерело: розраховано авторами за [9]

збитковістю та неефективністю діяльності. Найбільш піковим періодом є 2015 р., в якому збиток по банківській системі України досяг 66 600 млн. грн. Значного занепокоєння викликає показник рентабельності капіталу банків, який у 2015 р. досяг величини 51,91%. Хоча якщо розглядати результативність діяльності банків України, то зазначений показник майже за півроку 2016 р. знизився до значення –7,48%.

До найбільш збиткових банків за I квартал 2016 р. потрапили ПАТ «ВЕБ Банк», ПАТ «Промінвестбанк», АТ «Укресімбанк», АТ «Укрсиббанк», ПАТ «Альфа банк», ПУАТ «Фідобанк», ПАТ «Діамантбанк», ПАТ «ПУМБ», АЕ «Родовід Банк», ПАТ «Банк Кредит Дніпро» [9].

До найбільш прибуткових банків за I квартал 2016 р. потрапили АТ «Райффайзен банк Аваль», ПАТ «СітіБанк», АЕ «ОТП Банк», ПАТ «ІНГ Банк Україна», ПАТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Банк Михайлівський», ПАТ «А-Банк» [9].

Слід зазначити, що конкурентоспроможність банків доцільно визначати за моделлю формування конкурентних його переваг (рис. 4).

На першому етапі аналізуються діючі конкурентні стратегії банку та здійснюють критичне їх осмислення на основі цілей функціонування банку, його позиціонування на ринку банківських послуг та визначають ключові чинники конкурентної боротьби.

На другому етапі здійснюється аналіз ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринку функціонування банку, виявляються найбільш значимі показники, розглядається соціально-економічний стан країни. Виявляються поточні тенденції, їх значимість та можливий вплив на ринок фінансових послуг і банку.

На третьому етапі оцінюються конкурентний потенціал банку, який базується на аналізі організаційно-управлінського, фінансово-економічного, технічного, науково-технічного та кадрового потенціалів та характеристика можливості банку нарощувати власну конкурентоспроможність на підставі посилення технологічного та інноваційного лідерства на ринку банківських послуг.

На четвертому етапі оцінюється вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на формування конкурентних переваг банку. На сучасному етапі розвитку банківської системи акціонери на постійній основі повинні проводити моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування банку для оперативної зміни вагових категорій конкурентних переваг банку.

П'ятий етап передбачає визначення найбільш значимих для розвитку та удосконалення конкурентних переваг стратегій.

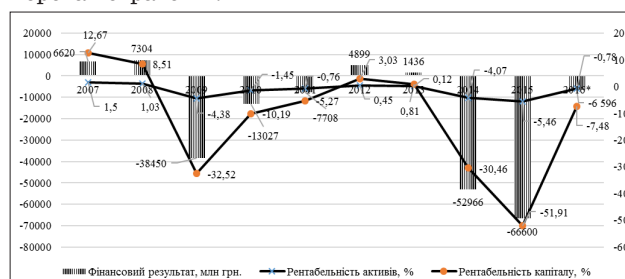


Рис. 3. Динаміка показників рентабельності банків України за період з 2007 по 2016* р.

* Станом на 01.09.2016

Джерело: розраховано авторами за [7; 9]



Рис. 4. Формування конкурентних переваг банків

Джерело: запропоновано авторами

На шостому етапі – формування, нарощування, реалізація та утримання конкурентних переваг у межах наявної стратегії банку з урахуванням конкурентного потенціалу банку.

На сьомому етапі – реалізація розробленої стратегії та оцінювання конкурентоспроможності банку із внесенням необхідних коректив відповідно до зміни зовнішнього його оточення.

Висновки. Сучасний стан розвитку банківського бізнесу супроводжується кризовими явищами, які

відбуваються як в економічній, так і у фінансовій сферах країни, тому забезпечення конкурентоспроможності банків передусім повинно базуватися на розробці дієвих, переконливих повідомлень для інвесторів, клієнтів та працівників. Основні дії банків, що дають змогу представити їх конкурентоспроможність, повинні полягати у такому.

По-перше, забезпечення фінансовостійкого розвитку – створення антикризового комітету, стрес-тестування та управління балансом, захист інтересів вкладників.

По-друге, захист наявного власного банківського бізнесу – розробка плану дій на випадок надзвичайних ситуацій; скорочення витрат; підготовка та управління роздрібним та корпоративним ризиками; управління активами, зваженими за ступенем ризику, перегляд продуктової та клієнтської політики, а також системи стимулювання; використання цінних можливостей.

По-третє, робота на перспективу – перегляд позиції банку, адаптація бізнес-моделі; визначення пріоритетності інвестицій та проектів; підвищення організаційної ефективності; удосконалення системи управління; аналіз можливості злиття та поглинання, реалізація стратегії інтеграції.

Таким чином, стратегія реалізації конкурентних переваг банків у різні періоди часу може відрізнятися за своїм характером, запровадженням нових технологій, розвитком та засвоєнням нових сегментів ринку до банального виживання у складних економічних умовах, що особливо має прояв під час розгортання кризових явищ.

БІБЛІОГРАФІЧНИ СПИСОК:

1. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 8. – С. 11-17.
2. Неизвестная Е.В. Маркетинговый аспект банковской конкуренции / Е.В. Неизвестная // Проблемы экономики. – 2015. – № 3. – С. 208–215.
3. Хамидуллин А.В. Основные факторы конкурентного преимущества коммерческого банка в экономике региона / А.В. Хамидуллин // Экономические науки. – 2011. – № 1(74). – С. 78–80.
4. Коваленко Я.В. Конкурентна позиція банку: стратегічно-інноваційний аспект / Я.В. Коваленко, О.І. Шевцова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – № 5(3). – С. 101–108.
5. Коваленко В.В. Грошово-кредитна політика та її вплив на подолання структурних дисбалансів економіки України / В.В. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 12. – С. 445–449.
6. Єріс Л.М. оцінювання індикаторів ринкової позиції банків у сучасних умовах розвитку фінансового ринку / Л.М. Єріс // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7. – С. 191–200.
7. Показники фінансової звітності банків України станом на 01.07.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
8. Зверяков М.І. Банківський капітал: вимоги Базеля III / М.І. Зверяков, В.В. Коваленко // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 13–23.
9. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
10. Про порядок регулювання діяльності банків України : Інструкція, затверджена Правлінням Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6032.html.

УДК 368.212

Салайчук О.М.
аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ДЕТЕРМІНАНТИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ГАРАНТУВАННЯ В АВТОТРАНСПОРТНОМУ СТРАХУВАННІ

Стаття присвячена визначенню сутності та детермінантів фінансового механізму гарантування в автотранспортному страхуванні. Означено його місце в загальному фінансовому механізмі страхування. Досліджено рівні гарантування у системі автотранспортного страхування.

Ключові слова: фінансовий механізм, автотранспортне страхування, гарантійний фонд, гарантування страхових виплат.

Салайчук А.Н. ДЕТЕРМИНАНТЫ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ГАРАНТИРОВАНИЯ В АВТОТРАНСПОРТНОМ СТРАХОВАНИИ

Стаття посвячена определению сущности и детерминантов финансового механизма гарантирования в автотранспортном страховании. Проанализировано его место в общем финансовом механизме страхования. Исследованы уровни гарантирования в системе автотранспортного страхования.

Ключевые слова: финансовый механизм, автотранспортное страхование, гарантийный фонд, гарантирование страховых выплат.

Salaichuk O.M. DETERMINANTS OF THE FINANCIAL MECHANISM FOR GUARANTEEING IN MOTOR INSURANCE

The article deals with clarification of essence and determinants of the financial mechanism for guaranteeing in motor insurance. The article defines place of the financial mechanism for guaranteeing in motor insurance in general financial mechanism of insurance. The guarantee levels in motor insurance have been investigated.

Keywords: financial mechanism, motor insurance, guarantee fund, guaranteeing of insurance indemnities.

Постановка проблеми. Страхування, як будь-який інший вид господарської діяльності, супроводжується певними операційними ризиками, які нерідко призводять до банкрутств страхових організацій як суб'єктів господарювання. Світова фінансово-економічна криза, складні умови ринкових трансформацій та кризові явища в економіці особливо загострюють питання платоспроможності страховиків у зв'язку із різким скороченням розмірів їх активів та зниженням показників ліквідності нижче рівня регуляторних вимог. За таких обставин забезпечення високого рівня платоспроможності страховиків та функціонування компенсаційно-гарантійного фінансового механізму, який би дав змогу страховикам гарантувати виконання взятих зобов'язань та нівелював для страховальників і потерпілих осіб можливі негативні наслідки у разі настання неплатоспроможності страховиків, є наріжним питанням здійснення страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність гарантування захисту прав споживачів фінансових послуг залишається предметом досліджень багатьох науковців. Загальним питанням функціонування гарантійно-компенсаційних механізмів у фінансовому секторі присвячуються праці таких зарубіжних дослідників, як Ю. Фогельсон (Росія), П. Лансков (Росія), Г. Десмонд (Великобританія), Т. Беннет (США) та Дж. Гарсія (США). До вітчизняних науковців, які досліджували теоретико-методологічні аспекти фінансового механізму, можна віднести С. Волосович, О. Івашко, В. Базилевича, Л. Баластрик, В. Оспіцева, С. Юрія. Специфіку фінансового механізму у контексті фінансових відносин у страхуванні досліджували Н. Телічко та Г. Бовсуновська.

Мета статті. Аналіз джерел засвідчує, що більшість наукових досліджень присвячується загальним питанням функціонування гарантійно-компенсаційних механізмів у фінансовому секторі і недостатньо розкрито сутність та дія таких механізмів конкретно у страхуванні, особливо у його масовому сегменті – автотранспортному страхуванні. Метою статті є дослідження

детермінантів фінансового механізму гарантування у системі автотранспортного страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині існує широке розуміння того, що стабільність, фінансова інтеграція, цілісність і захист прав споживачів є не лише сумісними, але й взаємодоповнюючими факторами [1, с. 13]. Одним з інструментів захисту прав споживачів страхових послуг є забезпечення платоспроможності та фінансової надійності страхових компаній, підґрунтям чого є певний розмір власних коштів, збалансований страховий портфель, актуарно обґрунтовані страхові тарифи, достатня величина сформованих страхових резервів, надійне та рентабельне їх розміщення, оптимальна програма перестраховування страхових ризиків тощо. Водночас діяльність страховика може мати негативний фінансовий результат із наступним невиконанням у повному обсязі зобов'язань перед страхувальниками. Це обумовлює необхідність існування фінансового механізму гарантування виплат в автотранспортному страхуванні, дослідженню якого приділяється значна увага з боку міжнародних організацій та національних фінансових регуляторних органів. Підтвердженням тому є рекомендації профільних Європейських інституцій у контексті загальних гарантійно-компенсаційних механізмів у фінансовому секторі, зокрема Базельського комітету по банківському нагляду, Європейської організації зі страхування та пенсійного забезпечення (ЕІОРА), положення Директив Європейського Союзу щодо створення гарантійно-компенсаційних механізмів для захисту інвесторів, гарантування банківських депозитів та гарантування виплат за договорами страхування.

Важливість та пріоритетність гарантування страхових виплат саме в обов'язковому автотранспортному страхуванні визначається такими факторами:

- обов'язковість цього виду страхування;
- охоплення цим видом страхування значної кількості населення;
- потенційні ризики від експлуатації транспортних засобів практично для всіх громадян країни;

- значна аварійність на автошляхах, наслідки якої завдають шкоду життю, здоров'ю та майну потерпілих осіб і страхувальників;

- низький рівень довіри громадян до страхування як надійного інструмента захисту їх майнових прав;

- необхідність захисту інтересів страхувальників як споживачів фінансових послуг;

- важкі соціальні наслідки у разі банкрутства (ліквідації) страховиків;

- особливості захисту майнових прав окремих соціальних категорій громадян (інвалідів, учасників бойових дій та ін.), які не знаходяться у юридичних взаємовідносинах зі страховиками.

У сучасній економічній літературі широкий спектр визначень фінансового механізму можна об'єднати у два узагальнюючі підходи науковців до його розуміння [2]. Прибічники першого підходу під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів, а матеріальне відображення фінансових відносин ототожнюють з грошовими потоками. Фінансовий механізм характеризує організацію цих потоків, правила та напрями, які визначають порядок їх здійснення [3, с. 66]. Так, зокрема, один із його представників – український вчений О. Івашко – фінансовий механізм трактує як комплекс методичних, організаційних і правових положень та заходів, які визначають функціонування фінансів у економіці держави, їхнє практичне використання для досягнення визначених цілей та завдань [3, с. 68].

Представники другого підходу під фінансовим механізмом розуміють сукупність методів і форм, інструментів, прийомів та важелів впливу на стан та розвиток економіки, а фінанси визначають як вирішальний фактор впливу апарату управління на стан економіки.

Так, зокрема, українські вчені В. Базилевич та Л. Баластрик стверджують, що «фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави в процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення» [4].

Інші вітчизняні науковці, а саме В. Оспіщев, О. Близнюк, Л. Лачкова, вважають, що фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. У структурі фінансового механізму виділяють п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення [5].

Український вчений С. Юрій розглядає фінансовий механізм у широкому розумінні як комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. За допомогою конкретних фінансових форм і методів здійснюються розподільні та перерозподільні відносини, утворюються доходи суб'єктів економічної діяльності і відповідні фонди грошових коштів. У вузькому розумінні фінансовий механізм розглядається автором як сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування і розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення [6].

Цікавим є погляд українського вченого, доктора економічних наук І. Бланка, який вважає, що фінансовим механізмом є сукупність основних елементів

впливу на процес розробки і реалізації управлінських рішень у галузі фінансової діяльності [7].

З огляду на зазначене вище фінансовий механізм може розглядатися як комплекс фінансових форм, методів та важелів, що забезпечують створення, використання та організацію фінансових ресурсів для соціально-економічного розвитку державних структур, суб'єктів господарювання та населення. До структури фінансового механізму входять такі елементи: фінансові методи, фінансові важелі, фінансові стимули, фінансові санкції, нормативно-правове забезпечення.

Вертикальна й горизонтальна координація складових елементів фінансового механізму забезпечує цілеспрямований його вплив на процес відтворення. Вертикальна координація здійснюється за допомогою елементів вищого рівня (фінансові методи), рознесених по елементах нижчого рівня (фінансові інструменти), які безпосередньо конкретизують їх дієвість за певними елементами механізму (фінансові важелі). Горизонтальна координація, що забезпечується саморегулюючою налаштованістю кожного елемента на виконання лише властивого йому навантаження, узгоджує дії безпосередньо не пов'язаних між собою елементів фінансового механізму за вертикальним рівнем та елементів, що належать до різних вертикальних рівнів [8].

Основним завданням фінансового механізму є забезпечення реалізації двох головних функцій – фінансового регулювання та фінансового забезпечення соціально-економічних процесів.

У контексті означеного вище цікавими є підходи науковців до розуміння фінансового механізму страхування.

Так, український вчений Г. Бовсуновська сутність фінансового механізму страхування розглядає як сукупність взаємоузгоджених фінансових методів, форм, інструментів та важелів впливу щодо акумулювання, розподілу та використання фінансових ресурсів відповідно до вимог чинного законодавства з метою проведення ефективної страхової діяльності та управління ризиками, що прийняті на страхування [2]. На думку дослідника, сутність та структурна організація фінансового механізму страхування подібні до загального фінансового механізму. Проте змістовне наповнення більшості складових фінансового механізму має суттєві відмінності, пов'язані зі специфікою основної діяльності економічних агентів на страховому ринку та особливостями реалізації страхового продукту. Основна відмінність полягає в особливостях застосування фінансових методів та інструментів реалізації фінансового механізму на страховому ринку.

Н. Телічко, досліджуючи фінансові відносини у соціальному страхуванні, вважає, що фінансовий механізм страхування – це механізм регулювання рухом відповідних страхових ресурсів (коштів) за допомогою спеціальних державних та недержавних фондів від страхувальників до страховиків (страхових внесків) та у зворотному напрямі (у вигляді страхових виплат), а також акумулювання фінансових ресурсів на рахунках цих фондів та їх інвестування з використанням різноманітних фінансових інструментів [9].

Поділяючи погляди наведених вище науковців стосовно сутності фінансового механізму страхування, варто зауважити, що недостатньо обмежуватися лише акумулюванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів для проведення ефективної страхової діяльності. Важливим аспектом фінансового механізму страхування є також інвесту-

вання коштів страхових резервів, які є тимчасово вільними від зобов'язань перед страхувальниками. Таким чином, фінансовий механізм страхування доцільно розглядати як комплекс взаємопов'язаних, регламентованих методів, форм, інструментів та важелів впливу щодо створення, накопичення та використання фінансових ресурсів, необхідних для здійснення страхової діяльності та інвестування залучених, тимчасово вільних коштів.

Саме у такому контексті фінансовий механізм страхування відображає сутність страхування з точки зору фінансових взаємовідносин, руху грошових коштів тощо і притаманний для різних видів ризикового страхування.

Незважаючи на універсальність визначення фінансового механізму страхування, специфікою автотранспортного страхування, зокрема обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності, яка вирізняє його серед інших видів ризикового страхування, є гарантування страхових виплат, завдяки якому забезпечується безумовний захист майнових прав потерпілих осіб та страхувальників незалежно від підприємницьких (комерційних) ризиків страховиків. Гарантією є підтвердження гарантом – третьою стороною – готовності до погашення заборгованості або виконання зобов'язань, визначених відповідно до договірних умов або вимог чинного законодавства. Відповідно до статті 560 Цивільного кодексу України гарантія передбачає, що банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником (принципалом) свого обов'язку [10]. Обов'язком страховика перед страхувальником (або потерпілою особою) є виплата страхового відшкодування у разі настання страхового випадку.

Згідно з класичною схемою у страхуванні представлені інтереси двох сторін: страховика і страхувальника. Механізм гарантування страхування передбачає участь третьої сторони – гаранта (гарантійного фонду), на який покладаються функції забезпечення гарантування страхових виплат при настанні певних, законодавчо визначених обставин. Залежно від країни такі гарантійні фонди мають різні інституційні статуси, організаційно-правові форми, структури управління, моделі фінансування тощо.

Подібний принцип також закладений у функціонуванні системи обов'язкового гарантування вкладів фізичних осіб (гарантування депозитів), де сторо-

нами виступають банк, власник депозиту, установа, що виконує функції гарантування депозитів [11].

В автотранспортному страхуванні при гарантуванні страхових виплат страхувальником виступає фінансова установа (страховик), яка прийняла на себе ризик щодо компенсації можливих збитків внаслідок експлуатації (володіння) транспортних засобів.

Гарантування страхових виплат в автотранспортному страхуванні є за своєю природою страхуванням страховиків від ризику настання їх неплатоспроможності. Адже страховиками, які укладають внутрішні договори та договори міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, здійснюються регулярні регламентні відрахування із зібраних премій до централізованих страхових резервних гарантійних фондів. Акумуляовані таким чином грошові кошти використовуються для покриття фінансових зобов'язань страховиків за такими укладеними договорами у разі настання їх неплатоспроможності або в інших випадках, визначених законодавством.

У науковій фінансовій літературі спостерігається певне ототожнення понять «гарантування» та «захист» під час дослідження сутності гарантування окремих фінансових категорій, наприклад гарантування банківських депозитів [12].

В автотранспортному страхуванні гарантування можна тутумачити як гарантований захист майнових прав потерпілих та страхувальників у разі настання непередбачуваних подій, пов'язаних із експлуатацією автотранспортних засобів. Така гарантованість забезпечується трирівневою системою захисту (табл. 1), яка функціонує у більшості країн лише в обов'язковому автотранспортному страхуванні.

Перший рівень передбачає прийняття ризику страховиком від страхувальника, формування страховиком достатніх та якісних резервів для покриття збитків за укладеними договорами страхування, наявність нормативної величини власного капіталу, імплементацію урівноваженої тарифної політики, досягнення збалансованості страхового портфеля, провадження ефективної інвестиційної політики, розміщення оптимальної програми перестраховання.

Другий рівень передбачає передачу ризику від страховика до централізованого гарантійного фонду на випадок настання неплатоспроможності такого страховика. Відрахування страховиків, які мають право укладати договори обов'язкового автотран-

Таблиця 1

Рівні гарантування у системі автотранспортного страхування

Рівні	Інструменти забезпечення гарантування страхових виплат	Суб'єкти, що забезпечують гарантування
перший	<ul style="list-style-type: none"> – достатні страхові резерви; – нормативний власний капітал; – урівноважена тарифна політика; – збалансований страховий портфель; – ефективна інвестиційна політика; – оптимальна програма перестраховання. 	Страховики у галузі обов'язкового автотранспортного страхування
другий	<ul style="list-style-type: none"> – централізовані страхові резервні фонди; – базові гарантійні внески страховиків; – щомісячні відрахування страховиків із зібраних премій; – санкції та додаткові гарантійні внески; – ефективна централізована інвестиційна політика. 	Гарантійні фонди в обов'язковому автотранспортному страхуванні
третій	<ul style="list-style-type: none"> – перестрахове покриття у першокласних світових перестраховиків; – гарантійний депозит за посередництвом Ради Бюро міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка». 	Перестраховики ризиків гарантійних фондів у обов'язковому автотранспортному страхуванні та Рада Бюро

Джерело: складено автором

спортивного страхування, до гарантійного фонду є регламентовано вимогою законодавства. Джерелами забезпечення та формування централізованих страхових резервних фондів є базові гарантійні внески страховиків, щомісячні відрахування страховиків із зібраних премій, санкції та додаткові гарантійні внески страховиків. Також в окремих випадках джерелами наповнення можуть виступати добровільні внески та пожертвування, а також кошти, повернуті фонду у регресному порядку за заподіяну в результаті ДТП шкоду. Додатково кошти централізованих страхових резервних фондів можуть капіталізуватися за рахунок інвестиційного доходу від їх розміщення у разі ефективної централізованої інвестиційної політики, яку здійснює гарантійний фонд.

Третій рівень передбачає перестраховання ризиків за договорами міжнародного страхування, прийнятих національними гарантійними фондами у першокласних міжнародних перестраховиків, а також внесення Національними Бюро гарантійного депозиту за посередництвом Ради Бюро міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка». Третій рівень гарантування автотранспортного страхування функціонує переважно у країнах із високими лімітами відповідальності (або з безлімітним страховим покриттям) за договорами обов'язкового автотранспортного страхування, а також у країнах, Національні Бюро яких мають статус перехідного члена Ради Бюро міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка» або перебувають під моніторингом цієї організації.

До базових функцій страхування відносять інвестиційну, попереджувальну, захисну, ризикову, ощадну та контролюючу. Фінансовий механізм в автотранспортному страхуванні доповнюється гарантійно-компенсаторною та соціальною функціями, які забезпечують безумовний захист майнових прав страхувальників та потерпілих осіб, а також прав окремих соціальних категорій громадян (інвалідів, учасників бойових дій тощо), які не знаходяться у юридичних взаємовідносинах зі страховиками за рахунок акумульованих грошових коштів гарантійних фондів.

Гарантування страхових виплат у обов'язковому автотранспортному страхуванні є важливим елементом соціальної політики держави та пріоритетним напрямом у регулюванні ринків фінансових послуг. Держава через регуляторний нагляд та законодавчо регламентовану процедуру забезпечує обов'язковість гарантування страхових виплат у обов'язковому автотранспортному страхуванні. Держава в особі уряду надає міжнародним інституціям (Європейській економічній комісії Організації Об'єднаних Націй та Раді Бюро міжнародної системи автомобільного страхування) гарантії та зобов'язання щодо визнання іноземних договорів автотранспортного страхування, нестворення перешкод щодо експорту валюти для виконання міжнародних зобов'язань за договорами міжнародного автотранспортного страхування тощо.

Отже, фінансовий механізм гарантування у системі автотранспортного страхування – це комплекс взаємопов'язаних, регламентованих методів, форм, інструментів та важелів впливу щодо створення, накопичення та використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення гарантованого захисту

майнових інтересів потерпілих осіб та страхувальників за договорами автотранспортного страхування.

Висновки. Викладене вище дає змогу констатувати, що фінансовий механізм у страхуванні забезпечує рух фінансових ресурсів у відносинах «страхувальник – страховик – страхувальник / потерпілий» завдяки збору страхових премій та здійснення виплат страхового відшкодування. У сфері автотранспортного страхування фінансовий механізм доповнюється гарантійно-компенсаторною та соціальними функціями централізованих гарантійних фондів завдяки централізованому акумулюванню частини коштів із зібраних страхових премій для подальших гарантійних виплат у разі настання визначених законодавством умов (банкрутство, ліквідація страховика або визнання його неплатоспроможним). Таким чином, суб'єкти руху фінансових ресурсів у автотранспортному страхуванні доповнюються гарантійним фондом «страхувальник – страховик – гарантійний фонд – страхувальник / потерпілий». Ця характерна особливість фінансового механізму автотранспортного страхування забезпечує безумовність (невідворотність) за будь-яких умов виконання страховиками прийнятих зобов'язань перед страхувальниками за укладеними договорами цього виду страхування, а також захист порушених майнових прав потерпілих за наслідками ДТП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазаракі А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – № 1. – С. 5–23.
2. Бовсуновська Г. Сутність та особливості структурної організації механізму розвитку страхування в Україні / Г. Бовсуновська // Ефективна економіка : електрон. наук. фах. вид. – 2015. – № 11.
3. Івашко О. Концептуальні основи фінансового механізму / О. Івашко // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. – 2010. – № 4. – С. 65–71.
4. Базилевич В. Державні фінанси : [навч. посіб.] / В. Базилевич, Л. Баластрик ; за заг. ред. В. Базилевича. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
5. Фінанси: курс для фінансистів : [навч. посіб.] / [В. Оспіщев, О. Близнюк, Л. Лачкова та ін.] ; за ред. В. Оспіщева. – К. : Знання, 2008. – 567 с.
6. Фінанси : [підручник] / [С. Юрія та ін.] ; за ред. С. Юрія, В. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
7. Бланк И. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга ; Ника-центр, 2004. – 656 с.
8. Івашко О. Концептуальні основи фінансового менеджменту / О. Івашко // Науковий вісник Волинського університету імені Лесі Українки. – 2010. – № 4. – С. 65–71.
9. Телічко Н. Розвиток та оптимізація фінансового механізму соціального страхування в Україні / Н. Телічко // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1 (35). – С. 104–109.
10. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show?nreg=43515&find=1&text=%E3%E0%F0%E0%ED%F2%B3%FF&x=5&y=5>.
11. Система гарантування депозитів : [монограф.] / [В. Кроцюк, В. Огієнко, Т. Раєвська Т. Лінник, І. Серветник, В. Рисін, В. Гудзенко] ; за заг. ред. Т. Сможенко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 315 с.
12. Волосович С. Співвідношення між страхуванням, гарантуванням та захистом депозитів / С. Волосович // Банківські технології. – 2013. – № 1. – С. 89–96.

УДК 336.27

Чепурко В.О.*аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету*

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ЙОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розглядається розвиток наукових поглядів щодо сутнісних характеристик і ролі державного боргу. Зокрема, на основі теоретичних концепцій науковців минулого та сучасності досліджено диференційований вплив державного боргу на макроекономічні процеси. Узагальнено основні етапи становлення теорії державного боргу, розглянуто сучасні тенденції її розвитку.

Ключові слова: державний борг, борговий тягар, дефіцит бюджету, класична економічна теорія, кейнсіанська теорія.

Чепурко В.А. РАЗВИТИЕ ТОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ ЕГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассматривается развитие научных взглядов касательно сущностных характеристик и роли государственного долга. В частности, на основании теоретических концепций ученых прошлого и современности исследовано дифференцированное влияние государственного долга на макроэкономические процессы. Обобщены основные этапы становления теории государственного долга, рассмотрены современные тенденции ее развития.

Ключевые слова: государственный долг, долговое бремя, дефицит бюджета, классическая экономическая теория, кейнсианская теория.

Chepurko V.O. EVOLUTION OF PUBLIC DEBT THEORY AND MODERN ASPECTS ITS MANAGEMENT POLICIES

The article deals with the evolution of scientific views against the essential characteristics and the role of public debt. Particularly based on theoretical concepts of scientists the past and present investigated the differentiated effect of the public debt on macroeconomic processes. Summarized the key development stages of the public debt theory and considered current trends of its progress.

Keywords: public debt, debt burden, budget deficit, classical economics, Keynesian theory.

Постановка проблеми. Впродовж еволюції та розвитку економічної думки представники різних економічних течій розглядали сутність державного боргу і його взаємозв'язок з економічними процесами по-різному і неоднозначно. Роль і складність категорії державного боргу проявляється через її тісний зв'язок та вплив на макроекономічні процеси, пов'язані з ринком позикового капіталу та реалізацію фінансової і монетарної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного боргу та особливості його зв'язку з макроекономічними процесами досить широко досліджена в теоретичних та емпіричних дослідженнях західних науковців-економістів. Дослідженням тематики наслідків впливу державного боргу займалися представники класичної економічної теорії, кейнсіанської та неокласичної економічної думки. Зокрема, значний внесок у розвиток теорії державного боргу зробили А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Юм, Дж. Мілль, К. Дітцель, Дж.М Кейнс, А.П. Лернер, Дж. Б'юкенен, Т. Сарджент, Н. Уоллес. Серед вітчизняних дослідників слід відзначити Т. Богдан, В. Дудченко, Т. Вахненко, Г. Кучер, В. Суторміну, В. Федосова, С. Юрія та інших вчених. В основу поглядів вітчизняних науковців покладено теоретичні доробки західних економічних шкіл. Сучасні вітчизняні наукові доробки спрямовані на дослідження сутності, меж та змісту процесу управління державним боргом. Очевидним є те, що всебічне вивчення теорії становлення державного боргу має фундаментальне значення для формування практичних досліджень державної боргової політики, що особливо актуально в період економічних криз.

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні сутнісних характеристик державного боргу та особливостей його впливу на макроекономічні процеси в Україні та світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В період XVI – XVIII ст. європейські держави активно провадили політику меркантилізму. Жорстка експансія потребувала додаткових витрат уряду та її покриття не лише за рахунок податків, але й через залучення запозичень. Так, заснування Банку Англії наприкінці XVII ст. з метою фінансування дефіциту державної казни стало першим етапом становлення державного боргу як частини фінансової системи.

Представники класичної політичної економії, що прийшли на зміну меркантилізму, розвинули концепцію економічного лібералізму. Д. Юм, А. Сміт та Д. Рікардо мали однаково точку зору стосовно наслідків позик. Вони розділяли тезис про те, що марнотратність і непродуктивність витратків держави є значним деструктивним чинником, який полягає не в самому борзі, а в руйнуванні капіталу, якому борг сприяє [1, с. 25]. Водночас серед класиків були розповсюджені й інші ідеї. Так, Т. Мальтус розглядав боргове фінансування як шлях до збільшення попиту. Він єдиний припускав, що значний державний борг приводить до зростання виробництва, сприяє усуненню зайвих товарів з ринку. «Непродуктивне» споживання, на його думку, підтримує більш високий рівень споживання, і якщо би борг було знищено, то споживання знизилася б. Вчений, вражений зростанням продуктивних сил із 1770 року, переконливо показував доцільність зіставлення динаміки національного виробництва та зростання боргового тягара [2, с. 170].

Таким чином, представники класичної економічної теорії оцінювали державні запозичення як негативне явище для економіки, що в результаті вилучає ресурси з національного виробництва і може призвести до банкрутства держави.

Представниками історичної школи були розроблені теоретичні основи розгляду державного боргу

як складової і невід'ємної частини державного регулювання економіки. Так, К. Дітцель у своїй праці «Система державних позик» зазначав, що народ тим заможніший, а народне господарство тим процвітає і прогресує, чим більша частка державних витрат, яку поглинають процентні платежі. На його думку, державний кредит, по-перше, підносить державу на вищу стадію господарського розвитку; по-друге, створює для держави «невичерпний і незмінний фонд», з якого нація щодня і щогодини отримує вигоди; по-третє, дає змогу нації за свій рахунок («невичерпний фонд») задовольняти свої потреби; по-четверте, надається кредиторами з вільних надлишків капіталу, при цьому жодним чином не відволікаються капітальні вкладення в будь-яке підприємництво. Приватний господарський лад не страждає від державного кредиту [3, с. 122–123]. А. Вагнер, який продовжував розвивати ідеї К. Дітцеля, досліджував питання розширення державних витрат як один із основних стимулюючих факторів розвитку економіки, що відомий як закон «розширення обсягу державної діяльності». Він визначив критерії боргового фінансування державних витрат. За рахунок державних позик можуть фінансуватися лише надзвичайні витрати на умовах періодичності, плановості та рентабельності.

Отже, представники історичної школи вважали, що завдяки борговому фінансуванню державних витрат можливо гармонізувати інвестиційні витрати і уникнути підвищення податків для покриття державної діяльності у надзвичайних ситуаціях.

Теоретичне обґрунтування державного боргу змінювалося залежно від панівної концепції ролі й значення державного сектору та держави загалом. До початку ХХ ст. основою теорій державних фінансів був принцип бездефіцитного бюджету, існування державних боргів засуджувалося. Посилення ролі держави як суспільного інституту, що привело до розширення її соціально-економічних функцій, вимагало збільшення державних витрат. Постала потреба в теоретичному обґрунтуванні розвитку державного сектору й державного кредиту зокрема [4, с. 15].

Так, Дж.М. Кейнс у своїй «теорії попиту» розглядав кредитне фінансування як інструмент фіскальної політики стимулювання сукупного попиту, який дає змогу зменшити податки при незмінному обсязі бюджетних витрат [5, с. 128]. Ідею доцільності дефіцитного фінансування державних витрат науковець обґрунтував через мультиплікативний ефект зростання сукупного попиту, який надає імпульс до розширення виробництва і зростання економіки, що й робить можливим державі обслуговувати державний борг. В рамках кейнсіанської економічної теорії державний борг розглядався як ключовий елемент державної політики зайнятості, що давав можливість поживлення ринкової кон'юнктури і, як наслідок, зростання національного багатства.

Продовження ідей кейнсіанської теорії щодо дефіцитного фінансування знайшло своє місце в концепції «функціональних фінансів», що була розроблена американським вченим А.П. Лернером в середині 40-х років ХХ ст. Він розглядав сутність і наслідки впливу державного боргу на економіку, розділяючи його на внутрішній і зовнішній. За твердженням вченого, внутрішні позики не можна розглядати як тягар для майбутніх поколінь, оскільки за своїм змістом їх можна ототожнити з податками, що відкладені на майбутнє. Під час погашення боргів грошові потоки повертаються до їх власників, отже, рівень споживання не змінюється, а відбувається лише перерозпо-

діл доходів. Натомість зовнішній борг науковець ототожнює з індивідуальним, а його наслідки залежать від напрямів використання. Якщо зовнішні запозичення здійснюються для фінансування капітальних витрат, в результаті яких буде досягнуто економічне зростання, а відповідно, приріст національного багатства, то це дасть змогу не лише оплатити відсотки, але й забезпечити зростання доходів держави і населення. Головними завданнями згаданий економіст вважав забезпечення повної зайнятості та гарантування цінової стабільності, виконанню яких підпорядковані інші питання, а досягнення макроекономічної рівноваги може супроводжуватися як збалансованими державними фінансами, так і зростаючим бюджетним дефіцитом [6]. Таким чином, з точки зору теорії «функціональних фінансів» державний борг розглядається як невід'ємний результат стабілізаційної державної політики.

Вагоме значення кейнсіанської доктрини полягає в тому, що вона досить ефективно розв'язала проблеми кризових і повоєнних труднощів першої половини ХХ ст. в ринкових економіках світу. Проте з подоланням кризових явищ виникла необхідність лібералізації економічних відносин і, як наслідок, в нових теоретичних доробках розвитку ринкової економіки.

На протипагу кейнсіанській політиці стимулювання попиту неокласики дещо інакше оцінювали вплив державного боргу на економіку. Основоположник монетаризму М. Фрідмен у своїх дослідженнях дійшов висновку, що кредитне фінансування державних витратків в кінцевому результаті стимулюють інфляційні процеси. Вплив державного боргу розглядається перш за все через такі монетарні складові економічного зростання, як ціни, процентні ставки та приватні інвестиції. Тобто коли держава здійснює запозичення на фінансових ринках, то стимулюється зростання процентних ставок, внаслідок чого відбувається ефект витіснення приватних інвестицій. Загалом монетаристи не підтримували ідею використання державного боргу як інструмента стабілізаційної політики, оскільки розглядали скорочення державних витратків як один з основних важелів впливу на макроекономічні процеси.

Проблематика державного боргу була ґрунтовно досліджена в наукових роботах засновника теорії суспільного вибору Дж. Б'юкенена. В монографіях, написаних у співавторстві з М. Джеймсом та Р. Вагнером («Суспільні принципи державного боргу: виправдання і підтвердження» (1958 рік), «Демократія в дефіциті: політична спадщина Лорда Кейнса» (1977 рік) відповідно), Дж. Б'юкенен критично переглянув теоретичні постулати кейнсіанської макроекономічної теорії про значення державного боргу. Міркування Дж. Б'юкенена щодо боргового фінансування дефіциту бюджету виходили за рамки макроекономіки в площину соціально-політичних питань. Дж. Б'юкенен показав, що нарощування державних витратків підпорядковується правилу «витрати-вигоди», тобто коли політики охочіше йдуть на боргове фінансування дефіциту бюджету, ніж на фінансування за рахунок додаткового оподаткування виборців, тим самим створюючи «фіскальні ілюзії». Аргументи науковця перш за все пов'язані з питаннями моралі і теорії суспільного вибору. Згідно з індивідуалістичною концепцією науковця важливим моментом у проблемі перекладання тягара державного боргу є свобода прийняття рішення. Державний борг є, по суті, явищем «аморальним», оскільки майбутні покоління несуть фінансовий тягар у вигляді

витрат з обслуговування і погашення зобов'язань, в рішенні щодо залучення яких вони не брали участі. Проблема боргового тягара розповсюджується на майбутні покоління, оскільки запозичення і погашення зобов'язань відбуваються в різні періоди часу. На додаток до тягара погашення основного боргу, що перекладається на майбутні покоління, існує економічна вартість запозичень. Негативний вплив виплати відсотків на чисту вартість активів виявляється в тому, що збільшення поточного споживання за рахунок боргового фінансування знижує стандарти життя позичальника в майбутньому [7].

Розвиток економічної думки змістив акценти у напрям прикладних досліджень щодо визначення

оптимального розміру державного боргу та мінімізації ризиків боргового навантаження на економіку. Дискусії щодо границь і наслідків фінансування бюджетного дефіциту за рахунок державного боргу виходять далеко за межі академічних кіл. Відновленню дискусій щодо впливу державного боргу на макроекономічну та фінансову стабільність дала поштовх світова фінансова криза. Так в 2010 році було опубліковане дослідження К. Рейнхарт і К. Рогоффа «Зростання в період боргу», в якому було проведено аналіз взаємозв'язку між економічним зростанням та співвідношенням державного боргу і ВВП. У підсумку науковці дійшли висновку, що перевищення державного боргу 90% ВВП при-

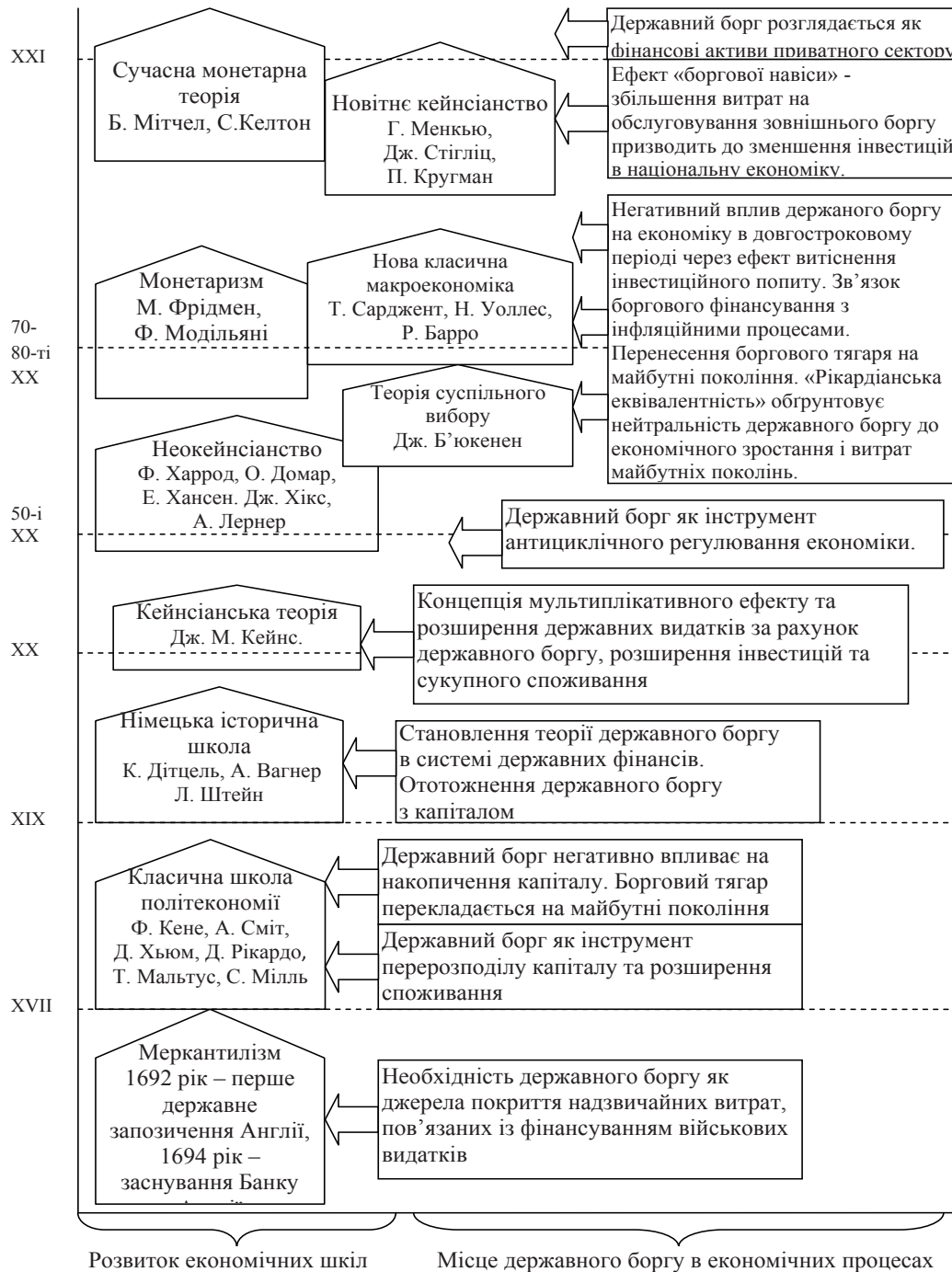


Рис. 1. Розвиток теорії державного боргу*

* Складено за даними наукових досліджень [1; 3; 5; 7; 10; 12; 13].

зводить до рецесії і спаду економіки на 0,1%. [8]. Це дослідження було прийняте до уваги великим колом науковців і політиків, адже його результати враховувались навіть під час розробки бюджетів деяких західноєвропейських країн. Однак у 2013 році було опублікована праця економістів з Массачусетського університету Т. Херндона, М. Еш та Р. Полліні, в самій назві якої пролунав виклик достовірності досліджень К. Рейнхарт і К. Рогоффа. Молоді вчені вказали на економетричні помилки, допущені у дослідженні науковців, і на основі аналізу двадцяти провідних економік показали, що при державному борзі в 90% ВВП відбувалося економічне зростання в 2,2%. Фактично наукова спільнота сучасних дослідників та економістів розділилася на два табори. Такі поважні і відомі сучасники та лауреати Нобелівської премії, як П. Кругман та Дж.Ю. Стігліц, критикують політику «жорсткої економії», яка передбачає заходи зі зниження бюджетних дефіцитів та рівня державного боргу, підтримуючи тезу Дж.М. Кейнса про те, що «економити слід під час буму, а не спаду». Знову ж таки підтримуючи погляди кейнсіанської доктрини, Дж.Ю. Стігліц виправдовує державний борг як інструмент покриття державних видатків задля стимулювання економіки в період криз [9].

Сучасна монетарна теорія (Modern Monetary Theory) розглядає державний борг як індивідуальний капітал, а платежі за відсотками – як індивідуальні доходи. Непогашений державний борг насправді є накопиченими бюджетними дефіцитами, що були сформовані в минулому. Власне ці ж бюджетні дефіцити примножили фінансові активи приватного сектору, забезпечуючи попит на товари та послуги, що дало змогу підтримувати зростання доходів. Таке зростання доходів дало змогу зберегти та накопичити фінансові активи значно швидшими темпами, аніж це було б можливо без дефіциту [10]. В останніх дослідженнях економістів МВФ Дж.Д. Острі, А.Р. Джоша та Р. Еспінози розглядається проблема виправданості бюджетної консолідації і зниження державного боргу для розвинутих економік з позиції аналізу «витрати-вигоди». Науковці дійшли висновку, що витрати тимчасового підвищення податків чи зменшення державних витрат, необхідних для зменшення державного боргу, можуть бути значно більшими, аніж вигоди від зниження кризових ризиків через зменшення боргу. Обираючи між підтриманням більш високої заборгованості, що може компенсуватися зниженням коефіцієнта заборгованості за рахунок економічного зростання, і забезпеченням бюджетного профіциту для зменшення державного боргу, державам з розвинутими економіками слід обирати заборгованість [11].

Таким чином, сучасна наукова думка більшою мірою спрямована не на дослідження доцільності використання державного боргу, а на пошук оптимальних моделей щодо напрямів і розмірів боргового фінансування і, найголовніше, його економічних наслідків.

Узагальнений аналіз становлення теорії державного боргу в розрізі економічних шкіл наведено на рис. 1.

Висновки. Провівши оцінку позицій економічних шкіл та індивідуалістичних поглядів окремих науковців стосовно сутності та значення державного боргу, можна підсумувати, що більшість вчених визнає боргове фінансування невід'ємною та об'єктивною складовою макроекономічної політики, проте його економічні наслідки залежать від напрямів його використання, джерел формування та ста-

дії економічного циклу. Впродовж розвитку економічної думки погляди щодо проблематики існування державного боргу коливались від повного його заперечення до обґрунтування як функціонального елементу макроекономічної політики держави. Загалом негативними наслідками використання і зростання державного боргу для економіки можуть бути:

- зменшення темпів економічного зростання через стимулювання інфляційних процесів в довгостроковій перспективі;
- підвищення процентних ставок на фінансових ринках і витіснення приватних інвестицій;
- зменшення національних заощаджень;
- перенесення боргового тягаря на майбутні покоління через додаткове оподаткування для обслуговування заборгованості.

Незважаючи на всі негативні наслідки, державний борг був і залишається основним джерелом покриття бюджетних дефіцитів. Ефективне використання боргового фінансування бюджету може проявлятися через його стабілізаційну роль у згладжуванні циклічних коливань економіки. Стимулювання розширення споживчого попиту за рахунок державних видатків може стати поштовхом до прискорених темпів економічного зростання. Із розвитком соціальних та економічних функцій державних фінансів постають нові завдання щодо вивчення проблематики державного боргу як в рамках окремих країн, так і в глобальній світовій економіці.

В українських реаліях використання державного боргу як монетарного інструмента ускладнено низьким рівнем розвитку фінансової системи, а саме нерозвиненістю внутрішнього ринку капіталів. Практична відсутність вторинного ринку державних цінних паперів не дає змогу державі здійснювати управління відсотковими ставками в короткостроковому періоді за рахунок здійснюваних запозичень. Це також унеможливорює трансформацію приватних заощаджень населення в інвестиції. Натомість відбувається зростання грошової маси і, як наслідок, поширення інфляційних процесів в Україні. Тому формування теоретичного підґрунтя щодо особливостей використання державного боргу як інструмента фінансової політики з урахуванням специфіки розвитку та функціонування національної економіки залишається досить актуальним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алехин Б. Государственный долг : [пособие для студентов Академии бюджета и казначейства] / Б. Алехин. – М. : Академия бюджета и казначейства, 2007. – 302 с.
2. Новосолова О. Державний борг: діалектика теоретичних уявлень та оцінка сутності / О. Новосолова // Наукові записки (Національного університету «Острозька академія»). Економіка. – 2013. – № 23. – С. 169–173.
3. Теорія фінансів : [підручник] / за ред. В. Федосова, С. Юрія. – К. : ЦУЛ, 2010. – 576 с.
4. Державний борг: концептуальні засади та макроекономічні аспекти / [В. Лісовенко, Л. Бенч, О. Бец] // Фінанси України – 2014. – № 12. – С. 7–31.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
6. Машко А. Теоретичні підходи до визначення сутності дефіциту бюджету / А. Машко, О. Квасовський // Державне управління: удосконалення та розвиток – 2014 – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=743>.
7. Tempelman J.H. James M. Buchanan on Public-Debt Finance / J.H. Tempelman // The Independent Review. – 2007. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.independent.org/pdf/tir/tir_11_03_06_templeman.pdf.

8. Reinhart C. Growth in a Time of Debt / C. Reinhart, K. Rogoff // Working Paper presented at American Economic Association Meeting. – 2010. – 26 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://scholar.harvard.edu/files/rogooff/files/growth_in_time_debt_aer.pdf.
9. Андерсен К. Переосмысление экономики в изменившемся мире / К. Андерсен // Финансы и развитие. – 2011. – № 48 (2). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2011/06/pdf/andersen.pdf>.
10. Debt, Deficits, and Modern Monetary Theory [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hir.harvard.edu/debt-deficits-and-modern-monetary-theory>.
11. When Should Public Debt Be Reduced? / [J.D. Ostry, A.R. Ghosh, R. Espinoza] // IMF Staff Discussion Note 15/10 (Washington: IMF). – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1510.pdf>.
12. Історія економічних вчень : [навчальний посібник] / за ред. В. Кириленка. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 233 с.
13. Barro R. On the Determinants of the Public Debt / R. Barro // Journal of Political Economy. – 1979. – Vol. 87 (5). – P. 940–971.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1:658.115

Ларікова Т.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

У статті досліджено поняття «нефінансові активи», визначено їх склад. Узагальнено нормативно-правову базу регулювання обліку нефінансових активів. Окреслено обліковий механізм нефінансових активів, наведено трактування видів вартостей, які використовуються в обліковому процесі нефінансових активів. Визначено переваги та недоліки програми «Парус-Бюджет» для обліку нефінансових активів та запропоновано напрями використання її функціональних можливостей.

Ключові слова: нефінансові активи, основні засоби, нематеріальні активи, запаси, бухгалтерський облік, автоматизація, «Парус-Бюджет».

Ларикова Т.В. ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье исследовано понятие «нефинансовые активы», определен их состав. Проведен обзор нормативно-правовой базы регулирования учета нефинансовых активов. Описан учетный механизм нефинансовых активов, приведены трактовки видов ценностей, используемых в учетном процессе нефинансовых активов. Определены преимущества и недостатки программы «Парус-Бюджет» для учета нефинансовых активов и предложены направления использования ее функциональных возможностей.

Ключевые слова: нефинансовые активы, основные средства, нематериальные активы, запасы, бухгалтерский учет, автоматизация, «Парус-Бюджет».

Larikova T.V. SPECIAL ASPECTS OF BUDGETARY INSTITUTIONS NON FINANCIALS ASSETS ACCOUNTING AUTOMATING

The article highlights the essence of "non-financial assets," outlines their basic elements. The legal framework which regulates the accounting of non-financial assets is overviewed; non-financial assets accounting mechanism is outlined; the value types of treatment used in the financial assets accounting process is presented. The advantages and disadvantages of the "Parys-budget" software for non-financial assets accounting are determined; it is offered to extend their functionality.

Keywords: non-financial assets, fixed assets, intangible assets, inventories, accounting, automation, Parys-budget.

Постановка проблеми. В умовах застосування комп'ютерних технологій та програмних продуктів для автоматизації бюджетного обліку відбувається трансформація системи бухгалтерського обліку й облікових процедур, що супроводжується підвищенням якості та рівня ефективності процесу управління бюджетними коштами. Застосування програм автоматизації бюджетного обліку суттєво підвищує якість обробки облікової інформації в бюджетних установах.

В установах сектора загального державного управління здійснюється активна політика щодо адаптації вітчизняного законодавства до загальноприйнятих норм у міжнародній практиці. Прийняті відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. [8] Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі (НПСБОДС) [3], План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі 31.12.2013 № 1203 (набирає чинність із 01 січня 2017 р.) [5]. Трансформація має досить масштабний характер і охоплює перегляд укрупнених об'єктів обліку, виникнення нових об'єктів обліку в державному секторі, серед активів бюджетних установ на даний час виділяють нефінансові активи. Отже, дослідження сутності нефінансових активів та облікового механізму з використанням інформаційних технологій є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку та автоматизації системи обліку в бюджетних установах займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, М.Р. Лучко, Л.О. Терещенко, С.В. Свірко, Н.М. Хорунжак, С.В. Сисюк та ін. Незважаючи на вагомий внесок науковців, питання автоматизації обліку нефінансових активів у літературі не досліджувалось, тому залишається актуальним.

Мета статті полягає у вивченні особливостей методики обліку нефінансових активів із використанням сучасних інформаційних технологій для автоматизації облікового процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «нефінансові активи» є новим для облікової термінології бюджетних установ. Його введення в ужиток уже відбулося на теоретичному рівні в межах наукових публікацій, а з 2017 р. заплановано його застосування й на практичному рівні. Йдеться про набуття статусу чинного регламенту нормативно-правового поля бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2009 № 1541. Саме в зазначеному нормативному документі представлено структуру нефінансових активів суб'єктів сектора загального

державного управління через фрагмент активної частини балансу (табл. 1).

Таблиця 1
Структура розділу I «Нефінансові активи»
Балансу суб'єктів сектора загального державного управління [3]

I «Нефінансові активи»	
Основні засоби:	
– залишкова вартість	010
– знос	011
– первісна вартість	012
Нематеріальні активи:	
– залишкова вартість	020
– накопичена амортизація	021
– первісна вартість	022
Незавершені капітальні інвестиції	030
Запаси	040
Малоцінні та швидкозношувані предмети	050
Готова продукція	060
Інші нефінансові активи	070
Усього за розділом I	100

Незважаючи на досить широке термінологічне поле, представлене в НП(С)БОДС 101, характеристика поняття «нефінансові активи» відсутня. Грунтовне дослідження провела професор С.В. Свірко, яка узагальнила: нефінансові активи суб'єктів сектора загального державного управління – це економічні ресурси нефінансового характеру, контрольовані суб'єктом бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому. До їхнього складу входять основні засоби, нематеріальні активи, запаси, готова продукція, незавершені капітальні інвестиції, інші нефінансові активи [6, с. 25].

Облік нефінансових активів регламентується нормативно-правовими документами, основні з яких: НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси» [3] та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, нематеріальних активів та запасів у державному секторі [2].

Облік основних засобів та нематеріальних активів, згідно з НП(С)БОДС, передбачає реалізацію: визнання

та первісної оцінки, оцінки після первісного визнання та переоцінки, амортизації, зменшення корисності основних засобів та нематеріальних активів, вибуття основних засобів та нематеріальних активів, розкриття інформації про основні засоби та нематеріальні активи у примітках до фінансової звітності.

Облік запасів передбачає аналогічні облікові процедури, крім амортизації та зменшення корисності, включає: визнання та первісну оцінку, оцінку запасів на дату балансу, оцінку вибуття запасів та розкриття інформації про запаси у примітках до фінансової звітності.

Очевидно, що облік нефінансових активів у бюджетних установах пов'язаний з оцінкою їх вартості, тому наведено види вартості нефінансових активів та їх визначення (табл. 2).

Облік нефінансових активів є досить складним, передбачає процес оцінки первісного визнання та переоцінки, нарахування амортизації, процесу зменшення корисності, оцінки та вибуття, розкриття інформації про нефінансові активи у примітках до фінансової звітності. Отже, важливим етапом дослідження є автоматизація обліку нефінансових активів.

Комп'ютерна система передбачає автоматизоване виконання завдань бухгалтерського обліку як у регламентному, так і в діалоговому режимах. Під час використання режиму діалогу збільшується оперативність обліку, контролю й аналізу, з'являється можливість отримання необхідних довідкових і аналітичних даних протягом звітного періоду, а не лише по його завершенню.

При цьому обсяг інформації, що регламентно надається користувачам, значно скорочується й обмежується тільки даними, що необхідні і достатні для виконання окремих управлінських робіт. Додаткові дані можна отримати за запитом.

На вітчизняному ринку інформаційних технологій є декілька програмних продуктів, призначених для побудови комп'ютерної системи обліку в бюджетних установах. Широкі функціональні можливості цих програм дають змогу автоматизувати розв'язання великого кола облікових задач. Найбільш відомим українським розробником автоматизованих систем управління корпорацією «Парус» створено програмний комплекс для управління фінансово-господарською діяльністю бюджетних установ. Модуль «Парус-Бюджет» призначений для комп'ютерного

Таблиця 2

Види вартості нефінансових активів та їх визначення [3]

Назва	Інтерпретація
Вартість, яка амортизується	первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості
Залишкова вартість	різниця між первісною (переоціненою) вартістю необоротного активу і сумою його накопиченого зносу
Ліквідаційна вартість	сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією)
Первісна вартість	історична (фактична) вартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів
Переоцінена вартість	вартість активів після їх переоцінки
Справедлива вартість	сума, за якою можна обміняти актив або погасити зобов'язання між зацікавленими, обізнаними і незалежними сторонами
Чиста вартість реалізації необоротного активу	справедлива вартість необоротного активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію
Балансова вартість активу	вартість активу, за якою він включається до підсумку балансу
Відновлювальна вартість	сучасна собівартість придбання
Чиста вартість реалізації запасів	очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію

ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах будь-якого рівня і забезпечує: формування повної і достовірної інформації про фінансово-господарську діяльність для потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів та контрагентів; реєстрацію первинних документів та підготовку річної, квартальної, місячної звітності бюджетної установи.

До основних переваг даного комплексу слід віднести: інтуїтивно зрозумілий інтерфейс – зручність для роботи користувачів різного рівня підготовки, оригінальний дизайн, можливість вибору варіанту виду інтерфейсу; широкі функціональні можливості – можливість комп'ютерної реалізації всіх ділянок обліку бюджетної установи; поєднання облікових та управлінських можливостей із комунікаційними можливостями Web-технологій – забезпечує побудову бухгалтерського обліку «від первинного документа» і автоматизацію бізнес-процесів різної складності; доступність і можливість поетапного впровадження – відносно невисока ціна придбання та обслуговування, поетапне впровадження залежно від можливостей замовника у такій послідовності: облік кадрів, нарахування зарплати, бухгалтерський облік, додатки для роботи з ЕККА, друку і зчитування штрих кодів тощо [4].

Програмний комплекс «Парус-Бюджет» складається з таких модулів: «Парус-Адміністратор», «Парус-Бухгалтерія», «Парус-Консолідація», «Парус-заробітна плата». Усі модулі системи можуть працювати як самостійні програми, але повною мірою їхні переваги реалізуються в єдиному програмному комплексі із загальною базою даних. Модуль «Парус-Бухгалтерія» забезпечує: облік надходжень, переміщення, переоцінки, нарахування зносу та вбуття нефінансових активів, створення картотек, друкування облікових форм.

Система «Парус-Бюджет» має різні комплектації, які визначають її функціональні можливості. Базовий комплект представляє собою мінімальний функціональний набір системи і дає змогу: готувати господарські і платіжні документи; вести облік основних засобів і нематеріальних активів, проводити переоцінку і розрахунок зносу по них; вести облік матеріальних цінностей, продуктів харчування, малоцінних та швидкозношуваних предметів по місцях зберігання у вартісному і кількісному вираженні в розрізі матеріально-відповідальних осіб; вести облік грошових коштів; вести облік взаємних розрахунків з установами й організаціями, розрахунків у порядку планових платежів; вести облік виконання витрат у розрізі касових і фактичних видатків установи; отримувати щомісячну звітність по руху засобів на рахунках у вигляді меморіальних ордерів, оборот-

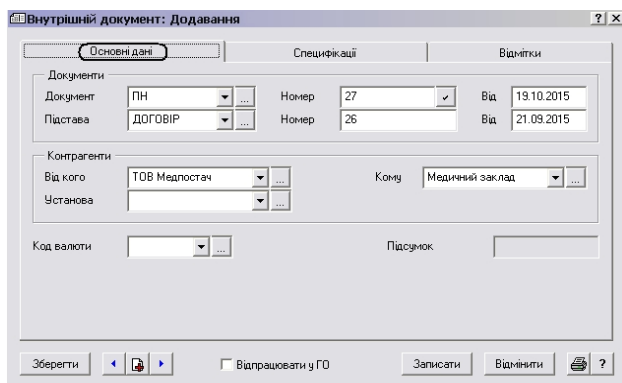


Рис. 1. Внутрішній документ «Додавання. Основні дані»

них відомостей руху матеріальних цінностей, книг касових і фактичних видатків установи; отримувати книгу «Журнал-Головна», формування фінансової та бюджетної звітності.

Ураховуючи масштабність облікових заходів щодо операцій із нефінансовими активами, доцільно зосередити свою увагу на одному з об'єктів, зокрема основних засобів.

Облік основних засобів за НП(с)БОДС 121 має певні особливості в частині формування первісної вартості об'єктів основних засобів. Відповідно до НП(с)БОДС 121, до первісної вартості об'єкта основних засобів у разі придбання за плату включають, зокрема, суму непрямих податків у зв'язку з придбанням основних засобів (якщо вони не відшкодовуються бюджетній установі). Одним із таких податків є податок на додану вартість (ПДВ).

Отже, бюджетні установи, які оприбутковують основні засоби за загальним фондом, а також бюджетні установи – неплатники ПДВ, які оприбутковують основні засоби за спеціальним фондом, мають ураховувати це правило під час відображення господарських операцій із придбання основних засобів у системі «Парус-Бюджет».

Наприклад, ситуація із придбанням основних засобів: бюджетна установа – неплатник ПДВ придбала обладнання за КЕКВ 3110 «Придбання обладнання і предметів довгострокового користування» за рахунок коштів спеціального фонду.

Для виконання вимог НП(С)БОДС 121 процес надходження основних засобів розділено на дві господарські операції: придбання основних засобів та оприбуткування основних засобів.

Наведено автоматизований механізм обліку придбання основних засобів. Придбання основних здійснюється згідно з Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями бюджетних установ (План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ від 26.06.2013 № 611). Бухгалтерські проведення за такими операціями: суми придбання основних засобів, суми ПДВ, сплаченого під час придбання, фактичних видатків. Зауважимо, що за цим проведенням кількості не розраховують. Суму фактичних видатків обчислюють загальним підсумком.

Отже, придбання основних засобів відображають у такій послідовності.

1. У розділі «Документи/Внутрішні документи» здійснюється занесення основних даних (рис. 1).
2. Відбувається процес додавання. У полі «Найменування» відбувається перехід до словника «Номенклатура товарів та послуг» (рис. 2).
3. Для відображення в обліку інформації необхідно обрати створений зразок господарської опера-

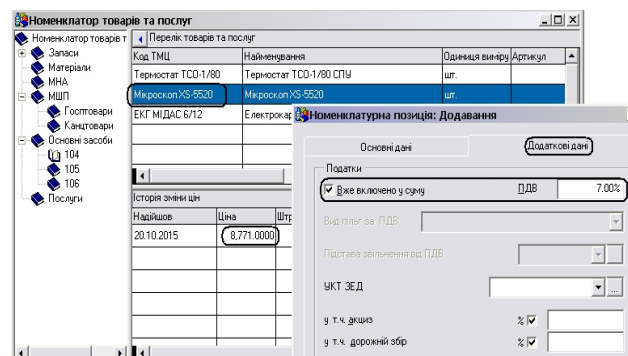


Рис. 2. Номенклатурна позиція «Додавання»

ції «Придбання основних засобів» та перевірити правильність даних за сформованою операцією (рис. 3).

Зміст	Дата операції	Сума	Від кого	Кому	Документ	Номер	Дата
Придбання основних засобів	20.10.2015	100,886.00	ТОВ Медлостан	Медичний заклад	ПН	27	19.10.2015

Дебет	Кредит	Найменування	Сума	Кількість	Перенаправлення	Аналіз
141	3110	675	3110	Електрокардіограф МІДАС 6/12	26,422.43	1,000
141	3110	675	3110	Електрокардіограф МІДАС 6/12	1,849.57	
141	3110	675	3110	Мікроскоп XS-9520	8,197.20	1,000
141	3110	675	3110	Мікроскоп XS-9520	573.80	
141	3110	675	3110	Термоаналізатор ТСО-1/80 СПУ	12,523.36	1,000
141	3110	675	3110	Термоаналізатор ТСО-1/80 СПУ	876.64	
811	3110	402	3110		47,142.99	
811	3110	402	3110		3,300.01	

Рис. 3. Журнал підготовки господарських операцій

Згідно зі зразком господарських операцій, на кожний об'єкт основних засобів створюється два проведення (сума без ПДВ та сума ПДВ), де зазначається назва основних засобів (кількість основних засобів вказується тільки за одним проведенням). Фактичні видатки відображають двома проведеннями на загальну вартість ТМЦ (сума без ПДВ та сума ПДВ). До загальної суми за господарською операцією увійдуть суми всіх проведеннь.

Після збереження господарської операції в Системі інформацію про капітальні інвестиції в основних засобах можна побачити у різних облікових регістрах, а саме: Оборотні відомості/Рух коштів за рахунками, Рух матеріальних цінностей, Звіти/Меморіальний ордер № 17, Відомості аналітичного обліку.

Однак у бюджетних установах повною мірою автоматизувати загальний обліковий процес по основним засобам неможливо. Для прикладу наведено використання функціональних можливостей системи «Парус-Бюджет» під час автоматизації обліку основних засобів у ВНЗ (табл. 3).

Як видно, із чотирнадцяти типів господарських операцій щодо обліку основних засобів, які забезпечує «Парус-Бюджет», ВНЗ використовує приблизно

десять, що становить 70%. У зв'язку із цим установі варто максимізувати ефективність використання «Парус-Бюджет» під час обліку основних засобів шляхом повного використання можливостей системи.

Оскільки функціональні можливості програми «Парус-Бюджет» мають широкий спектр завдань, необхідно додатково консультувати або навчати працівників бюджетної сфери користуватися максимально функціональними можливостями програми.

Незважаючи на широкий спектр можливостей програми «Парус-Бюджет», вона має низку недоліків. У програмі під час збереження документів автоматично не створюються операції. Для формування проведення на підставі документу бухгалтер повинен обирати заздалегідь підготовлений зразок господарської операції. Процедура створення кореспонденцій рахунків бухгалтерського обліку з використанням документів потребує додаткових витрат часу, а з іншого боку, бухгалтер має можливість створювати проведення, які враховують особливості організації обліку в установі, і не пристосовуватись до операцій, запропонованих програмістами.

Висновки. Нефінансовими активами суб'єктів сектора загального державного управління є економічні ресурси нефінансового характеру, контрольовані суб'єктом бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління в результаті минулих подій, використання яких приведе до отримання економічних вигід у майбутньому. Облік нефінансових активів регламентується нормативно-правовими документами, основні з них: НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси» та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, нематеріальних активів та запасів у державному секторі. Автоматизація обліку нефінансових активів передбачає застосування функціональних можливостей програми «Парус-Бюджет», який забезпечує облік надходжень, переміщень, переоцінки, нарахування зносу та вибуття нефінансових активів, створення карток, друкування облікових форм. Узагальнено переваги та недоліки програми «Парус-Бюджет».

Таблиця 3

Використання функціональних можливостей системи «Парус-Бюджет» під час автоматизації обліку основних засобів у ВНЗ

№	Тип операції	Заповнюється вручну	Формується у програмі
1.	Реєстрація інформації про об'єкт ОЗ	Інвентарна картка	Інвентарна картка
2.	Реєстрація документів з обліку операцій з основними засобами:		
2.1.	Надходження	Накладні	Інвентарна картка
2.2.	Введення в експлуатацію	ОЗ-1	ОЗ-1
2.3.	Внутрішнє переміщення	Акт прийому-передачі	–
2.4.	Списання	Акт на списання	Інвентарна картка
2.5.	Переоцінки	Відомість переоцінки ОЗ	Відомість переоцінки ОЗ
2.6.	Модернізації	Акт на ремонт (модернізацію)	–
2.7.	Поточного ремонту	Акт на ремонт (модернізацію)	–
2.8.	Капітального ремонту	–	–
2.9.	Нарахування зносу	Відомість нарахування зносу	Відомість нарахування зносу
2.10.	Результатів інвентаризації	Порівняльна відомість, інвентарна відомість	Порівняльна відомість, інвентарна відомість
3.	Відображення операцій на рахунках обліку	Меморіальний ордер 9	Меморіальний ордер 9
4.	Отримання облікових регістрів	МО 9, оборотно-сальдова відомість по рахунку 10	МО 9, оборотно-сальдова відомість по рахунку 10
5.	Отримання звітів	Форма № 1 (бюджет), форма № 5 (бюджет), інвентарна книга, інвентарний список	

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Івахненко С.В. Упровадження програмного забезпечення обліку і контролю: потенційні переваги і реальні проблеми / С.В. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 2. – С. 56–62.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору від 23.01.2015 № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=407392&cat_id=4073.
3. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215075.
4. Офіційний сайт корпорації «Парус» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://parus.ua>.
5. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
6. Свірко С.В. Розвиток оцінки нефінансових активів у бюджетних установах: історичні традиції та сучасні тенденції / С.В. Свірко // Незалежний аудитор. – 2013. – № 5(III). – С. 23–34.
7. Сиротинська А.П. Автоматизація обліку необоротних активів у бюджетній сфері / А.П. Сиротинська, Ю.В. Пятківський // Вісник НУВГП. Економіка. – 2012. – Вип. 1(49). – Ч. 2. – С. 194–201.
8. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки від 16.01.2007 № 34 : Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF/print1389935151858715>.

УДК [005.96:005.915]:008.634

Петряєва З.Ф.*кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця***Іващенко Г.А.***кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця***Петряєв О.О.***кандидат економічних наук, доцент кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця***АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті визначено фактори, які впливають на фінансову стійкість підприємств. Проаналізовано наявні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємств. Розраховано показники фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, платоспроможності аналізованого підприємства. Надано рекомендації щодо зміцнення фінансової стійкості; запропоновано використання матриць фінансової стратегії.

Ключові слова: діагностика, фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, фінансовий стан, матриця фінансової стратегії.

Петряєва З.Ф., Іващенко Г.А., Петряєв О.О. АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определены факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий. Проанализированы существующие подходы к оценке финансовой устойчивости предприятий. Рассчитаны показатели финансовой устойчивости, деловой активности, ликвидности, платежеспособности анализируемого предприятия. Даны рекомендации по укреплению финансовой устойчивости; предложено использование матриц финансовой стратегии.

Ключевые слова: диагностика, финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, финансовое состояние, матрица финансовой стратегии.

Petriaieva Z.F., Ivashchenko G.A., Petriaiev O.O.. ANALYTICAL SUPPORT DIAGNOSIS ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY

The factors that affect the financial stability of enterprises; Existing approaches assess the financial stability of enterprises. Calculated indicators of financial stability, business activity, liquidity, solvency of the analyzed company. The recommendations for strengthening financial stability; The use of matrix financial strategy.

Keywords: diagnosis, financial stability, liquidity, solvency, financial condition, financial strategy matrix.

Постановка проблеми. Відповідно до сучасних економічних умов, для яких політична та економічна нестабільність є характерним явищем, покращення та оптимізація діяльності підприємств потребують вирішення комплексу проблем. Однією з таких проблем є підвищення рівня ефективності підприємств та забезпечення їх платоспроможності, фінансової стійкості як характеристик прибутковості підприємства, його фінансової незалежності, вміння оптимально використовувати оборотні та основні кошти, що дає змогу здійснювати свою фінансово-господарську діяльність без збоїв та за встановленими планами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відсутність на рівні промислових комплексів методологічних і методичних розробок із вибору найбільш ефективних методів управління виробництвом призводить до того, що трудові колективи інтуїтивно шукають вихід із кризової ситуації без належного вивчення наслідків та врахування нових факторів, що впливають на ефективність їх роботи. Нерідко це призводить до втрати фінансової стійкості підприємства. Таким чином, існує об'єктивна необхідність теоретичного і практичного узагальнення процесів управління діяльністю підприємства на всіх рівнях.

Саме через це актуальним та важливим є питання діагностики фінансової стійкості підприємства та вдосконалення наявних методичних підходів.

Питанням теорії та практики фінансової діяльності, проблемами діагностики фінансової стійкості займалися зарубіжні та вітчизняні економісти: Ареф'єва О.В., Балабанов І.Т., Ковальов В.В., Стоянова Е.С., Кизим М.О., Тищенко О.М., Шеремет А.Д. та ін. [1–13].

Мета статті полягає в удосконаленні методичного забезпечення діагностики фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать від результатів виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Стійкий фінансовий стан – це підсумок грамотного, вмілого керування всім комплексом факторів, що визначаються результатами господарської діяльності підприємства. На фінансову стійкість підприємства впливають різноманітні фактори: ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів, місце підприємства на товарному ринку, потенціал у діловому співробітництві, наявність платоспроможності дебіторів, ефективність господарських і фінансових операцій. Фінансова стійкість припускає підвищення рентабельності фінансової діяльності та ділової активності підприємства; збереження платоспроможності і кредитоспроможності; збільшення інвестиційної активності підприємства; зниження дебіторської та кредиторської заборгованості; раціональний розподіл та ефективне використання фінансових ресурсів; зниження впливу фінансових ризиків на результати діяльності підприємства.

Залежно від наявності джерел формування запасів виділяють чотири типи фінансової стійкості (табл. 1).

Діагностику фінансової стійкості ТОВ «Фірма «Гармонія» за 2013–2015 рр. представлено в табл. 2.

Отже, можна стверджувати, що ТОВ «Фірма «Гармонія» з 2013 по 2015 р. мала кризисний стан, який характеризується неплатоспроможністю, неефективним використанням позикових коштів та забезпеченням нестабільними джерелами фінансування поточної фінансово-господарської діяльності.

Залежність підприємства від кредиторів та фінансовий стан підприємства можна проаналізувати за коефіцієнтами фінансової стійкості (табл. 3).

На збільшення фінансової незалежності вказує збільшення коефіцієнту автономії, який збільшився у 2015 р. порівняно з 2013 р. на 0,264 пункти, а порівняно з 2014 р. – на 0,146 пункти. Коефіцієнт фінансової стабільності в 2015 р. збільшився порівняно з 2013 р., що свідчить про незалежність підприємства від зовнішніх джерел коштів, але він все ж таки дуже низький.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами в 2015 р. зріс порівняно з 2013–2014 рр., що свідчить про можливість підприємства проводити незалежну фінансову політику.

Нормативне значення коефіцієнта маневреності $KM > 0,5$, але розрахунки показали, що по підприємству, яке аналізується, за 2013–2015 рр. він значно нижче. Таке зменшення свідчить про неможливість фінансового маневру у підприємства. Коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих коштів зменшився в 2015 р. порівняно з 2013 р. на 2,1129 пункти, а порівняно з 2014 р. – на 0,01 пункти, що свідчить про збільшення вкладень грошей в оборотні активи. Коефіцієнт майна виробничого призначення протягом 2013–2015 рр. мав тенденцію до збільшення, а це є позитивним моментом у діяльності підприємства. У цілому результати аналізу дають змогу зробити висновки про наявність кризисного фінансового стану.

Таблица 1

Типи фінансової стійкості підприємства

Тип фінансової стійкості	Використовувані джерела покриття витрат	Коротка характеристика
Абсолютна фінансова стабільність	Власні оборотні кошти	Висока платоспроможність
Нормальна фінансова стабільність	Власні оборотні кошти та довгострокові кредити	Нормальна платоспроможність; ефективне використання позикових коштів; висока прибутковість виробничої діяльності
Нестійкий фінансовий стан стійкості	Власні оборотні кошти, довгострокові та короткострокові кредити й позики	Порушення платоспроможності: необхідність залучення додаткових джерел; можливість поліпшення ситуації
Кризовий фінансовий стан	–	Неплатоспроможність підприємства: грань банкрутства

Таблица 2

Абсолютні показники фінансової стійкості підприємства, тис. грн.

Показники	Рік		
	2013	2014	2015
Власний капітал	3209	4769	4882
Необоротні активи	2966	4744	3683
Наявність власних оборотних коштів	243	25	1199
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	–	–	–
Наявність власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел для формування запасів	243	25	1199
Короткострокові кредити банків	–	–	–
Загальна величина основних джерел формування запасів	243	25	1199
Запаси	2492	2583	3379
Надлишок (недолік) власних оборотних коштів	–2249	–2558	–2180
Надлишок (недолік) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів	–2249	–2558	–2180
Надлишок (недолік) загальної величини основних джерел формування запасів	–2249	–2558	–2180

Наявність можливості підприємства здійснювати своєчасну та повну сплату заборгованості контрагентам за короткостроковими обов'язками показують результати аналізу ліквідності та платоспроможності. Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину короткострокових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Його зниження на підприємстві – негативна тенденція. Коефіцієнт швидкої ліквідності відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків із дебіторами.

Зниження коефіцієнтів ліквідності свідчить про те, що можливості підприємства щодо погашення зобов'язань починають зменшуватися. Зниження показника абсолютної ліквідності викликано занадто великою кредиторською заборгованістю. Для підвищення коефіцієнта загальної ліквідності необхідно скорочувати кредиторську заборгованість і нарощувати величину оборотних активів. Для розрахунку показників ліквідності активи і пасиви підприємства розділяють на групи. Залежно від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в кошти, активи підприємства розділяються на такі групи: АІ – найбільш ліквідні активи – гроші та їх еквіваленти і поточні фінансові інвестиції; АІІ – швидко реалізовані активи – дебіторська заборгованість; АІІІ – повільно реалізовані активи – запаси, поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи; АІV – важкореалізовані активи – необоротні активи.

Пасиви балансу групуються за терміновістю їхньої оплати: ПІ – найбільш термінові зобов'язання – поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; ПІІ – короткострокові пасиви – короткострокові кредити банків, поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями та розрахунками, поточні забезпечення, доходи майбутніх періодів; ПІІІ – довгострокові пасиви – довгострокові зобов'язання і забезпечення; ПІV – постійні пасиви – власний капітал. Аналіз

ліквідності балансу проводиться за допомогою аналітичної табл. 4. Баланс вважається абсолютною ліквідним, якщо мають місце такі співвідношення: АІ і ПІ; АІІ і ПІІ; АІІІ і ПІІІ; АІV ≤ ПІV. Оскільки ці співвідношення не витримуються, баланс підприємства в 2013–2015 рр. є неліквідним.

Для якісної оцінки ліквідності балансу необхідний розрахунок коефіцієнтів поточної, швидкої й абсолютної ліквідності. Розрахуємо коефіцієнти ліквідності (табл. 5), використовуючи дані балансу ТОВ «Фірма «Гармонія».

Таблиця 5
Показники ліквідності ТОВ «Фірма «Гармонія» за 2013–2015 рр.

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,298	0,004	0,047
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,631	0,605	0,423
Коефіцієнт покриття	0,855	0,894	1,234
Чистий оборотний капітал	243	25	1199

На основі показників ліквідності, наведених у табл. 5, можна зазначити, що за досліджуваний період загальний коефіцієнт покриття в 2015 р. збільшився порівняно з 2013 р. на 0,379, а порівняно з 2014 р. – на 0,34. Протягом трьох років коефіцієнт покриття не відповідав оптимальному значенню (2,0–2,5), а це свідчить про те, що підприємство є неплатоспроможним і має ознаки фінансового ризику в оплаті боргів.

Коефіцієнт термінової ліквідності протягом аналізованого періоду не відповідав оптимальному значенню (не менше 1,0). Це свідчить про те, що підприємство не в змозі розраховуватися з боргами короткострокового характеру за рахунок наявних грошових коштів та очікуваних надходжень від дебіторів. На досліджуваному підприємстві він має тенденцію до зниження від нормативного значення. Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2015 р. зменшився порівняно з 2013 р. на 0,208, а отже, знизилася готовність підприємства негайно погасити свою

Таблиця 3

Розрахунок відносних показників фінансової стійкості

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
Коефіцієнт автономії	0,224	0,342	0,488
Коефіцієнт фінансової залежності	4,464	2,924	2,049
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів (коефіцієнт фінансового ризику, або плече фінансового важеля)	3,464	1,713	1,9
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,289	0,584	0,526
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,021	0,003	0,1896
Коефіцієнт маневрованості	0,076	0,005	0,2456
Коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих коштів	3,830	1,727	1,7171
Коефіцієнт майна виробничого призначення	0,381	0,566	0,7057

Таблиця 4

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Фірма «Гармонія» за 2013–2015 рр.

Актив	Рік			Пасив	Рік		
	2013	2014	2015		2013	2014	2015
АІ	3312	40	240	ПІ	9457	8085	4153
АІІ	3703	5509	1930	ПІІ	1660	84	972
АІІІ	2492	2645	4154	ПІІІ	–	–	–
АІV	2966	4744	3683	ПІV	3209	4769	4882
Баланс	14326	12938	10007	Баланс	14326	12938	10007

заборгованість. У досліджуваного підприємства він значно нижчий за норматив, що підтверджує, що за потреби термінової сплати заборгованості підприємство не зможе відповісти за своїми зобов'язаннями.

Розрахунки показують, що за аналізований період чистий оборотний капітал підприємства в 2015 р. збільшився порівняно з 2014 р., що є позитивним моментом. Чистий оборотний капітал необхідний для підтримки фінансової стійкості ТОВ «Фірма «Гармонія», оскільки перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що підприємство не тільки може погасити свої короткострокові зобов'язання, але й має резерви для розширення діяльності підприємства.

Практика показує, що підприємство може бути прибутковим і водночас відчувати дефіцит грошових коштів або середньоприбутковим і мати в розпорядженні значні суми грошових коштів. Нормальне функціонування підприємства в ринкових умовах можливе лише за умови здійснення безперервного руху грошових коштів – їх притоку і відтоку. Інформація про рух грошових коштів знаходиться у формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів», який підрозділяє грошові надходження і виплати на три основні категорії: рух засобів у результаті операційної діяльності; рух засобів у результаті інвестиційної діяльності; рух засобів у результаті фінансової діяльності. За даними бухгалтерії підприємство не проводить інвестиційну та фінансову діяльність. Чистий грошовий потік від операційної діяльності в 2013 р. становив 3 178 тис. грн., у 2014 р. – -3 272 тис. грн., у 2015 р. – 3 386 тис. грн., тобто підприємство мало дефіцит грошових коштів. Усе це підкреслює, що підприємство має складний фінансовий стан.

По ходу прямування грошових потоків можна судити про якість управління підприємством. ТОВ «Фірма «Гармонія» отримує кошти за рахунок операційної діяльності, що свідчить про те, що підприємство має можливість інвестувати ці кошти, а також виплачувати відсотки за притягнутими кредитами. Причому підприємству для здійснення інвестицій достатньо власних коштів. Витрачання коштів на інвестування діяльності не завжди є негативним моментом. Залучення інвестицій для розвитку підприємства нині – явище, яке часто зустрічається.

Вагомою проблемою для підприємства є недостатність оборотних коштів та погіршення їх структури. Проаналізувати динаміку та структуру оборотних коштів ТОВ «Фірма «Гармонія» допоможе табл. 6.

Протягом трьох років оборотні кошти підприємства змінювалися таким чином: у 2014 р. зменшилися на 3 166 тис. грн., а в 2015 р. – на 1 870 тис. грн. Це пов'язано з тим, що вони не інвестуються, тобто у підприємства немає доходів для поповнення оборотних коштів.

На прикладі структури оборотних коштів видно, що значна питома вага припадає на запаси та дебіторську заборгованість. Це свідчить, що підприємство зазнає труднощів зі збутом своєї продукції, що зумовлено її низькою якістю, порушенням технології, втратою ринку збуту та поганою організованою системою розрахунків із покупцями. Як уже зазначалося, важливим для підприємства є тривалість обертання оборотних коштів (табл. 7).

Як видно з табл. 7, у 2014 р. порівняно з 2013 р. тривалість обороту поточних активів зросла на 12,5 днів, а в 2015 р. – на 156,7 днів, що говорить про погіршення фінансового стану підприємства. Як наслідок, з'явилась необхідність залучення додаткових коштів. Якщо ці показники порівняти з показниками дебіторської заборгованості, можна зробити висновок щодо того, поліпшився чи погіршився стан розрахунків із покупцями проти минулого року.

У 2015 р. на підприємстві відбувається зменшення дебіторської заборгованості порівняно з 2014 р. на 3 579 тис. грн., хоча в 2014 р. вона збільшилась на 1 806 тис. грн. Це може свідчити або про покращення політики роботи з дебіторами, або про зменшення темпів економічного розвитку підприємства. У 2014 р. строк повернення дебіторської заборгованості зріс на 48,8 днів, у 2015 р. тенденція не змінилась. Це свідчить про уповільнення діяльності й можливість наближення кризових ситуацій, пов'язаних із несвоєчасним надходженням коштів.

Важливим у процесі аналізу дебіторської заборгованості є контроль над співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Розглядаючи питання аналізу дебіторської заборгованості (розрахунку з покупцями й замовниками), слід ознайомитися з одним із методів розрахунку з покупцями, що

Таблиця 6

Динаміка складу та структури оборотних коштів підприємства

Елемент оборотних коштів	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Абсолютне відхилення		Темп росту, %	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	2014 / 2013	2015 / 2014	2014 / 2013	2015 / 2014
Запаси	2492	21,94	2585	31,55	3379	53,43	93	794	103,7	130,7
Дебіторська заборгованість	3703	32,60	5509	67,23	1930	30,52	1806	-3579	148,8	35,0
Грошові кошти	3312	29,15	40	0,49	240	3,79	-3272	200	1,2	в 6 рази
Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	758	11,99	-	758	-	-
Інші оборотні активи	1853	16,31	60	0,73	17	0,27	-1793	-43	3,2	28,3
Разом	11360	100,0	8194	100,0	6324	100,0	-3166	-1870	x	x

Таблиця 7

Динаміка показників оборотності активів підприємства за 2013–2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+, -)	
				2014 / 2013	2015 / 2014
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	35148	22867	7992	-12281	-14875
Середня величина поточних активів, тис. грн.	11360	8194	6324	-3166	-1870
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,09	2,79	1,26	-0,3	-1,53
Тривалість обороту поточних активів, дні	116,5	129,0	285,7	12,5	156,7

широко використовується в країнах із розвинутими ринковими відносинами, – методом надання знижок за дострокової оплати. Відомо, що за умов інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції, тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на реалізований товар за умови швидкої оплати рахунка (наприклад, у десятиденний строк), ніж утратити більшу суму в результаті інфляції.

Значна питома вага у складі джерел коштів підприємства, як відомо, належить позичковим коштам, у тому числі й кредиторській заборгованості, тому необхідно вивчати та аналізувати поряток із дебіторською заборгованістю і кредиторську, її склад, структуру, а потім провести порівняльний аналіз із дебіторською заборгованістю. Проведений аналіз показав зменшення кредиторської заборгованості у 2014 р. на 1464 тис. грн., а в 2015 р. – на 4 007 тис. грн. Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. На досліджуваному підприємстві спостерігається зменшення дебіторської заборго-

ваності проти кредиторської, що може статися через погіршення стосунків із клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції.

У процесі виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Деякі економісти-теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтері-практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. Отже, аналізуючи дані дебіторської і кредиторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної виробничої ситуації на підприємстві.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких коефіцієнтів: оборотності активів; оборотності кредиторської заборгованості; оборотності дебіторської заборгованості; терміну погашення дебіторської заборгованості; терміну погашення кредиторської заборгованості; оборотності матеріальних запасів; оборотності власного

Таблиця 8

Розрахунок показника результату господарської діяльності

Показник	Умовні позначення	Джерело інформації або формула для розрахунку
1. Додана вартість: а) вартість реалізованої продукції; б) запаси готової продукції; в) незавершене виробництво; г) вартість спожитих матеріальних ресурсів	ДВ РП ГП ср НЗВсер МВ	$ДВ = РП + ГП + НЗВ - МВ$ Ф. № 2, с.2000 Ф. № 1, с.1103 Ф. № 1, с.1102 Ф. № 2, с.2500
2. Брутто-результат експлуатації інвестицій а) податок на додану вартість; б) витрати по оплаті праці; в) обов'язкові платежі, пов'язані з оплатою праці; г) всі податки і податкові платежі, окрім податку на прибуток	БРЕІ ПДВ ОП ОО П	$БРЕІ = ДВ - ПДВ - ОП - ОО - П$ Дані бухгалтерії Ф. № 1-ПВ Ф. № 1-ПВ Дані бухгалтерії
3. Зміна величини фінансово-експлуатаційних потреб: а) запаси на початок періоду; б) запаси на кінець періоду; в) дебіторська заборгованість підприємства на початок періоду; г) дебіторська заборгованість підприємства на кінець періоду; д) кредиторська заборгованість підприємства на початок періоду; е) кредиторська заборгованість підприємства на кінець періоду; ж) ФЕП на початок періоду з) ФЕП на кінець періоду	Δ ФЕП Зн Зк ДЗн ДЗк КЗн КЗк ФЕП1 ФЕП2	Δ ФЕП = ФЕП2 – ФЕП1 Ф.№1 А р.2 на н. п. Ф.№1 А р.2 на к. п. Ф.№1 А р.2 на н. п. Ф.№1 А р.2 на к. п. Ф.№1 П р.3 на н. п. Ф.№1 П р.3 на к. п. ФЕП1 = Зп + ДЗп – КЗп ФЕП2 = Зк + ДЗк – КЗк
4. Виробничі інвестиції	ВІ	Ф.№1 А с. 1011 п. п. – Ф.№1 А с. 1011 н. п.
5. Звичайні продажі майна	ЗП	Дані бухгалтерії
РЕЗУЛЬТАТ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	РГД	$РГД = БРЕІ - \Delta$ ФЕП – ВІ – ЗП

Таблиця 9

Розрахунок показника результату фінансової діяльності

Показник	Умовні позначення	Джерело інформації або формула для розрахунку
1. Зміна позикових джерел підприємства: а) позикові джерел підприємства на початок періоду; б) позикові джерел підприємства на кінець періоду	ПД ПДп ПДк	$ПД = ПДк - ПДп$ Ф.№1 (с. 1900 н.п. – с. 1495 н.п.) Ф.№1 (с. 1900 к.п. – с. 1495 к.п.)
2. Відсотки банку	ВВ	Дані бухгалтерії
3. Податок на прибуток	ПП	Ф. № 2 (с. 2300)
4. Виплачені дивіденди	ВД	Дані бухгалтерії
5. Суми, отримані від емісії акцій	ЕА	Ф. № 1 П р.1
6. Кошти, вкладені в інші підприємства	КВ	Ф. № 1 А р.1
7. Довгострокові фінансові інвестиції	ДФсер	Ф. № 1 А р.1
8. Отримані відрахування від прибутку установлених підприємств і доходи від інших довгострокових фінансових вкладень	ОПУ	Дані бухгалтерії
РЕЗУЛЬТАТ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	РФД	$РФД = ПД - ВВ - ПП - ВД + ЕА - КВ - ДФ + ОПУ$
РЕЗУЛЬТАТ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	РФГД	$РФГД = РГД + РФД$

капіталу. Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів незалежно від джерел їхнього залучення. Оборотноість поточних активів у 2015 р. становила 1,26, що на 1,53 менше за показник 2014 р. Оборотноість дебіторської заборгованості в 2015 р. знизилася порівняно з минулими роками. Значення даного показника свідчить, що за 2015 р. кошти, вкладені до розрахунків, здійснили 86,9 оборотів.

У 2015 р. кількість оборотів кредиторської заборгованості зменшилася на 0,88 пункти порівняно з 2014 р. і становила 1,92. Строк погашення кредиторської заборгованості має тенденцію до зростання. Коефіцієнт оборотності запасів мав у 2014 р. значення 8,85, у 2015 р. цей показник становив 2,36. Тобто спостерігається негативна тенденція до зменшення цього показника, що означає зменшення швидкості реалізації товарно-матеріальних запасів. Фондовіддача, яка показує, скільки продукції виробляє підприємство на кожну вкладену одиницю вартості основних засобів, має тенденцію до зменшення. Так, у 2015 р. цей показник мав значення 2,17, що на 2,66 менше, ніж у 2014 р.

Основним джерелом інформації щодо оцінки рентабельності роботи суб'єктів господарювання є форми 1 та 2 фінансової звітності підприємства.

У формі 2 «Звіт про фінансові результати» міститься інформація щодо чистого прибутку підприємства та витрат (за видами діяльності та елементами), які були здійснені для отримання доходу та відповідного прибутку. Форма 1 «Баланс» містить дані щодо ресурсів підприємства, які використовуються для отримання доходу та прибутку. Співвідношення прибутку з витратами та ресурсами характеризує ефективність їх використання, тобто саме рентабельність. Для характеристики ефективності роботи підприємства розраховують показники рентабельності, які є характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємства. Розрахунки показали, що більша частина показників рентабельності в 2014 р. зменшилася майже вдвічі. Це викликано зниженням валового і чистого прибутку, що зумовлено внутрішніми і зовнішніми причинами. Керівництву слід звернути увагу на ці показники, щоб вивести підприємство на новий рівень прибутковості.

Для вдосконалення діагностики фінансової стійкості пропонується використання так званих матриць фінансової стратегії, розроблених французькими вченими Ж. Франшоном і І. Романе. Для побудови таких матриць необхідно розрахувати такі показники, як результат господарської діяльності (РГД), результат фінансової діяльності (РФД),

Таблиця 10

Особливості стану і можливі зміни ситуації

Квадрати матриці	Особливості стану підприємства
Позиції РІВНОВАГИ (РФГД = 0)	
Квадрат 1 – «Батько сімейства»	Якщо підприємство знаходиться у цьому квадраті, це означає, що темпи зростання його обороту нижче можливих. Не всі внутрішні ресурси підприємства задіяні. За підвищених темпів зростання обороту це дуже вдалий стан. Якщо воно не переорієнтувалося в діяльності, є небезпека переміщення в нижню частину таблиці.
Квадрат 2 – «Стійка рівновага»	Це дуже цінна характеристика підприємства. Її можна зберегти різними прийомами залежно від поставлених цілей. За поставленою метою – встигати за бурхливим розвитком ринку – необхідно задіювати фінансові результати переміститися в квадрати 3, 5 або 8. За сповільнених можливостей і розумно розрахованих темпів зростання обороту відбувається переміщення в квадрати 1, 4 або навіть 7 (якщо кредитори не довіряють підприємству).
Квадрат 3 – «Нестійка рівновага»	Це положення можна зберегти тільки форсуванням заборгованості. Під час вибору варіанту реінвестиції і нарощування темпів зростання обороту фірма повинна приймати стратегію нарощування власних засобів. Якщо підприємству вдається збільшувати рентабельність швидше за темпи зростання обороту, підприємство переміщатиметься до 5-го квадрату.
Позиції ДЕФЦИТУ (РФГД < 0)	
Квадрат 7 – «Епізодичний дефіцит»	Це положення десинхронізації термінів споживання і надходження ліквідних засобів: підприємство збільшує заборгованість, не знижуючи темпів інвестицій. Якщо економічна рентабельність росте швидше за оборот, то відбувається переміщення в квадрат 2 або 1. Якщо цього не спостерігається, підприємство ризикує потрапити до квадрату 8, а потім – у квадрат 9.
Квадрат 8 – «Дилема»	Підприємство частково використовує свої можливості нарощування заборгованості, але цього мало для покриття дефіциту ліквідних засобів. Якщо рівень економічної рентабельності відновлюється, то можливий підйом в квадрат 2 або хоч би в квадрат 7 (якщо кредитори не випробовують довіри до підприємства). Якщо рівень економічної рентабельності зменшується, то не минути квадрата 9.
Квадрат 9 – «Криза»	У такому положенні підприємствам доводиться вдаватися до дезінвестицій (продажу майна), до різних видів фінансової підтримки, до дроблення на малі підприємства і в такий спосіб переміщатися в квадрати 8 або 7.
Позиції УСПІХУ (РФГД > 0)	
Квадрат 4 – «Рантє»	Підприємство не використовує всі свої можливості щодо нарощування темпів обороту. У такій ситуації все залежить від рівня і динаміки економічної рентабельності. За невисокого і практично незмінного рівня економічної рентабельності і конкуренції підприємство переміщатиметься в квадрат 1 або 7. За підвищеної або зростаючої економічної рентабельності підприємство має потенціал до диверсифікації виробництва, нарощуванню обороту або щедро обдаровує акціонерів дивідендами (квадрат 2).
Квадрат 5 – «Атака»	Підприємство нарощує заборгованість, хоча інтереси того і не вимагають. Часто це пов'язано з початком політики диверсифікації або більшими інвестиціями. Якщо підтримується достатній рівень економічної рентабельності, то можливе переміщення в квадрат 2. У разі падіння рівня економічної рентабельності підприємство ризикує потрапити в квадрат 8.
Квадрат 6 – «Материнське товариство»	Підприємство стає материнською фірмою і забезпечує фінансування дочірніх суспільств за рахунок збільшення позикових засобів. Якщо відношення позикових засобів до власних піднімається дуже високо, то виникає тенденція до переміщення в квадрат 4. Якщо ринок збуту «материнського суспільства» старіє, виникає тенденція до переміщення в квадрат 5. У квадрат 6 не можна увійти з жодного квадрата. Щоб до нього потрапити, треба займатися засновництвом. Але створення «порожніх» холдингів небезпечно. Із цього квадрата легко зісковзнути вниз.

	РФД << 0	РФД = 0	РФД >> 0
РГД >> 0	1 РФГД = 0	4 РФГД > 0	6 РФГД >> 0
РГД = 0	7 РФГД < 0	2 РФГД = 0	5 РФГД > 0
РГД << 0	9 РФГД << 0	8 РФГД < 0	3 РФГД = 0

Рис. 1. Матриця фінансової стратегії Франсона і Романе

результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) підприємства. Показники, умовні позначення, джерела інформації і формули для розрахунку РГД у прив'язці до форм фінансової звітності України наведено в табл. 8.

Аналіз РГД, РФД і РФГД потрібний для оцінки об'єму і динаміки грошових коштів підприємства в результаті господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності, його здатності відповідати по зобов'язаннях, виплачувати дивіденди, інвестувати засоби в основні засоби, покривати поточні фінансово-експлуатаційні потреби, тобто мати позитивні грошові потоки. Згідно із цією методикою, фінансовостійке положення підприємства зазвичай досягається за РГД і РФД, що знаходяться в інтервалі між 0% і $\pm 10\%$ доданої вартості.

Забезпечувати постійне ідеальне значення РФГД важко, але треба за можливості прагнути утримуватися в межах безпечної зони. У зв'язку із цим фінансовий менеджер повинен ставити перед собою завдання визначення найбільш прийнятної поєднання РГД і РФД у межах допустимого ризику. При цьому мова йде не про утримання за всяку ціну раз і назавжди знайденої рівноваги, а про постійне лавирування, уважний контроль і регулювання нерівноважних станів навколо точки рівноваги.

Велику допомогу в цьому фінансовому менеджеру можуть дати матриці фінансової стратегії. Вони допомагають спрогнозувати «критичний шлях» підприємства на найближчі роки, намітити допустимі межі ризику і виявити поріг можливостей підприємства. Матриця фінансової стратегії виглядає так (рис. 1).

По діагоналі матриці проходить межа між двома зонами, що визначають фінансово-господарський стан підприємства: над діагоналлю – зона УСПІХІВ, під діагоналлю – зона ДЕФІЦИТІВ. Реальне підприємство може знаходитися в координатах будь-якого квадрата вказаної матриці. Характерні особливості його стану і можливу зміну ситуації визначено нижче. У цій матриці є позиції РІВНОВАГИ (РФГД = 0), це квадрати 1, 2, 3; позиції ДЕФІЦИТУ: РФГД < 0 (квадрати 7, 8, 9); позиції УСПІХУ: РФГД > 0 (квадрати 4, 5, 6) (табл. 10).

За результатами використання матриць стратегії було встановлено, що ТОВ «Фірма «Гармонія» знаходиться в дуже складному стані, якому відповідає квадрат 9, тобто підприємству доводиться вдаватися до продажу майна, до різних видів фінансової підтримки. Це дасть йому змогу переміститися в квадрати 8 або 7.

Висновки. Для зміцнення фінансової стійкості, підвищення рентабельності підприємства необхідне: налагодження сучасної інфраструктури ринку продукції; навчання та підвищення кваліфікації робітників і спеціалістів; посилення кооперації виробників аналогічної продукції; поліпшення доступу до ринків збуту та посилення конкурентоспроможності виробництва шляхом зростання обсягів інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86). – С. 83–90.
2. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент : [учеб. пособ.] / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 475 с.
3. Заюкова М.С. Теорія фінансової стійкості підприємства : [монографія] / М.С. Заюкова, О.В. Мороз, О.О. Мороз, Т.М. Кравченко. – Вінниця : УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2004. – 155 с.
4. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємств : [монографія] / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 141 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
6. Королюк Т.В. Оцінка фінансової стійкості та визначення умов платоспроможності акціонерних товариств / Т.В. Королюк // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 130–135.
7. Лапуста М.Г. Определение характера финансовой устойчивости предприятия / М.Г. Лапуста [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.elitarium.ru>.
8. Лахтіонова Л.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования : [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
9. Любченко Л.Н. Система індикаторів оцінки економічної стабільності підприємства / Л.Н. Любченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – С. 153–157.
10. Смачило В.В. Оцінка фінансової стійкості підприємства / В.В. Смачило, Ю.В. Будникова // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 12–17.
11. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой ; 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Перспектива, 2003. – 656 с.
12. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа : [учеб. пособ.] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 208 с.
13. Юрчинена Л.В. Застосування матричного підходу до оцінки фінансової стійкості підприємства / Л.В. Юрчинена // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 147–151.

УДК 657.36

Тирінов А.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДОЛОГІЯ ОБЛІКОВОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті систематизовано теоретичні та практичні методичні підходи до класифікації дебіторської заборгованості підприємства, здійснено їх синтез та розвинуто облікову класифікацію заборгованості дебіторів підприємства.

Ключові слова: підприємство, дебітори, заборгованість, класифікація, методичні підходи.

Тыринов А.В. МЕТОДОЛОГИЯ УЧЕТНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье систематизированы теоретические и практические методические подходы к классификации дебиторской задолженности предприятия, осуществлен их синтез и расширена учетная классификация задолженности дебиторов предприятия.

Ключевые слова: предприятие, дебиторы, задолженность, классификация, методические подходы.

Tyrinov A.V. ACCOUNTING CLASSIFICATION METHODOLOGY OF ACCOUNTS RECEIVABLE AT AN ENTERPRISE

The theoretical and practical methodical approaches to the classification of accounts receivable at an enterprise were systematized, they were synthesized, the accounting and the accounting classification of accounts receivable at an enterprise was developed in the article.

Keywords: enterprise, debtors, debt classification, methodical approach.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток господарського механізму внаслідок зростаючої глобалізації та реалізації Україною євроінтеграційного вектору розвитку обумовлює необхідність підвищення обліково-аналітичного забезпечення управління підприємствами як необхідної умови покращення результативності їх господарської діяльності та зміцнення національної економіки загалом.

Дебіторська заборгованість як невід’ємна складова активів підприємства в умовах кризи неплатежів потребує особливої уваги з боку фінансових менеджерів підприємства. А ухвалення ефективних управлінських рішень потребує належного інформаційного забезпечення, яким виступають бухгалтерські дані. Відповідно, питання розвитку облікової класифікації дебіторської заборгованості сьогодні є особливо актуальними, адже саме правильна ідентифікація та класифікація визначає подальші особливості бухгалтерського обліку розрахунків підприємства з дебіторами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості приватних підприємств присвячено роботи низки вітчизняних та закордонних науковців, серед яких слід назвати таких, як О. Водоп’янова, Є. Гнатенко, С. Батехін, І. Бланк, Ф. Бутинець, А. Герасимович, С. Голов, С. Грязнова, З. Гуцайлюк, Р. Дамарі, А. Должанський, Н. Заїка, В. Завгородній, О. Заруба, В. Ковальов, В. Костюченко, С. Маслов, С. Олійник, І. Парасій-Вергуненко, І. Пасінович, Є. Петрик, Г. Савицька, Я. Соколов, В. Сопко, О. Федорченко, С. Хенк, К. Хувер, М. Чумаченко, А. Шаповалова, М. Швайка, В. Шип. Регламентация бухгалтерського відображення господарських операцій вітчизняних підприємств, пов’язаних із дебіторською заборгованістю, здійснена в П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» [12], П(С)БО № 13 «Фінансові інструменти» [13] та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [9]. Але питання розвитку облікової класифікації дебіторської заборгованості досліджені з боку науковців та практиків бухгалтерського обліку недостатньо та потребують вирішення з урахуванням сучасних інформаційних потреб користувачів бухгалтерської інформації.

Мета статті полягає у систематизації та розвитку облікової класифікації дебіторської заборгованості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням облікової класифікації дебіторської заборгованості є об’єктивна її ідентифікація для цілей подальшого обліку та систематизація і розкриття інформації про стан та рух заборгованості окремих видів та груп дебіторів підприємства. Такі дані слугують інформаційною базою фінансового менеджменту підприємства в напрямі скорочення поточних потреб в обігових коштах, пошуку потрібних обсягів поточного фінансування із зовнішніх джерел, зокрема, через боргові цінні папери, банківське кредитування або ухвалення рішень про продаж дебіторської заборгованості (факторинг).

Міжнародна облікова практика розглядає дебіторську заборгованість як фінансовий інструмент та регламентують методологію її бухгалтерського обліку Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 9 «Фінансові інструменти» [10] та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [9].

Особливості розподілу дебіторської заборгованості визначено П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким цей актив групується за такими видами [12]:

За термінами погашення та зв’язком з операційним циклом підприємства:

– поточна дебіторська заборгованість – заборгованість, що відповідає одному з критеріїв: виникає під час нормального операційного циклу (проміжок часу між придбанням запасів для провадження діяльності і отриманням грошей та їх еквівалентів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг (НП(с) БО 1 [14]) або буде погашена протягом 12-ти місяців з дати балансу (дата, на яку складено баланс підприємства); на практиці обліку датою балансу вважається останній день звітного періоду (П(с)БО 6 [11]);

– довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка одночасно відповідає таким критеріям: не виникає під час нормального операційного циклу та буде погашена після 12-ти місяців з дати балансу.

За резидентністю А. Должанський [3] виокремлює заборгованість вітчизняних та іноземних дебіторів.

За своєчасністю та ступенем вірогідності погашення [12,16]:

- звичайна (строкова, нормальна, виправдана) поточна дебіторська заборгованість, термін погашення якої не настав; очікується, що вона буде погашена у встановлені контрактними умовами строки;
- прострочена поточна дебіторська заборгованість (невиправдана) – та, яка не погашена у визначений строк та щодо якої ведуться переговори про реструктуризацію; вона, в свою чергу, підрозділяється, В. Шип [17] пропонує здійснювати такий розподіл за класифікаційною ознакою платоспроможності дебітора):

1) сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником;

2) безнадійна поточна дебіторська заборгованість – заборгованість, яка відповідає одному з критеріїв: щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності (3 роки).

За об'єктами виникнення:

– поточна дебіторська заборгованість:

1) заборгованість за відвантаженою продукцію, товари, роботи, послуги;

2) за виданими авансами;

3) з підзвітними особами;

4) за претензіями;

5) за нарахованими доходами;

6) з відшкодування наданих збитків;

7) за надані позики;

8) із внутрішніх розрахунків;

9) з державними цільовими фондами;

10) за операціями з деревативами;

11) з іншими дебіторами;

– довгострокова дебіторська заборгованість:

1) за майно, що передано у фінансову оренду – сума мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості за вирахуванням фінансового доходу, що підлягає отриманню;

2) довгострокові векселі одержані – векселі, одержані у забезпечення довгострокової дебіторської заборгованості;

3) інша довгострокова дебіторська заборгованість – видача довгострокових позик працівникам підприємства та інші види розрахунків.

В теорії бухгалтерського обліку існують більш детальні підходи до типології заборгованості дебіторів підприємства. Розглянемо їх далі.

За формами забезпечення автори [8] також розділяють:

– дебіторську заборгованість, забезпечену векселем;

– дебіторську заборгованість, забезпечену грошовими зобов'язаннями боржника.

За джерелом виникнення О. Водоп'янова [1] та О. Федорченко [16] (за економічним змістом) виокремлюють:

– «грошову» заборгованість – за перерахованою раніше передплатою (підприємство було у статусі покупця, і йому винні товари, роботи, послуги);

– «товарну» заборгованість – за відвантаженою у минулому товари, роботи, послуги (підприємство було у статусі продавця, і йому винні кошти).

За формою погашення А. Должанський [3] виокремлює монетарну та немонетарну дебіторську заборгованість.

За характером виникнення О. Федорченко [16] виділяє дебіторську заборгованість, що виникла в ході операційної діяльності, та дебіторську заборгованість, що виникла в результаті інших видів діяльності підприємства.

За статусом дебітора Л. Лігоненко та Н. Новікова [6] розрізняють дебіторську заборгованість:

– державних підприємств;

– недержавних підприємств;

– приватних підприємств;

– бюджетних установ та організацій;

– фінансових установ;

– населення;

– інших категорій.

На думку авторів, «інформація щодо структури дебіторської заборгованості залежно від статусу дебітора використовується для прогнозування можливостей її рефінансування та вибору інструментів рефінансування» [6].

Н. Матицина [7] пропонує розподіляти дебіторську заборгованість за цілями управління нею на заборгованість для оцінки фінансового результату, для ухвалення управлінських рішень та для контролю і регулювання накопичення обсягів дебіторської заборгованості підприємства.

Загальну систему типології дебіторської заборгованості підприємства представлено в таблиці 1.

Таким чином, в сучасній науковій літературі існує розвинена система класифікаційних ознак розподілу дебіторської заборгованості. Але на практиці бухгалтерського обліку застосовується лише невелика її частина.

Зокрема, вітчизняні обліковці групують заборгованість дебіторів за термінами її погашення на поточну та довгострокову; за своєчасністю погашення – на нормальну та прострочену; за платоспроможністю дебітора – на сумнівний борг та безнадійну поточну дебіторську заборгованість; за об'єктами виникнення.

Такий розподіл дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку обумовлений необхідністю забезпечення належного інформаційного забезпечення управлінських рішень у сфері розрахунків із покупцями та замовниками продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства. Зокрема, в процесі ведення ділових переговорів щодо участі підприємства у тендерах та обсягів постачання у майбутньому фахівці з маркетингу мають бути поінформовані про наявний стан та рух заборгованості дебіторів, що є основою обговорення параметрів партнерства у стратегічній перспективі, а саме можливості надання відстрочки платежів, необхідності авансування продукції, доцільності надання торгівельних знижок тощо.

Водночас слід відзначити, що важливе місце в процесі управління дебіторською заборгованістю відіграє альтернатива її продажу. Цей напрям використання дебіторської заборгованості як фінансового інструменту дає можливість нівелювати вплив інфляційних процесів на грошовий потік, рефінансувати дебіторську заборгованість та оперативно задовольнити потреби фінансування поточної діяльності підприємства без залучення високовартісного позикового капіталу.

Згідно з Господарським кодексом України правовідносини, де «одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)» [2], належать до сфери факторингу.

та для продажу. Такий розподіл потребує виокремлення додаткового субрахунку для подальшого обліку заборгованості дебіторів, щодо якої ухвалено рішення про продаж. Така схема обліку дебіторської заборгованості дасть змогу підвищити аналітичність бухгалтерської інформації про стан та рух дебіторської заборгованості підприємства та забезпечить підвищення ефективності її контролю та аудиту.

Висновки. Формування ефективної системи розрахунків з контрагентами є запорукою забезпечення ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. В умовах кризи неплатежів ця проблематика загострюється та потребує особливої уваги з боку фінансових менеджерів компанії. За таких умов зростають вимоги до обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю та її класифікації зокрема як важливого етапу бухгалтерського обліку цього фінансового активу підприємства. Розвиток облікової класифікації шляхом виокремлення дебіторської заборгованості, призначеної до погашення та для продажу, є важливим аспектом підвищення інформативності бухгалтерських даних для управлінських цілей, бо дає змогу здійснювати окремий контроль і аудит кожного із зазначених видів дебіторської заборгованості підприємства.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі є дослідження облікової методології оцінки дебіторської заборгованості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Водоп'янова О. Види дебіторської заборгованості / О. Водоп'янова // Дебет-Кредит. – 2013. – № 20. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://online.dtki.ua/Book/«ДК»%20№20-2013.epub/navPoint-4>.
- Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст.144. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
- Должанський А. Теоретичні аспекти та класифікація дебіторської заборгованості / А. Должанський, А. Когутич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 223–227.
- Заїка Н. Класифікація дебіторської заборгованості за різними підходами авторів / Н. Заїка, С. Заїка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78347.doc.htm.
- Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
- Лігоненко Л., Управління дебіторською заборгованістю підприємства : [навч. посіб.] / Л. Лігоненко, Н. Новікова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 275 с.
- Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 38–42.
- Махота А. Бухгалтерський облік та аналіз розрахунків з дебіторами / А. Махота, Ю. Леонова // Донецький державний університет управління : збірник наукових праць. – Т. XIV, Вип. 288 : Управління розвитком фінансово-економічної системи регіону в умовах світових інтеграційних процесів. Серія: Економіка. – Донецьк : Ноулідж, 2014. – С. 246–258.
- Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
- Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» : Наказ Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 р. № 137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 13 «Фінансові інструменти» : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
- Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
- Фаринович І. Факторинг як механізм пришвидшення обіговості обігових коштів підприємств / І. Фаринович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/20_15/248_Far.pdf.
- Федорченко О. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. Федорченко. – К., 2009. – 25 с.
- Шип В. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація / В. Шип [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7469/1/Дебіторська%20заборгованість%20сутність%20та%20класифікація.pdf>.

УДК 657:331

Шендригоренко М.Т.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ГІРНИЧОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті обґрунтовано необхідність подальшого дослідження сутності і значення виробничих запасів у діяльності підприємств за сучасних умов господарювання. Конкретизована особливість діяльності шахт, які займаються видобутком залізної руди, та пріоритетного значення допоміжних матеріалів в забезпеченні цього процесу. Надано пропозиції з визначення послідовності аудиторської перевірки операцій з надходження виробничих запасів від постачальників.

Ключові слова: підприємство, виробничі запаси, первісна вартість, постачальники, облік, внутрішній аудит, фінансова звітність.

Шендригоренко М.Т. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье обоснована необходимость дальнейшего исследования сущности и значения производственных запасов в деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования. Конкретизирована особенность деятельности шахт, занимающихся добычей железной руды, и приоритетного значения дополнительных материалов в обеспечении этого процесса. Даны предложения по определению последовательности аудиторской проверки операций по поступлению производственных запасов от поставщиков.

Ключевые слова: предприятие, производственные запасы, первичная стоимость, поставщики, учет, внутренний аудит, финансовая отчетность.

Shendryhorenko M.T. PROBLEM ASPECTS OF THE INTERNAL AUDIT INDUSTRIAL STOCKS AT THE MINING ENTERPRISES

The article substantiates necessity for further study of the essence and value industrial stocks in the enterprise under modern economic conditions. It specified feature activities of mines that are engaged production of iron ore and the priority of supporting materials to provide this process. The proposals are given to determine the sequence of audit operations on revenues the industrial stocks from suppliers.

Keywords: enterprise, industrial stocks, initial cost, suppliers, accounting, internal audit, financial reporting.

Постановка проблеми. Нині основу ефективного функціонування підприємства на ринку створює раціональна організація матеріального забезпечення. Економія на закупівлі виробничих запасів, зменшення витрат транспортування, забезпечення надійності і якості постачання, виконання бюджету виробництва визначають ефективність економіки підприємства загалом.

В процесі здійснення діяльності на гірничовидобувних підприємствах відбувається постійний рух виробничих запасів, тому існує великий ризик помилок в обліку або умисних зловживань з метою крадіжки наявних дефіцитних і вартісних матеріалів. Керівник не може стежити за всіма працівниками та процесами, які відбуваються на підприємстві. У зв'язку з цим постає питання про необхідність проведення контрольних заходів. Від того, наскільки дієво перевіряючий організує свою роботу, залежить якість її виконання.

Проблеми ефективною організації і методики внутрішнього аудиту виробничих запасів за сучасних умов господарювання набувають особливої актуальності і в зв'язку з потребою отримання користувачами оперативної і достовірної інформації про їх величину.

Отже, низка проблем організації обліку і, як наслідок, низка проблем внутрішнього аудиту виробничих запасів потребують подальших досліджень та наукових розробок. В багатьох теоретичних концепціях стану та розвитку обліку і аудиту запасів відсутня єдність: вони або недостатньо обґрунтовані, або спірні. Постійні зміни до податкового механізму додали до маси невирішених проблем нові, які досі наукою не обґрунтовувалися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що першочергові питання, які характеризують порядок оцінки, обліку, аудиту і аналізу виробничих запасів, детально розглядалися багатьма економістами, що відтворено ними у статтях, навчально-методичній літературі. Питання обліку і аудиту (зовнішнього, внутрішнього) виробничих запасів висвітлюють у своїх дослідженнях такі відомі українські вчені, як, зокрема, Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Гордієнко [1], Н.А. Іванова, Л.П. Кулаковська [2], М.Ф. Огійчук [3], Ю.В. Піча [2], Л.Г. Смоляр [4], Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко, Б.Ф. Усач.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак дослідження теоретичних положень та діючої практики бухгалтерського обліку і аудиту виробничих запасів не можуть визначити низку невирішених проблем, які гальмують процес управління і знижують ефективність використання вказаних активів. Так, поки що однобоко досліджені питання вдосконалення обліку, а також внутрішнього аудиту за надходженням, наявністю і рухом виробничих запасів за умов функціонування системи ERP SAP R/3. Зміни доцільно також внести в порядок внутрішньої перевірки операцій з надходження, відпуску і використання запасів із врахуванням специфічних особливостей виробництв, притаманних різним галузям промисловості.

Отже, на практиці несповна реалізуються можливості обліку, а як наслідок, – внутрішнього аудиту. У більшості підприємств не створені відповідні умови, котрі б сприяли підвищенню ефективності здійснюваних облікових, контрольно-аналітичних робіт. А оскільки належним чином не налагоджена система внутрішнього контролю (аудиту), то відсутні надійні

перепони нерідко виникаючим у ході господарської діяльності фактам крадіжок матеріалів, марнотратства щодо фінансових і матеріальних ресурсів.

Мета статті полягає у відстеженні актуальних і проблематичних аспектів внутрішнього аудиту виробничих запасів, визначенні напрямів підвищення ефективності організації обліку і аудиторської перевірки операцій з запасами, які відповідали б сучасним завданням управління господарськими процесами і були адаптовані до особливостей діяльності підприємств.

Досягнення зазначеної мети передбачає конкретизацію завдань дослідження, а саме визначення значення і ролі виробничих запасів у діяльності гірничовидобувних підприємств, конкретизацію послідовності дій внутрішнього аудитора в процесі перевірки операцій з надходження виробничих запасів від постачальників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з П(с)БО № 9 «Запаси», запаси – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [5].

Запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена.

Для відображення в обліку запасів підприємства використовуються рахунки класу 2 «Запаси», які призначені для узагальнення інформації про наявність і рух готової продукції, товарів, предметів праці, що призначені для обробки, переробки, використання у виробництві і для господарських потреб, а також засобів праці, які підприємство включає до складу малоцінних та швидкозношуваних предметів [6; 7].

Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено класифікацію запасів підприємства, яка наведена на рис. 1.

Таким чином, основою виробництва в будь-якій галузі економіки є постійна наявність у необхідних розмірах запасів товарно-матеріальних цінностей,

які повністю споживаються у процесі виробництва і переносять свою вартість на собівартість виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), впливаючи на результат діяльності підприємства. Однак матеріально-технічна база, специфічні умови праці і виробництва, призначення продукції визначають особливості гірничовидобувного підприємства і його відмінність від інших галузей промисловості. Так, видобувний характер підприємства, притаманний рудникам і шахтам, значно впливає на кругообіг оборотних коштів через порівняно нетривалий виробничий цикл, співпадання в часі процесів праці і виробництва, формування структури виробничих фондів. Крім того, видобуток корисних копалин обумовлює відсутність в структурі собівартості продукції витрат: сировини і напівфабрикатів, які посідають провідне місце на підприємствах переробних галузей, і наявність великого асортименту допоміжних матеріалів, котрі відіграють істотну роль у забезпеченні процесу видобутку руди.

Безперервне переміщення людини і знарядь праці відносно до нерухомого предмета праці, у цьому випадку – до корисних копалин, викликає необхідність організації ряду допоміжних і обслуговуючих підрозділів. Вивчення запасів родовищ, потужності покладів, вмісту заліза в руді поєднане з додатковими витратами на геологорозвідувальні і маркшейдерські роботи. Постійне переміщення робочих місць в підземних умовах при змінах гірничого тиску, водопритоку, температури та інших факторів викликає необхідність створення спеціальних служб з ремонтів і підтримання у належному стані гірничих виробок, провітрювання, водовідливу, освітлення робочих місць. Все це вимагає істотних капітальних вкладень в поєднанні зі значною трудомісткістю видобутку руди, що, в свою чергу, визначає особливості організації і планування виробництва на гірничовидобувних підприємствах.

Наголосимо на тому, що господарська і виробнича діяльність шахт має низку особливостей. Основними з них є:

- територіальна концентрація підприємств, тобто тісна прив'язка шахти до певної ділянки родовища;
- значна фондомісткість видобутку руди;
- складна організація виробництва, а через це

і відносно висока трудомісткість процесу видобутку, подрібнення і сортування руди;

- проблеми в організації ритмічного забезпечення виробничого процесу відповідними матеріалами;
- значна диференціація природних факторів;
- постійне переміщення робочих місць;
- складність забезпечення безпеки і гігієни умов праці.

Як відомо, від своєчасного і повного забезпечення підприємства необхідними запасами багато в чому залежить ступінь виконання виробничих завдань усіма дільницями і ритм їх роботи. Та протягом останніх років на гірничовидобувних підприємствах через об'єктивні та суб'єктивні причини значно зменшилися надходження лісоматеріалів,



Рис. 1. Класифікація виробничих запасів згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій [6]

сталевих труб, вибухових речовин. Вирішенню цих проблем сприяє саме належно організований процес внутрішнього контролю (аудиту).

Метою внутрішнього аудиту виробничих запасів є підтвердження реальності і достовірності їх вартості у фінансовій звітності та відповідності операцій з ними чинному законодавству [2; 4].

Ми поділяємо думку науковця О.А. Чабанюк про те, що створена на підприємстві служба внутрішнього аудиту має вирішувати ширший спектр завдань. Проте на практиці ще присутня певна недооцінка ролі такого контролю. Внаслідок цього керівництво підприємства позбавлено повної інформації, яку надає внутрішній аудит. По-перше, внутрішній аудит надає інформацію вищому рангу управління підприємства про його фінансово-господарську діяльність. По-друге, він сприяє створенню ефективної системи обліку та внутрішнього контролю, що запобігають порушенням. По-третє, він підтверджує достовірність звітів структурних підрозділів [8, с. 53].

Вивчення стану контрольної роботи на підприємствах галузі показало, що на окремих шахтах певного корегування потребує діючий порядок перевірки операцій з приймання і оприбуткування виробничих запасів, які надійшли від постачальників.

На наш погляд, внутрішній аудит цього напрямку облікової роботи повинен починатися переважно з моменту оплати виробничих запасів, а якщо вони надходять раніше оплати, то з моменту їх фактичного надходження.

Сутність такого контролю полягає у співставленні відповідних показників, які позначимо з метою спрощення подальшого роз'яснення через X та Y . Зокрема, X – сума коштів, сплачена постачальнику за придбані матеріали, паливо, запасні частини; Y – вартість запасів, одержаних від підприємства-постачальника на підставі укладеного договору і оприбуткованих матеріально-відповідальною особою.

Показник X визначається за документами, прикладеними до виписок банку з поточного рахунку, а показник Y – на підставі супроводжуваних документів до запасів, що надійшли.

Вищевказане співставлення може передбачати п'ять ситуацій, а саме: виробничі запаси своєчасно одержані і повністю оплачені; переплата грошових коштів; неповний розрахунок з постачальником; запаси надійшли, але не оплачені; матеріали оплачені, але фактично не одержані. Отже, якщо внутрішнім аудитором буде встановлено, що $X = Y$, то запаси одержані у повному обсязі, а їх вартість оплачена з поточного рахунку, тобто наявні господарські операції з оприбуткування матеріалів на склади і розрахунку з підприємством, яке відправило вантаж, здійснені правильно, з дотриманням договірних зобов'язань.

При ситуації, коли $X \neq Y$ визначається різниця між ними; якщо $X > Y$, то це свідчить про переплату грошей постачальнику, а при $X < Y$ – про недоплату. В обох випадках необхідно з'ясувати причини розходжень. Ними можуть бути надходження запасів у більшій або меншій кількості, ніж це передбачено у договорі і документі постачальника; неповне їх оприбуткування тощо.

Якщо є X , а відсутній Y , то це значить, що кошти перераховані на рахунок постачальника, однак ТМЦ ще не оприбутковані. У разі наявності лише Y спостерігається зворотна ситуація.

Співставлення показників X та Y доцільно здійснювати за кожною партією запасів, що надходять, окремо.

Одним із важливих завдань внутрішньої перевірки є встановлення правильності приймання і оцінки запасів, що надійшли на підприємство без супроводжувальних документів.

В економічній літературі з організації і методики аудиту вказується, що ретельному контролю повинен підлягати порядок оформлення комерційних актів, бо ж саме вони є основою для запису в обліковому реєстрі невідфактурованих поставок. Ми вважаємо, що доцільно також проконтролювати своєчасність і правильність відбитку в ньому даних, що відносяться до невідфактурованих поставок або матеріалів, у надлишку одержаних від постачальників. В обов'язковому порядку необхідно перевіряти і правильність зроблених в обліковому реєстрі позначок сум оплати платіжних документів постачальників.

Методика внутрішнього аудиту включає і перевірку правильності записів, зроблених в обліковому реєстрі (за умови використання системи SAP R/3 – аналізу відповідного рахунку), на підставі даних журналу реєстрації платіжних документів, що надійшли протягом звітного періоду. Недоліком, на наш погляд, є те, що нормативними актами не регламентована послідовність запису платіжних документів у обліковому реєстрі. Так, одні підприємства позначають платіжні документи в обліковому реєстрі тільки після їх оплати, інші – по мірі їх одержання і візування до оплати. Деякі підприємства початкові записи в обліковий реєстр роблять лише після надходження і оприбуткування виробничих запасів на склад, водночас відбиваючи їх оплату.

Проведені дослідження практичної діяльності гірничовидобувних підприємств показують, що початковий запис платіжних документів в обліковому реєстрі доцільно робити після їх оплати або надходжень по них ТМЦ. При цьому в обов'язковому порядку повинні підлягати ретельному контролю операції з пред'явлення претензій постачальникам, які порушили договірні зобов'язання.

Перевіряючи операції з надходження виробничих запасів, внутрішній аудитор зобов'язаний вивчити порядок їх обліку на підприємстві. Аудитору необхідно здійснити перевірку формування первісної вартості виробничих запасів та правильності оцінки їх в обліку.

Результати перевірки внутрішньому аудитору доцільно узагальнювати у робочому документі, який зазначено у табл. 1.

Таблиця 1
Перевірка формування первісної вартості виробничих запасів та правильності оцінки їх в обліку

Деякі питання, що досліджуються	Результати перевірки
1. Чи регламентується ведення обліку виробничих запасів на підприємстві обліковою політикою?	+
2. Чи враховують положення облікової політики щодо обліку виробничих запасів вимоги П(с)БО 9 та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів?	+
3. Чи правильно здійснюється процес формування первісної вартості виробничих запасів?	+
4. Чи правильно відбувається оцінка виробничих запасів залежно від шляхів їх надходження?	+
5. Чи наявні обґрунтовані підстави для здійснення переоцінки виробничих запасів?	+

На нашу думку, для визначення повноти оприбуткування виробничих запасів та наявності документів, які підтверджують їх придбання, внутрішньому аудитору слід перевірити:

- чи дотримується на підприємстві порядок оформлення документації з приймання виробничих запасів;

- чи повністю оприбутковані виробничі запаси, зазначені в документах постачальника (за конкретними назвами і за визначений період);

- чи відповідає якість виробничих запасів, що зазначена в прибуткових документах, якості, що зазначена в рахунках-фактурах, сертифікатах постачальника або висновках за результатами аналізу лабораторії підприємства.

З метою перевірки достовірності відображення за даними бухгалтерського обліку руху виробничих запасів внутрішньому аудитору доцільно скласти відомість їх руху за видами з виведенням залишку запасів на момент інвентаризації і зіставити дані залишку відомості руху запасів з фактичною наявністю запасів. У разі перевищення даних залишків відомості руху запасів над даними інвентаризації можна зробити висновок, що запаси під час надходження не оприбутковувалися.

Загалом в процесі документальної перевірки операцій з надходження виробничих запасів внутрішній аудитор застосовує логічну, нормативно-правову, зустрічну перевірку.

Звіт про фінансовий стан – це найважливіша форма бухгалтерської звітності, що відображає стан активів підприємства та джерела їх утворення у грошовій оцінці, а також кінцевий результат його виробничо-господарської діяльності на визначену дату. Інформація щодо наявності виробничих запасів знаходить своє відображення у II Розділі активу балансу «Оборотні активи» у рядку 1100 «Запаси». Підприємства можуть додавати статтю 1101 «Виробничі запаси» зі збереженням її назви і коду рядка, якщо стаття відповідає таким критеріям:

- інформація є суттєвою;
- оцінка статті може бути достовірно визначена.

У рядку 1101 «Виробничі запаси» показується вартість запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу.

Враховуючи специфічність програми SAP R/3, яка використовується на підприємствах, що займаються видобутком і збагаченням залізної руди, внутрішній аудитор повинен ретельно розумітися на вхідній і вихідній документації, яка включає і форми звітності. Так, під час визначення достовірності статті 1101 «Виробничі запаси» у Звіті про фінансовий стан перевірячі за формою і змістом мають підлягати аналізу рахунків 20, 31, 63, які є обліковими регістрами.

Загалом внутрішній аудитор на підставі отриманих доказів має підтвердити достовірність відображення інформації про виробничі запаси у звітності, а також надати керівництву підприємства проект рішень, спрямованих на забезпечення ритмічності надходжень, підвищення рівня платіжної дисципліни тощо.

Висновки. З наведеного вище можна зробити висновки, що порядок внутрішнього аудиту операцій з виробничими запасами на гірничовидобувних підприємствах не повною мірою відповідає сучасним вимогам управління і не забезпечує своєчасність одержання інформації про їх стан, надходження та рух.

Отже, нині все більш перспективною стає діяльність служби внутрішнього аудиту (внутрішнього аудитора) зі створення на підприємстві ефективної системи не тільки контролю операцій з виробничими запасами, але й управління ними, яка включає удосконалення організації системи бухгалтерського обліку запасів, підвищення ефективності системи внутрішнього контролю запасів, практичне застосування моделей управління запасами.

Подальші перспективи досліджень варто спрямувати на узагальнення об'єктів внутрішнього аудиту на підприємствах гірничовидобувної галузі, що знизить ризик невиявлення можливих помилок та підвищить якість аудиторської перевірки; наукове обґрунтування методик внутрішнього аудиту виробничих запасів з урахуванням особливостей діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит, методика і організація : [навч. посібник] / [Н.І. Гордієнко, О.В. Харламова, М.Ю. Карпенко]. – Х. : ХНАМГ, 2007. – 452 с.
2. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту : [підручник] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К. : Каравела, 2012. – 544 с.
3. Аудит: організація і методика : [навч. посібник] / [М.Ф. Огічук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна]. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2012. – 664 с.
4. Облік і аудит : [навч. посібник] / [Л.Г. Смоляр, Р.Ю. Овчарик, О.В. Кам'янська]. – К. : Ліра, 2013. – 616 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій : затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals/35092>.
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій : затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
8. Чабанюк О.А. Організація системи внутрішнього контролю запасів на підприємстві / О.А. Чабанюк // Економічні науки. – 2011. – № 8 (29). – С. 49–54.

УДК 378.094(477):37.091.212.1

Шилко І.С.

аспірант кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ЗАРАХУВАННЯ СТУДЕНТІВ У КОЛЕДЖІ ДЕРЖАВНОЇ ТА КОМУНАЛЬНОЇ ФОРМ ВЛАСНОСТІ УКРАЇНИ

У статті досліджено зовнішні фактори, що впливають на зарахування студентів у коледжі бюджетної сфери України. Для проведення аналізу обрано модель лінійної регресії. За результатами наявних даних виокремлено зовнішні фактори, чия значущість є високою.

Ключові слова: аналіз, коледж, зовнішні фактори, статистичні показники, прийом студентів.

Шилко И.С. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ЗАЧИСЛЕНИЕ СТУДЕНТОВ В КОЛЛЕДЖИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И КОМУНАЛЬНОЙ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ УКРАИНЫ

В статье исследованы внешние факторы, влияющие на зачисление студентов в колледжи бюджетной сферы Украины. Для проведения анализа выбрана модель линейной регрессии. По результатам имеющихся данных выделены внешние факторы, чья значимость является высокой.

Ключевые слова: анализ, колледж, внешние факторы, статистические показатели, прием студентов.

Shylko I.S. EVALUATION OF EXTERNAL FACTORS ON STATE AND MUNICIPAL PROPERTY COLLEGES OF UKRAINE STUDENTS ADMISSION

The article examines the external factors affecting students' admission at the public sector colleges of Ukraine. To conduct the analysis linear regression model is selected. As a result of the available data analysis determined external factors, those have the most significant importance.

Keywords: analysis, college, external factors, statistic data, admission of students.

Постановка проблеми. Майбутній трудовий потенціал країни формується у вищих начальних закладах. Саме якість надання освітніх послуг ВНЗ здатна перетворити студента на професіонала і забезпечити в державі високий рівень економічної активності, розвиток підприємництва, зростання зайнятості населення. Тому особливої уваги заслуговує аналіз факторів, що впливають на зарахування студентів у вищі навчальні заклади, зокрема коледжі бюджетної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях таких вітчизняних вчених, як М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов, А.П. Заросило, В.М. Івахненко, С.В. Калабухова, А.О. Папенко, І.М. Парасій-Вергуненко, В.В. Петрович, М.Г. Чумаченко, Є.В. Мних, розроблено фундаментальні основи економічного аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання. У працях авторів [1; 2] доведено доцільність моделювання господарської діяльності на основі факторних моделей за допомогою економіко-математичних методів.

Мета статті. У зв'язку з актуальністю дослідження ефективності функціонування закладів освіти, чия діяльність забезпечується коштами державного та місцевих бюджетів, завдання дослідження полягає в аналізі факторів, що безпосередньо впливають на один із основних показників доцільності їх діяльності – кількість зарахованих студентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на те, що основним видом діяльності коледжів державної і комунальної форм власності є надання освітніх послуг, кількість прийнятих на навчання осіб є одним із результативних показників, що характеризує успішність функціонування установи.

На цей показник впливають фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Визначення тенденцій впливу факторів на зміну результативного показника дає змогу здійснювати прогнозування кількості прийнятих студентів в майбутні роки та

планувати заходи зі збільшення їх кількості, популяризації ВНЗ, перспективних напрямів його подальшого розвитку.

Оцінка впливу факторів на економічні показники є одним із напрямів аналізу господарської діяльності ВНЗ. Вивчення впливу факторів здійснюється за допомогою використання аналітичного інструментарію, зокрема широкого застосування знають детерміновані та стохастичні факторні моделі.

Детерміновані моделі досліджують функціональний зв'язок між результативним показником (функцією) і факторами (аргументами). При цьому фактори, що вводяться в модель, повинні бути вимірними та мати причинно-наслідковий зв'язок або математичну залежність. Застосування детермінованих моделей дає змогу виміряти вплив факторів на результативний показник і завдяки цьому має вагоме практичне значення.

Проте для аналізу залежностей, де хоча б деякі змінні мають випадковий або ймовірнісний характер, детерміновані моделі не застосовуються. Для дослідження цих залежностей застосовуються стохастичні моделі. Стохастичні моделі враховують випадковість та невизначеність, що характерні для динамічних економічних процесів та систем, вони дають змогу адекватніше описати наявні складні економічні процеси та явища.

Одним із методів стохастичного дослідження є кореляційно-регресійний аналіз. Цей метод дає змогу кількісно оцінити взаємозалежності між статистичними ознаками (статистичними даними результативного показника і факторів).

Для дослідження впливу факторів макросередовища на кількість прийнятих на навчання осіб коледжами України буде застосована модель кореляційно-регресійного аналізу, адже її застосування дасть змогу оцінити вплив факторів, що не мають математичних зв'язків із результативним показником.

Проведення аналізу за обраним методом передбачає такі етапи дослідження: вибір форми регресії, визначення параметрів рівняння, аналіз результатів.

Вибір форми регресії.

Залежність можна представити у вигляді лінійної багатофакторної моделі, яка матиме такий загальний вигляд [3, с. 80]:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_mx_m + u, \quad (1)$$

де x_1, x_2, \dots, x_m – незалежні змінні; a_0, a_1, \dots, a_m – невідомі детерміновані параметри; u – випадкова складова збурення.

Застосовуючи модель, слід мати на увазі математичне припущення, що математичне сподівання випадкової величини u для всіх спостережень дорівнює нулю [3, с. 80].

Визначення параметрів рівняння.

Для визначення впливу зовнішніх факторів на функціонування коледжів необхідно проаналізувати основні причини вибору того чи іншого ВНЗ абітурієнтами, адже саме випускники шкіл – основні споживачі послуг коледжу.

Загальний аналіз факторів, що впливають на споживчий вибір абітурієнта на ринку освітніх послуг, було проведено у роботі «Аналіз факторів, що впливають на споживчий вибір абітурієнтів на ринку освітніх послуг» [4].

Так, в ході проведення опитування у школах, коледжах, технікумах і ПТУ м. Суми наприкінці 2015 р. у період, що передував зимовим канікулам, колектив авторів С.М. Ілляшенко, Г.М. Конопелько, М.О. Неділько, І.Л. Старків отримав результати, представлені нижче [Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.].

Найбільш важливими пріоритетними факторами вибору абітурієнтами ВНЗ є наявність бюджетних місць (29,2%) та конкретних спеціальностей підготовки (17%), імідж ВНЗ і його диплома (14%).

Значення значимих факторів, які визначають вибір абітурієнтами спеціальностей навчання, є таким: можливість працевлаштування за отриманим фахом (26,4%), за ним йде інтерес до спеціальності (20,7%), далі – імідж спеціальності (14,7%) і рівень доходу фахівця даної спеціальності (14,7%).

Додатковими факторами впливу на вибір абітурієнтами ВНЗ є такі: поради батьків (30,8%), відгуки випускників (20,2%), ознайомлення з основами спеціальності в рамках факультетів та екскурсій закладу (16,7%).

Також суттєве значення має демографічний фактор, тому доцільним є врахування кількості випускників шкіл (неповна середня освіта) за офіційними статистичними даними.

Основними конкурентами коледжів є університети, інститути та академії, а також професійно-технічні навчальні заклади (училища). Тому необхідно враховувати тенденції зміни кількості конкурентів в галузі.

Крім того, важливим фактором впливу на рішення продовжити навчання є фінансова ситуація родини абітурієнта. Якщо особа не вступає за конкурсом на бюджетне місце, родина повинна забезпечити фінансову підтримку майбутнього студента, тому об'єктивним фактором впливу на результативний показник є середній рівень доходу по Україні.

Можливість працевлаштування за фахом має високе значення серед факторів значимості під час вибору ВНЗ. Проте варто також враховувати загальну ситуацію на ринку праці, адже в разі високого рівня безробіття, по-перше, випускнику дев'ятого класу

буде доцільніше продовжити навчання у школі, а згодом у ВНЗ III–IV рівнів акредитації в очікуванні стабілізації негативного стану; по-друге, воно може заціпати безпосередньо родину вступника, тим самим ускладнюючи фінансове забезпечення навчання абітурієнта. Тому рівень безробіття також включено до факторів впливу.

На основі відкритих статистичних даних проведемо аналіз впливу представлених нижче факторів на кількість прийнятих на навчання осіб до ВНЗ I–II рівнів акредитації, використовуючи багатофакторну модель лінійної регресії. Визначено такі змінні моделі:

Y – результативний показник (Y) кількість прийнятих на навчання осіб до ВНЗ I–II рівнів акредитації, тис. осіб.

Як факторні величини обрано такі показники:

X_1 – кількість випускників шкіл (базова загальна середня освіта), тис. осіб;

X_2 – номінальна кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації разом із номінальною кількістю професійно-технічних навчальних закладів, од.;

X_3 – середня заробітна плата в Україні, грн.

Статистичні дані змінних представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Статистичні дані змінних моделі аналізу впливу факторів на кількість прийнятих на навчання осіб до ВНЗ I–II рівнів акредитації (складено за даними Державної служби статистики України [5])

№ п/п	Рік	Y	X 1	X 2	X 3
1.	2000	190,1	720	1 285	230
2.	2001	201,2	738	1 283	311
3.	2002	203,7	724	1 292	376
4.	2003	202,5	720	1 350	462
5.	2004	182,2	675	1 370	590
6.	2005	169,2	649	1 366	806
7.	2006	151,2	591	1 372	1 041
8.	2007	142,5	561	1 369	1 351
9.	2008	114,4	546	1 328	1 806
10.	2009	93,4	317	1 326	1 906
11.	2010	129,1	566	1 325	2 239
12.	2011	105,1	480	1 321	2 633
13.	2012	99,8	441	1 306	3 025
14.	2013	93,9	411	1 293	3 265
15.	2014*	69,5	339	1 091	3 480
16.	2015*	63,2	336	1 086	4 195

* Дані за 2014/2015 та 2015/2016 навчальні роки представлено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

В результаті проведення аналізу за допомогою прикладного програмного забезпечення MS Excel отримано такі дані (таблиця 2).

Аналіз отриманих даних.

Модель має вигляд:

$$Y = 102,179104 + 0,19617 X_1 - 0,0327852 X_2 - 0,017037 X_3 + u. \quad (2)$$

При збільшенні кількості випускників шкіл (базова загальна середня освіта) на одну тисячу осіб кількість прийнятих на навчання осіб до ВНЗ I–II рівнів акредитації збільшується на 0,19617 тис. осіб.

При збільшенні номінальної кількості конкурентів закладів I–II рівнів акредитації на 1 од. кількість вступників до останніх зменшується на 0,0327852 тис. осіб.

При збільшенні середньої заробітної плати в Україні на 1 грн. кількість прийнятих осіб у заклади I–II рівнів акредитації зменшується на 0,017037 тис. осіб.

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,97, отже, варіація значень кількості прийнятих на навчання осіб до ВНЗ I–II рівнів акредитації на 97% визначається варіацією факторів моделі, 3% припадає на невраховані фактори.

Фактичне значення критерію Фішера ($F = 158,49$) перевищує табличне значення ($F_{\text{табл}} = 3,49$), взяте при ступенях свободи (12; 3) і рівні значущості 5%, отже, модель достовірна.

Табличне значення критерію Стьюдента, взяте при 12 ступенях свободи і $a=0,05$, становить $t_{\text{табл}} = 2,17$. Отримані результати показують, що статистично значущими параметрами є оцінки першого та третього факторів.

Отже, результати аналізу показали, що на кількість прийнятих до ВНЗ I–II рівнів акредитації осіб мають значний вплив кількість випускників загальноосвітніх шкіл (базова загальна середня освіта) та середня заробітна плата громадян. При цьому зі збільшення першого фактору збільшується і число прийнятих осіб, проте зі збільшення середньої заробітної плати кількість прийнятих осіб зменшується. Це пояснюється прагненням батьків надати дитині престижну освіту. Таким чином, зі зростанням добробуту родини зростає вірогідність можливості оплати навчання в закладах III–IV рівнів акредитації.

На основі наявних статистичних даних про стан вищої освіти в Україні проведено аналіз факторів впливу на зарахування студентів до коледжів державної та комунальної форм власності України.

Як факторні величини обрано такі показники:

Y – результативний показник – кількість прийнятих на навчання осіб до коледжів державної та комунальної форм власності України, осіб;

X_1 – кількість бюджетних місць у коледжах державної та комунальної форм власності України (у зв'язку з відсутністю статистичних даних щодо

кількості бюджетних місць у розрізі коледжів взято показник прийому студентів до ВНЗ I–II рівнів акредитації на початковий цикл навчання за кошти державного та місцевого бюджетів);

X_2 – кількість зареєстрованих безробітних осіб.

Зведені дані для аналізу впливу факторних величин на зарахування студентів коледжами державної та комунальної форм власності подано у табл. 3.

В результаті проведення аналізу за допомогою прикладного програмного забезпечення MS Excel отримано такі дані (таблиця 4).

Аналіз отриманих даних.

Модель має вигляд:

$$Y = -10876,9 + 0,621697X_1 + 0,0489791X_2 + u. \quad (3)$$

При збільшенні прийому студентів до ВНЗ I–II рівнів акредитації на початковий цикл навчання за кошти державного та місцевого бюджетів на одну особу кількість прийнятих на навчання осіб до коледжів державної та комунальної власності України збільшується на 0,621697 особу.

При збільшенні кількість зареєстрованих безробітних на 1 особу кількість прийнятих на навчання осіб до коледжів державної та комунальної власності України збільшується на 0,0489791 особу.

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,98, отже, варіація значень кількості прийнятих на навчання осіб до коледжів на 98% визначається варіацією факторів моделі, 2% припадає на невраховані фактори.

Фактичне значення критерію Фішера ($F = 121,52$) перевищує табличне значення ($F_{\text{табл}} = 9,55$), взяте при ступенях свободи (3; 2) і рівні значущості 5%, отже, модель достовірна.

Табличне значення критерію Стьюдента, взяте при 3 ступенях свободи і $a=0,05$, становить $t_{\text{табл}} = 3,18$. Отримані результати показують, що статистично значущим параметром є оцінка першого фактору.

Отже, існує тісний взаємозв'язок між прийомом студентів на навчання коледжами і кількістю бюджетних місць, які забезпечує держава.

Таблиця 2

Дані аналізу моделі аналізу впливу факторів на кількість прийнятих на навчання осіб до ВНЗ I–II рівнів акредитації

Оцінки параметрів моделі		a3	a2	a1	a0			
		-0,017037	-0,0327852	0,19617	102,179104			
Стандартні похибки оцінок параметрів моделі		Sa3	Sa2	Sa1	Sa0			
		0,0044713	0,03339533	0,0349496	55,8436294			
Коефіцієнт детермінації R ²		0,97		Стандартне відхилення залишків моделі σ_u		8,55		
Критерій Фішера		158,49		Ступені свободи		12		
Табличне значення критерію Фішера при ступенях свободи (12; 3) при рівні значущості 5%	3,49	Табличне значення критерію Стьюдента при ступенях свободи (12) при рівні значущості 5%	2,17	Фактичне значення критерію Стьюдента	ta ₃	ta ₂	ta ₁	ta ₀
					-3,81	-0,98	5,61	1,82

Таблиця 3

Статистичні дані змінних моделі аналізу впливу факторів на зарахування студентів до коледжів державної та комунальної форм власності України (складено за статистичними даними [5; 6; 7; 8; 9; 10])

Навчальний рік	Y	X 1	X 2
2010/2011	57 776	67 630	544 900
2011/2012	50 342	61 544	482 800
2012/2013	51 187	60 537	506 800
2013/2014	49 951	57 189	487 700
2014/2015 *	41 773	43 622	512 200
2015/2016 *	37 581	40 346	490 800

* Дані за 2014/2015 та 2015/2016 навчальні роки представлено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 4

Дані аналізу моделі аналізу впливу факторів на зарахування студентів до коледжів державної та комунальної форм власності України

Оцінки параметрів моделі		a2	a1	a0			
		0,0489791	0,621697	-10876,9			
Стандартні похибки оцінок параметрів моделі		Sa2	Sa1	Sa0			
		0,0216364	0,046061	10254,95			
Коефіцієнт детермінації R ²	0,98	Стандартне відхилення залишків моделі σ_u		1032,47			
Критерій Фішера	121,52	Ступені свободи		3			
Табличне значення критерію Фішера при ступенях свободи (3; 2) при рівні значущості 5%	9,55	Табличне значення критерію Стюдента при ступенях свободи (3) при рівні значущості 5%	3,18	Фактичне значення критерію Стюдента	ta ₂	ta ₁	ta ₀
					2,26	13,49	-1,06

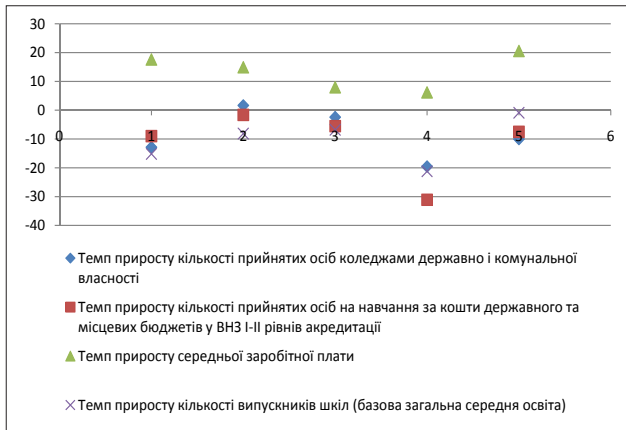


Рис. 1. Темпи приросту значущих факторів впливу та кількості прийнятих осіб коледжами державної та комунальної власності України у період 2011–2015 рр.*

* Складено автором на основі розрахунків [5; 6; 7; 8; 9; 10].

Таким чином, аналіз статистичних даних факторів впливу зовнішнього середовища на кількість прийнятих на навчання осіб в коледжі дав змогу виокремити фактори, вплив яких є значущим:

- прийом студентів до ВНЗ I–II рівні акредитації на початковий цикл навчання за кошти державного та місцевого бюджетів;
- кількість випускників шкіл (базова загальна середня освіта), тис. осіб;
- середня заробітна плата в Україні, грн.

Наочне зображення взаємозв'язку факторів представлено на рис. 1.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний аналіз : [навч. посібник] / [М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.] ; за ред. М.Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз : [підручник] / Є.В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.
3. Руська Р.В. Економетрика : [навчальний посібник] / Р.В. Руська. – Тернопіль : Тайп, 2012. – 224 с.
4. Аналіз факторів, що впливають на споживчий вибір абітурієнтів на ринку освітніх послуг / [С.М. Ілляшенко, Г.М. Конопелько, М.О. Неділько, І.Л. Старків] // Економіка та підприємництво. – 2015. – Вип. 34–35 : в 2 т. – Т. 2. – С. 32–39.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/2011 навчального року: Статистичний бюлетень / відповід. за випуск І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/2012 навчального року: Статистичний бюлетень відповід. за випуск І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012/2013 навчального року: Статистичний бюлетень відповід. за випуск І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/2014 навчального року: Статистичний бюлетень відповід. за випуск І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/2015 навчального року: Статистичний бюлетень / відповід. за випуск О.О. Карамзіна. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.866: 005.52

Мінєнкова О.В.*аспірант кафедри вищої математики
і економіко-математичних методів
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

ФОРМУВАННЯ ОЗНАКОВОГО ПРОСТОРУ МОДЕЛЮВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено опису розроблення ознакового простору моделей збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємства. Рекомендовано на основі теоретико-логічного аналізу, інструментів описової статистики, факторного та канонічного аналізів формувати базис ознакового простору. Під час формування слід дотримуватися пропонованих вимог та етапів.

Ключові слова: ознаковий простір, базис, збалансована система показників, моделювання, оцінка діяльності, причинно-наслідковий взаємозв'язки.

Миненкова Е.В. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИЗНАКОВОГО ПРОСТРАНСТВА МОДЕЛИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена описанию разработки признакового пространства моделей сбалансированной системы показателей для оценки деятельности предприятия. Рекомендовано на основе теоретико-логического анализа, инструментов описательной статистики, факторного и канонического анализа формировать базис признакового пространства. При формировании следует придерживаться предъявляемых требований и этапов.

Ключевые слова: признаковое пространство, базис, сбалансированная система показателей, моделирование, оценка деятельности, причинно-следственные взаимосвязи.

Minenkova O.V. FORMING THE FEATURE SPACE FOR BALANCED SCORECARD MODELING FOR THE EVALUATION OF THE COMPANY

The article describes the development space of the activities models the balanced scorecard for the evaluation of the enterprise. Recommended on the basis of the theoretical-logical analysis, implements of descriptive statistics, factor and canonical analysis to form the basis of the space of the activities. In the formation should follow the requirements and stages.

Keywords: feature space, basis, balanced scorecard, modeling, evaluation of enterprise, cause-and-effect correlation.

Постановка проблеми. Для підвищення ефективності управління діяльністю підприємства слід запроваджувати нові методи управління, які добре себе зарекомендували в країнах дальнього зарубіжжя. Таким методом є метод збалансованої системи показників, який є одночасно і методом, і інструментом, і складником управління на підприємстві. Як інструмент збалансована система показників дає змогу провести об'єктивну оцінку діяльності підприємства.

Незважаючи на те що даний інструмент використовується достатньо тривалий час, його аналітичне забезпечення залишається поза увагою вчених, які ретельно досліджували дану проблему. Якість аналітичного забезпечення залежить від якості ознакового простору, що описує діяльність підприємства, більш того, від нього залежить і якість моделей, які розробляються в даному просторі, тому необхідним етапом у розробленні економіко-математичної моделі збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємства є розроблення адекватного ознакового простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічними та методичними проблемами ознакового простору економіко-математичної моделі займалися багато вчених – фахівців із математичних методів в економіці, а саме: Вітлінський В.В. [1], Клебанова Т.С. [2], Малярець Л.М. [3], Раєвнева О.В. [4], Пономаренко В.С. [3], Черняк О.І. [5].

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз робіт учених дав змогу узагальнити вимоги, які висувуються під час формування ознакового простору. Зміст цих вимог такий: 1) ознаки мають відображати основні властивості об'єкту моделювання; 2) перелік ознак повинен відображати концептуальну сутність об'єкту; 3) система ознак є ієрархічною та складається з елементарних і складних ознак; 4) серед ознак слід виокремлювати індикатори та критерії; 5) ознаки вимірюються у метричних та неметричних шкалах, що зумовлює вибір математичного методу для моделювання об'єкту та є вимірниками оцінки діяльності підприємства; 6) ознаки можуть визначатися в умовах визначеності та невизначеності; 7) для подальшого моделювання ознаки слід описати методами описової статистики, тобто провести розвідувальний аналіз; 8) взаємозв'язки між ознаками об'єкту в економіці відображають причинно-наслідкові механізми, які є основою його життєдіяльності, розвитку та управління; 8) ознаки є факторними, що надає змогу визначати ключові фактори оцінки та результативними; 9) ознаки бувають явними та латентними, узагальнюючими та інтегральними.

Виходячи з концептуальної сутності оцінки [6], діяльність підприємства представляється чотирма класичними складниками, а саме: фінансовим складником (ФС), складником внутрішніх бізнес-процесів

(СВВП), клієнтським складником (КС), складником навчання й розвитку персоналу (СНіРП) та складником впливу зовнішнього середовища (СВЗС). Таким чином, для оцінки діяльності підприємства слід сформулювати ієрархічну систему ознак, яка структурується за складниками та комплексно та повномасштабно описує і визначає діяльність промислового підприємства в сучасних умовах. Виконати це завдання слід на основі аналізу робіт відомих фахівців із проблем економічного аналізу, економіки та управління підприємствами, зокрема промисловими підприємствами. За частотою рекомендацій відомих учених та практиків щодо показників для оцінки діяльності промислового підприємства, що більша ніж 75%, до збалансованої системи показників слід включити такі показники [7–12]. До фінансового складника рекомендують віднести: рентабельність підприємства (x_{11}), рентабельність продажів (x_{12}), коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості (x_{13}), рентабельність власного капіталу (x_{14}), коефіцієнти абсолютної ліквідності (x_{15}), коефіцієнт фінансової стабільності (x_{16}), коефіцієнт автономії (x_{17}). Складову частину внутрішніх бізнес-процесів рекомендується відображати такими показниками: темпами росту продуктивності праці (x_{21}), темпами зростання/зниження собівартості (x_{22}), коефіцієнтом використання виробничих потужностей (x_{23}), фондіввіддачею (x_{24}), коефіцієнтом зносу основних фондів (x_{25}), питомою вагою витрат на модернізацію виробництва (x_{26}), фондоозброєністю (x_{27}), часткою власної техніки в загальній кількості основних фондів (x_{28}), часткою нової продукції (x_{29}), коефіцієнтом оновлення товарної номенклатури (x_{30}). Клієнтський складник слід визначати такими показниками: відношенням ціни продукції до галузевих стандартів (x_{31}), питомою вагою витрат на просування товару (x_{32}), відповідністю обсягів поставлених ресурсів потребі в них (x_{33}), часткою витрат на гарантійне обслуговування (x_{34}), часткою продукції, що підлягала гарантійному обслуговуванню (x_{35}), економічною ефективністю експорту (x_{36}), питомою вагою поставок за прямими договорами (x_{37}), часткою порушень договорів постачання (x_{38}). Складник навчання та розвитку персоналу має визначитися: темпами зростання чисельності працівників (x_{41}), питомою вагою працівників, які підвищили кваліфікацію у звітному році (x_{42}), питомою вагою працівників віком до 50 років (x_{43}), питомою вагою працівників, які виконують науково-технічну роботу (x_{44}). Складник впливу зовнішнього середовища на діяльність промислового підприємства доцільно характеризувати показниками: зміни споживчих цін (x_{51}), зміни цін виробників промислової продукції (x_{52}), приросту (зниження) прямих інвестицій (x_{53}), середньомісячної заробітної плати (x_{54}), чисельністю наявного населення (x_{55}), рівнем безробіття (x_{56}), офіційним середньомісячним курсом гривні до долара США (x_{57}), індексом інфляції в Україні (x_{58}).

Для визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків між ознаками та виявленням латентних, інтегральних складних ознак діяльності промислових підприємств необхідно описати елементарні ознаки діяльності підприємств, що досліджувалися інструментами описової статистики. Малярєць Л.М. та Пономаренко В.С. уважають, що необхідним початковим етапом вивчення природи функціонування та розвитку об'єкта в економіці є аналіз спостережень чи даних його елементарних ознак, що передбачає аналіз закономірної та випадкової мінливості величини ознаки, сформованої в показник,

виявлення закономірної мінливості на фоні випадкової [3, с. 103]. Зазвичай до складу інструментів описової статистики належать показники положення, які описують положення значень величини ознаки на числовій осі, це: вибіркове середнє, вибіркова медіана, мода, мінімальне та максимальне значення величини ознаки, перцентилі, зокрема, квартилі. Також до інструментів описової статистики належать показники розкиду, які описують ступінь розкиду значень величини відносно свого центру та характеризують ступінь їх мінливості, а саме: дисперсія, стандартне відхилення, розмах, міжквартильний розмах. Для характеристики форми розподілу значень величини ознаки використовують коефіцієнти асиметрії та ексцесу. Ступінь змінності значень показників характеризує коефіцієнт варіації [3].

Так, аналіз обчислених основних числових характеристик ознак діяльності ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Харківський верстатобудівний завод», ПАТ «Завод «Південкабель» за допомогою інструментів описової статистики у статистичному пакеті Statgraphics Centurion показав, що показники діяльності, які структуровані за складниками збалансованої системи показників мають надзвичайно різну змінність. Дуже мало змінюється значення таких показників: коефіцієнт фінансової стабільності (x_{16}), коефіцієнт автономії (x_{17}), темпи росту продуктивності праці (x_{21}), фондіввіддача (x_{24}), відношення ціни продукції до галузевих стандартів (x_{31}), економічна ефективність експорту (x_{36}), питома вага поставок за прямими договорами (x_{37}), темпи зростання чисельності працівників (x_{41}), питома вага працівників віком до 50 років (x_{43}), питома вага працівників, які виконують науково-технічну роботу (x_{44}). Близький до нормального закону мають розподіли значень усіх показників, окрім рентабельності підприємства (x_{11}) та відповідності обсягів поставлених ресурсів потребі в них (x_{33}). Щодо сукупності підприємств, то всі показники варіюють. Тільки окремі показники мають закон розподілу близький до нормального, а саме показники: рентабельність продажів (x_{12}), коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості (x_{13}), рентабельність власного капіталу (x_{14}), темпи росту продуктивності праці (x_{21}), темпи зростання/зниження собівартості (x_{22}), коефіцієнт використання виробничих потужностей (x_{23}), фондіввіддача (x_{24}), коефіцієнт зносу основних фондів (x_{25}), питома вага витрат на модернізацію виробництва (x_{26}), частка власної техніки в загальній кількості основних фондів (x_{28}), частка нової продукції (x_{29}), коефіцієнт оновлення товарної номенклатури (x_{30}), питома вага витрат на просування товару (x_{32}), частка витрат на гарантійне обслуговування (x_{34}), частка продукції, що підлягала гарантійному обслуговуванню (x_{35}), частка порушень договорів постачання (x_{38}), темпи зростання чисельності працівників (x_{41}), питома вага працівників віком до 50 років (x_{43}), питома вага працівників, які виконують науково-технічну роботу (x_{44}).

Щодо показників зовнішнього середовища, то найбільшу варіацію має показник зміни споживчих цін (x_{51}). Близькими до нормального закону є розподіли значень таких показників: зміни цін виробників промислової продукції (x_{52}), рівень безробіття (x_{56}), індекс інфляції в Україні (x_{58}).

Для визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків, які відображають латентні фактори та формують механізми в економіці, слід використати факторний та канонічний аналіз. Обчислення були виконані у статистичному пакеті Statgraphics Centurion.

Згідно з критерієм, коли власні числа кореляційної матриці $\lambda_i \geq 1$, то відповідні фактори залишають, тому потрібно залишити дев'ять компонент, які на 84,952% описують збалансовану систему показників.

Математичні моделі латентних факторів діяльності підприємств, що досліджувалися, мають вигляд:

$$F_1 = -0,454x_{11} + 0,73x_{12} - 0,875x_{13} - 0,796x_{14} + 0,981x_{15} + 0,0989x_{16} + 0,785x_{17} + 0,123x_{21} - 0,04x_{22} - 0,038x_{23} + 0,949x_{24} + 0,704x_{25} + 0,407x_{26} + 0,797x_{27} + 0,032x_{28} - 0,116x_{29} - 0,763x_{30} - 0,08x_{31} - 0,31x_{32} + 0,023x_{33} - 0,41x_{34} + 0,347x_{35} - 0,172x_{36} + 0,088x_{37} - 0,005x_{38} - 0,059x_{41} - 0,502x_{42} - 0,864x_{43} - 0,31x_{44} + 0,003x_{51} - 0,002x_{52} - 0,003x_{53} + 0,006x_{54} + 0,014x_{55} + 0,011x_{56} + 0,007x_{57} - 0,004x_{58};$$

$$F_2 = 0,003x_{11} + 0,254x_{12} + 0,156x_{13} + 0,058x_{14} + 0,003x_{15} + 0,095x_{16} + 0,077x_{17} + 0,442x_{21} + 0,001x_{22} + 0,229x_{23} + 0,077x_{24} + 0,24x_{25} + 0,748x_{26} + 0,457x_{27} + 0,275x_{28} - 0,831x_{29} + 0,275x_{30} - 0,256x_{31} + 0,71x_{32} + 0,079x_{33} - 0,587x_{34} + 0,318x_{35} - 0,955x_{36} + 0,954x_{37} - 0,418x_{38} + 0,035x_{41} + 0,642x_{42} + 0,453x_{43} + 0,124x_{44} + 0,066x_{51} - 0,007x_{52} + 0,003x_{53} + 0,076x_{54} + 0,038x_{55} - 0,023x_{56} + 0,096x_{57} + 0,005x_{58};$$

$$F_3 = 0,819x_{11} + 0,077x_{12} - 0,432x_{13} + 0,492x_{14} - 0,157x_{15} + 0,05x_{16} + 0,587x_{17} - 0,103x_{21} - 0,115x_{22} - 0,301x_{23} - 0,016x_{24} + 0,46x_{25} + 0,25x_{26} - 0,339x_{27} + 0,846x_{28} - 0,312x_{29} + 0,372x_{30} - 0,13x_{31} + 0,244x_{32} - 0,27x_{33} - 0,136x_{34} - 0,538x_{35} - 0,056x_{36} + 0,086x_{37} + 0,155x_{38} + 0,2x_{41} - 0,547x_{42} - 0,109x_{43} - 0,925x_{44} + 0,014x_{51} - 0,026x_{52} - 0,043x_{53} + 0,049x_{54} - 0,016x_{55} + 0,079x_{56} + 0,019x_{57} - 0,052x_{58};$$

$$F_4 = 0,055x_{11} + 0,039x_{12} - 0,007x_{13} + 0,023x_{14} + 0,008x_{15} + 0,018x_{16} + 0,018x_{17} + 0,376x_{21} - 0,028x_{22} + 0,032x_{23} - 0,0006x_{24} + 0,176x_{25} + 0,176x_{26} + 0,006x_{27} - 0,176x_{28} + 0,046x_{29} + 0,103x_{30} + 0,0006x_{31} - 0,012x_{32} + 0,301x_{33} + 0,223x_{34} + 0,133x_{35} + 0,001x_{36} + 0,01x_{37} - 0,214x_{38} - 0,124x_{41} - 0,036x_{42} + 0,047x_{43} - 0,035x_{44} + 0,844x_{51} + 0,944x_{52} - 0,271x_{53} + 0,02x_{54} + 0,08x_{55} - 0,263x_{56} + 0,71x_{57} + 0,907x_{58};$$

$$F_5 = -0,03x_{11} - 0,119x_{12} + 0,003x_{13} - 0,047x_{14} + 0,021x_{15} - 0,021x_{16} - 0,049x_{17} - 0,38x_{21} - 0,059x_{22} + 0,298x_{23} + 0,124x_{24} - 0,179x_{25} + 0,206x_{26} + 0,11x_{27} + 0,267x_{28} + 0,09x_{29} + 0,027x_{30} - 0,035x_{31} + 0,352x_{32} - 0,25x_{33} + 0,121x_{34} + 0,046x_{35} + 0,03x_{36} - 0,061x_{37} + 0,271x_{38} + 0,058x_{41} - 0,017x_{42} + 0,039x_{43} + 0,022x_{44} + 0,397x_{51} + 0,07x_{52} - 0,623x_{53} + 0,949x_{54} + 0,826x_{55} + 0,132x_{56} + 0,635x_{57} - 0,215x_{58};$$

$$F_6 = -0,103x_{11} - 0,119x_{12} - 0,03x_{13} - 0,193x_{14} - 0,027x_{15} - 0,015x_{16} + 0,018x_{17} + 0,245x_{21} + 0,02x_{22} + 0,322x_{23} - 0,02x_{24} + 0,03x_{25} + 0,079x_{26} - 0,04x_{27} + 0,035x_{28} - 0,074x_{29} - 0,018x_{30} + 0,302x_{31} - 0,103x_{32} - 0,594x_{33} + 0,078x_{34} + 0,026x_{35} + 0,238x_{36} + 0,032x_{37} + 0,491x_{38} + 0,048x_{41} - 0,05x_{42} - 0,017x_{43} - 0,039x_{44} - 0,072x_{51} - 0,009x_{52} + 0,488x_{53} - 0,062x_{54} + 0,18x_{55} - 0,854x_{56} - 0,042x_{57} + 0,162x_{58};$$

$$F_7 = 0,182x_{11} + 0,065x_{12} + 0,066x_{13} + 0,146x_{14} + 0,006x_{15} - 0,009x_{16} - 0,012x_{17} + 0,207x_{21} - 0,852x_{22} - 0,145x_{23} + 0,106x_{24} + 0,02x_{25} + 0,02x_{26} - 0,041x_{27} - 0,016x_{28} + 0,067x_{29} - 0,037x_{30} + 0,357x_{31} + 0,052x_{32} + 0,187x_{33} + 0,088x_{34} + 0,157x_{35} + 0,243x_{36} - 0,099x_{37} - 0,292x_{38} - 0,078x_{41} - 0,076x_{42} - 0,01x_{43} - 0,041x_{44} + 0,021x_{51} - 0,127x_{52} + 0,269x_{53} - 0,02x_{54} + 0,162x_{55} - 0,073x_{56} + 0,063x_{57} + 0,14x_{58};$$

$$F_8 = 0,055x_{11} - 0,063x_{12} - 0,005x_{13} + 0,096x_{14} - 0,03x_{15} + 0,006x_{16} + 0,061x_{17} + 0,18x_{21} + 0,067x_{22} + 0,368x_{23} + 0,054x_{24} + 0,221x_{25} - 0,014x_{26} - 0,074x_{27} + 0,051x_{28} + 0,098x_{29} + 0,155x_{30} - 0,066x_{31} + 0,251x_{32} + 0,441x_{33} + 0,155x_{34} + 0,157x_{35} + 0,012x_{36} + 0,022x_{37} + 0,173x_{38} + 0,855x_{41} - 0,054x_{42} + 0,051x_{43} - 0,11x_{44} - 0,012x_{51} - 0,087x_{52} + 0,091x_{53} + 0,009x_{54} + 0,083x_{55} - 0,078x_{56} + 0,052x_{57} - 0,017x_{58};$$

$$F_9 = 0,071x_{11} + 0,083x_{12} + 0,0002x_{13} + 0,045x_{14} + 0,002x_{15} - 0,005x_{16} + 0,035x_{17} - 0,259x_{21} + 0,058x_{22} + 0,019x_{23} + 0,034x_{24} - 0,011x_{25} + 0,024x_{26} - 0,015x_{27} - 0,035x_{28} - 0,04x_{29} - 0,007x_{30} + 0,601x_{31} + 0,113x_{32} - 0,239x_{33} + 0,358x_{34} + 0,202x_{35} - 0,706x_{36} - 0,067x_{37} + 0,011x_{38} - 0,018x_{41} - 0,052x_{42} - 0,026x_{43} - 0,005x_{44} - 0,044x_{51} + 0,02x_{52} - 0,099x_{53} - 0,061x_{54} - 0,022x_{55} + 0,123x_{56} - 0,041x_{57} + 0,078x_{58}.$$

Аналіз вагових коефіцієнтів $a_{ij} \geq 0,5$ у рівняннях розкладу факторів за показниками виявив найвпливовіші показники, які формують причинно-наслідкові взаємозв'язки в економічних механізмах, які діють на підприємствах, що досліджувалися.

Далі дослідження ступеня взаємозв'язку показників в системі слід продовжити за допомогою канонічного аналізу. Цей метод дає змогу обчислити моделі взаємозв'язку між складниками збалансованої системи показників та виявити найвпливовіші показники, що забезпечують цей взаємозв'язок.

Розглянемо моделі взаємозв'язку між складником внутрішніх бізнес-процесів та всіма іншими складниками збалансованої системи показників. Модель моделі взаємозв'язку між складником внутрішніх бізнес-процесів та фінансовим складником має вигляд:

$$r_{U_1(1)}V_1(1) = 0,995, \quad p - \text{value} = 0,0;$$

$$\begin{cases} U_1(1) = -0,03x_{21} - 0,007x_{22} - 0,01x_{23} - 0,31x_{24} - 0,156x_{25} + 0,153x_{26} - 0,683x_{27} + \\ + 0,131x_{28} + 0,073x_{29} + 0,039x_{30}, \\ V_1(1) = 0,009x_{11} + 0,074x_{12} - 0,489x_{13} + 0,089x_{14} - 0,226x_{15} - 1,21x_{16} + 0,109x_{17}, \end{cases}$$

$$r_{U_1(2)}V_1(2) = 0,978, \quad p - \text{value} = 0,0;$$

$$\begin{cases} U_1(2) = -0,052x_{21} - 0,052x_{22} - 0,092x_{23} - 0,212x_{24} + 0,743x_{25} + 0,002x_{26} - \\ - 0,055x_{27} + 0,486x_{28} - 0,256x_{29} + 0,031x_{30}, \\ V_1(2) = 0,384x_{11} - 0,001x_{12} - 0,652x_{13} - 0,116x_{14} - 1,58x_{15} + 1,293x_{16} + 0,113x_{17}, \end{cases}$$

$$r_{U_1(3)}V_1(3) = 0,854, \quad p - \text{value} = 0,0;$$

$$\begin{cases} U_1(3) = 0,027x_{21} + 0,211x_{22} + 0,015x_{23} - 0,924x_{24} + 0,77x_{25} - 0,015x_{26} + \\ + 0,431x_{27} - 0,108x_{28} + 0,603x_{29} + 0,098x_{30}, \\ V_1(3) = -1,29x_{11} + 0,121x_{12} + 1,316x_{13} + 0,475x_{14} - 5,071x_{15} + 5,382x_{16} + 0,444x_{17}. \end{cases}$$

Модель взаємозв'язку між складником внутрішніх бізнес-процесів та клієнтським складником має вигляд:

$$r_{U_2(1)}V_2(1) = 0,994, \quad p - \text{value} = 0,0;$$

$$\begin{cases} U_2(1) = -0,086x_{21} - 0,051x_{22} + 0,03x_{23} + 0,83x_{24} - 0,474x_{25} + 0,046x_{26} - 1,031x_{27} - \\ - 0,278x_{28} - 0,342x_{29} - 0,137x_{30}, \\ V_2(1) = 0,075x_{31} + 0,006x_{32} - 0,037x_{33} + 0,117x_{34} - 0,1x_{35} + 0,041x_{36} - 0,86x_{37} + \\ + 0,01x_{38}, \end{cases}$$

$$r_{U_2(2)}V_2(2) = 0,896, \quad p - \text{value} = 0,0009;$$

$$\begin{cases} U_2(2) = -0,25x_{21} - 0,299x_{22} - 0,391x_{23} - 0,398x_{24} + 0,32x_{25} - 0,399x_{26} + 1,7x_{27} - \\ - 0,663x_{28} - 0,509x_{29} + 0,582x_{30}, \\ V_2(2) = -0,149x_{31} - 0,529x_{32} - 0,05x_{33} - 0,422x_{34} + 0,626x_{35} - 0,286x_{36} - 0,456x_{37} - \\ - 0,492x_{38}. \end{cases}$$

Модель взаємозв'язку між складником внутрішніх бізнес-процесів та складником навчання й розвитку персоналу має вигляд:

$$r_{U_3(1)}V_3(1) = 0,987, \quad p - \text{value} = 0,0;$$

$$\begin{cases} U_3(1) = -0,025x_{21} - 0,007x_{22} - 0,075x_{23} + 0,011x_{24} + 0,566x_{25} + 0,189x_{26} - 0,461x_{27} + \\ + 0,503x_{28} - 0,09x_{29} + 0,018x_{30}, \\ V_3(1) = 0,024x_{41} + 0,33x_{42} + 0,093x_{43} - 1,24x_{44}. \end{cases}$$

$$r_{U_3(2)}V_3(2) = 0,935, \quad p - \text{value} = 0,0;$$

$$\begin{cases} U_3(2) = -0,008x_{21} + 0,017x_{22} - 0,115x_{23} + 0,23x_{24} + 0,183x_{25} - 0,26x_{26} + 0,695x_{27} + \\ + 0,095x_{28} - 0,165x_{29} - 0,191x_{30}, \\ V_3(2) = -0,017x_{41} + 1,164x_{42} - 1,636x_{43} - 0,388x_{44}. \end{cases}$$

$$r_{U_3(3)}V_3(3) = 0,918, \quad p - \text{value} = 0,0;$$

$$\begin{cases} U_3(3) = -0,095x_{21} - 0,109x_{22} - 0,0007x_{23} + 0,231x_{24} - 0,305x_{25} - 0,033x_{26} - 1,005x_{27} - \\ - 0,237x_{28} - 0,384x_{29} - 0,037x_{30}, \\ V_3(3) = -0,082x_{41} - 2,3x_{42} + 0,914x_{43} + 1,109x_{44}. \end{cases}$$

У моделі взаємозв'язку між складником внутрішніх бізнес-процесів та складником впливу зовнішнього середовища на діяльність промислових підприємств, що досліджувалися, коефіцієнти канонічної кореляції за критерієм X^2 мають низьку значущість, тому робити аналіз за такими моделями не рекомендується. У процесі канонічного аналізу початкові змінні приводяться до стандартизованого вигляду, тому коефіцієнти у рівняннях для канонічних змінних (U, V) характеризують силу впливу відповідних початкових змінних (показників) на канонічні змінні, що дає змогу провести ранжування ознак або показників за силою впливу. Таким чином, аналіз

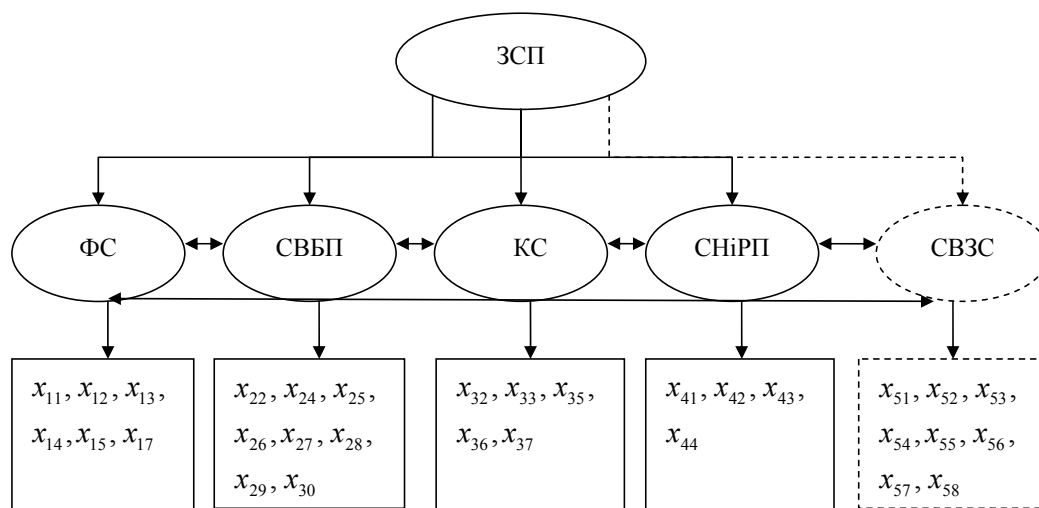


Рис. 1. Початковий ознаковий простір для моделювання збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємств, що досліджувалися

вагових коефіцієнтів у моделях канонічного аналізу підтверджує причинно-наслідковий взаємозв'язок між впливовими показниками, які були виокремлені за допомогою факторного аналізу.

Висновки. Отже, проведений статистичний аналіз частинних показників, які на основі теоретико-логічного аналізу було рекомендовано до складу збалансованої системи показників для оцінки діяльності, свідчить про доцільність розгляду як початкового базису ознакового простору моделювання збалансованої системи показників діяльності промислових підприємств, що досліджувалися, систему ознак, що представлено на рис. 1.

Отже, початковий ознаковий простір для моделювання збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємств, що досліджувалися, рекомендується формувати в такій послідовності дій: тео-

ретико-логічний аналіз основних ознак діяльності підприємства, який адекватно відображає концептуальну сутність її; застосування інструментів описової статистики для проведення розвідувального аналізу; визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків за допомогою факторного та канонічного аналізу; встановлення впливу факторних ознак на результативні ознаки та встановлення ключових факторів впливу; визначення кінцевої ієрархічної структури ознакового простору для моделювання збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємства. Такий ознаковий простір для моделювання збалансованої системи показників для оцінки діяльності сучасних великих промислових підприємств дає змогу будувати статистично якісніші економіко-математичні моделі та використовувати ознаки, завдяки яким можна ухвалювати дієвіші управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Вітлінський В.В. Моделювання економіки : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
- Моделі оцінки нерівномірності та циклическої динаміки розвитку територій : [монографія] / Т.С. Клебанова, Н.А. Кизим, Л.С. Гурьянова [и др.]. – Х. : ИНЖЭК, 2011. – 352 с.
- Пономаренко В.С., Малярець Л.М. Багатомірний аналіз соціально-економічних систем : [навч. посіб.] / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 384 с.
- Раевнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / О.В. Раевнева. – Х. : ИНЖЭК, 2006. – 496 с.
- Черняк О.І., Захарченко П.В. Інтелектуальний аналіз даних : [підручник] / О.І. Черняк, П.В. Захарченко. – Київ : Знання, 2014. – 599 с.
- Міненкова О.В. Концептуальні положення моделювання збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємства / О.В. Міненкова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика» (Харків, 26–27 березня 2015 р.). – Харків, 2015. – С. 337–340.
- Баканов А.И. Теория экономического анализа / А.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
- Білошкурський М.В. Методологія оцінки ефективності господарської діяльності в антикризовому управлінні підприємствами : [монографія] / М.В. Білошкурський. – Умань : Видавель Соцінський, 2010. – 180 с.
- Данилин В.Ф. Теоретические основы диагностики и экономического анализа деятельности предприятий : [учеб. пособ.] / В.Ф. Данилин. – М. : МИИТ, 2009. – 55 с.
- Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [монографія] / За заг. ред. А.Е. Воронкової. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – 448 с.
- Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія методологія та практика застосування : [монографія] / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 260 с.
- Малярець Л.М. Збалансована система показників як інструмент визначення стратегії підприємства в умовах кризи : [монографія] / Л.М. Малярець, О.В. Ачкасова. – Х. : ХНЕУ, 2011. – 302 с.



УДК 330.4, 338.2, 519.2

Скалозуб В.В.*доктор технических наук, профессор,
декан факультета технической кибернетики
Днепропетровского национального университета
железнодорожного транспорта имени академика Всеволода Лазаряна***Клименко И.В.***ассистент кафедры
компьютерных информационных технологий
Днепропетровского национального университета
железнодорожного транспорта имени академика Всеволода Лазаряна*

ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ ВАГОНПОТОКОВ НА ОСНОВЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ПРОЦЕДУРЫ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛИЗА

В статье получили развитие методы и процедуры анализа процессов железнодорожного транспорта, представленных антиперсистентными временными рядами (ВР) вагонопотоков. Предложена классификация подобных рядов на основе обобщения последовательных уровней ряда. Приведены примеры классификации ВР, раскрывающие возможности предлагаемой процедуры.

Ключевые слова: показатель Херста, фрактальный анализ, антиперсистентность, прогнозирование временных рядов, классификация, грузовые железнодорожные перевозки.

Скалозуб В.В., Клименко И.В. ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ЧАСОВИХ РЯДІВ ВАГОНПОТОКУ НА ОСНОВІ СПЕЦІАЛІЗОВАНОЇ ПРОЦЕДУРИ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

У статті отримали розвиток методи і процедури аналізу та процесів залізничного транспорту, представлених антиперсистентними часовими рядами. Запропонована класифікація таких рядів на основі узагальнення послідовних рівнів ряду. Наведені приклади класифікації часових рядів, що розкривають можливості запропонованої процедури.

Ключові слова: показник Херста, фрактальний аналіз, антиперсистентність, прогнозування часових рядів, класифікація, вантажні залізничні перевезення.

Skalozub V.V., Klymenko I.V. ESTIMATION AND PREDICTION OF THE PARAMETERS OF TIME SERIES OF TRAFFIC VOLUMES BASED ON THE SPECIALIZED PROCEDURES OF THE FRACTAL ANALYSIS

In this article have developed methods and procedures of analysis of the processes of railway represented by antipersistent time series of traffic volumes. Classification of such series on the basis of generalization of a number of successive levels is presented. Provided the examples of the classification of time series revealing the possibility of the proposed procedure.

Keywords: Hirst indicator, fractal analysis, antipersistent, prediction of time series, classification, freight railroad transportation.

Постановка проблемы. Современный железнодорожный транспорт (ж.д.т.) является чрезвычайно сложной производственной организационно-технической системой, анализ состояния и управления которой в настоящее время практически невозможен в рамках ранее сложившихся традиционных подходов [1; 2]. Распределенность и сложность процессов поездобразования, технологий осуществления процессов грузовых перевозок, функционирования транспортной инфраструктуры и ее объектов (железнодорожные узлы, станции, транспортные коридоры и т. д.) приводят к возникновению событий и ситуаций с принципиально недетерминированными параметрами. Названные и другие факторы обуславливают причины отсутствия общих математических моделей для многочисленных процессов ж.д.т. по расчету экономико-технологических и других показателей. К тому же это исключает возможности работы ж.д.т. в полностью автоматическом режиме [1; 3; 4]. Всесторонний анализ состояний и эффективное управление такой системой с привлечением только классических методов решения сложных задач математического моделирования невозможен. В настоящее время совершенствование управления комплекса ж.д.т. связывается с применением новых методов описания и анализа процессов, внедрением интеллектуальных систем, которые наряду с общепринятыми точными математическими моделями используют представленные в различных формах данные и знания, накопленные в процессе деятельности [3].

В связи со сложностью и недетерминированностью многочисленных процессов ж.д.т. одним из основных способов их описания является представление данных в виде упорядоченных по этапам и интервалам значений некоторых основных измеримых характеристик – формирование временных рядов (ВР). Примерами таких ВР для ж.д.т. являются параметры вагонопотоков различных категорий на полигонах и станциях, оценки затрат различных видов ресурсов по периодам, параметры грузопотоков, последовательности событий процессов эксплуатации и др. Модели и методы анализа и прогнозирования состояний и параметров сложных систем на основе ВР получили признание и широкое распространение, находят новые области применения и формы реализации [12; 13]. Вместе с тем ВР процессов ж.д.т., а также требования к представлению результатов их анализа имеют определенную и важную специфику, которая отличает их от анализа ВР природных процессов, например, солнечной и атмосферной активности, кардиологических, деятельности мозга [14]. Укажем здесь основные из них: во-первых, ВР являются «короткими»; во-вторых, требование результативности, то есть практической «пригодности» процедур для реализации достоверного производственно-технического прогнозирования и планирования основных показателей деятельности, обусловленных ВР. В представленной статье основное внимание уделяется процессам деятельности ж.д.т., представленным антиперсистентными ВР грузовых вагонопотоков (ВР-В) [5].

Анализ последних исследований и публикаций. Многообразные и многочисленные процессы различной природы и происхождения находят свое отображение в форме недетерминированных, случайных, нечетких и других временных рядов [13; 14]. Исследованиям природы, свойств ВР, а также моделям и методам их анализа и прогнозирования посвящены многочисленные работы [2; 5–9]. В последние годы особое внимание уделяется методам хаотической динамики, фрактального анализа [8; 9]. На основе этих методов выполнены исследования широкого круга финансово-экономических, природных и технологических процессов в сложных системах [9; 13]. Исследования свойств ВР некоторых процессов перевозки и обслуживания вагонопотоков ж.д.т. методами фрактального анализа позволили классифицировать их как антиперсистентные. Применение к таким процессам известных методик оценки свойств, анализа и планирования параметров приводит к существенным дополнительным издержкам. В то же время отмечается отсутствие общепризнанных и приемлемых для практики методов и процедур, необходимых для анализа и прогнозирования антиперсистентных ВР. Отмеченные выше факторы являются источником и предметом статьи.

Цель статьи. Многочисленные процессы ж.д.т. могут быть представлены и исследованы как ВР. Установлено методами фрактального анализа, что некоторые ВР-В являются антиперсистентными, по объему данных ВР являются «короткими». В статье представлена специализированная процедура анализа таких ВР-В, основанная на классификации относительно обобщения последовательных уровней. По результатам применения этой процедуры устанавливается класс ВР-В, на основе чего устанавливается объемный показатель, характеризующий возможности построения тренда процесса ВР. В качестве примеров ВР-В использованы вагонопотоки, сформированные для перевозки зерна в порты Украины, а также некоторые модельные ВР, раскрывающие возможности предлагаемой процедуры.

Изложение основного материала исследования. В работе для анализа свойств вагонопотоков в качестве исходных данных использованы ВР наблюдений, представленные на рис. 1 [5], рис. 2, характеризующие количество вагонов, отправляемых в сутки (ВР-В). Представленные ВР имеют сложную хаотическую структуру, отражающую особенности технолого-экономических процессов железнодорожных перевозок. Выявление общих свойств и оценка параметров таких ВР-В дает возможность обоснованного планирования процессов как организации, так и выполнения железнодорожных перевозок, прогнозирования оценок количественных характеристик показателей затрат на переработку вагонопотоков и т. п.



Рис. 1. Динамика отправки вагонов со станции в течение года

Далее для исследования общих свойств ВР-В использованы методы фрактального анализа, вычис-

ления показателя Херста [8–10]. Его значения позволяют установить категорию, классифицировать процессы ВР на персистентные (трендолобность), антиперсистентные (излом тенденции, возвратность), выявить случайный характер процесса. Приведем формулу:

$$H = \frac{\log(R/S)}{\log(a * N)}, \quad (1)$$

где H – показатель Херста, S – среднеквадратическое отклонение ряда наблюдений, R – размах накопленного отклонения, N – число периодов наблюдений, a – заданная константа. В работе С.Б. Кузнецова, О.П. Гладковского, а также в исследовании Э. Наймана [10; 11] было показано, что для «коротких» ВР (соответствуют реальным процессам реализации ж.д. перевозок) лучше использовать величину константы $a = \pi/2$. Такое значение параметра (1) позволяет с большей достоверностью оценивать свойства ВР и утверждать, когда ВР имеет память ($H > 0,5$).

Выполненные исследования ВР-В, характеризующих вагонопотоки на некоторых ж.д. полигонах, показали, что часть из них имеют антиперсистентный характер. Разработанные методы анализа таких ВР-В не позволяют получить приемлемые для нужд практики методики анализа, планирования и управления. В частности, рассчитывать достоверные оценки ожидаемых объемов переработки вагонов на очередном этапе, а также установить значения связанных с этим затрат различных типов ресурсов. Вместе с тем исследование ВР-В, характеризующих перевозки зерна (ВР-З) железнодорожным транспортом, показали, что в большинстве эти процессы являются персистентными. Для их анализа и прогнозирования достаточно применения известных экономико-математических методов и процедур анализа и моделирования.



Рис. 2. Перевозки зерна в течение года

С учетом сказанного в статье предложена специализированная процедура анализа ВР, позволяющая, во-первых, дифференцировать антиперсистентные ВР, относить их к некоторым различным классам (различающимся числом объединенных рядом стоящих уровней, длинами интервалов достоверного планирования), во-вторых, выполнять процедуры прогнозирования значений суммарных объемных показателей модифицированного ряда за установленный интервал (период обобщения данных). Таким образом, в рамках предлагаемой процедуры открывается возможность количественного анализа указанных антиперсистентных ВР-В, но лишь на выявленном при классификации интервале.

Далее предлагается следующая процедура (ПКР) построения классификации ВР путем их преобразования, обобщения и выравнивания расположенных рядом уровней. При этом на основе исходного ВР формируется серия $ВР_i(k)$ новых, $k = 2, 3, 4, 5 \dots$. В серии $ВР_i(k)$ параметр k указывает на количество

последовательно расположенных уровней ряда, которые используются для построения одного очередного уровня преобразованного ряда (как среднего значения уровней k) на этапе анализа i . То есть “ i ” означает номер этапа процедуры ПКР по образованию и исследованию преобразованных $BP_i(k)$ на основе модели (1). На следующем ($i+1$) и последующих этапах процедура ПКР применяется к новым, образованным на предыдущих этапах $BP_i(k)$. Построение серий $BP_i(k)$ прекращается, если для некоторого значения k соответствующий $BP_i(k)$ станет персистентным соответственно (1). В качестве другого, но подобного, условия окончания процедуры ПКР служит выполнение требования на этапе i : $H(BP_i(k)) > H^*(1)$. При выполнении условия остановки серии $BP_i(k)$ для нескольких обобщенных уровней k будем считать, что ВР относится к классу с меньшим k . Особенности реализации условия окончания процедуры ПКР обсуждаются ниже.

К полученным на этапе k модифицированным рядам далее применяем методы корреляционно-регрессионного анализа [6; 7], строим регрессионную модель образованного ВР. Мерой достоверности каждой из построенных является коэффициент детерминации (R^2). Чем он выше, тем более достоверна выбранная модель регрессии.

Рассмотрим примеры применения процедуры ПКР к некоторым ВР-В. На рис. 3–4 представлены модели регрессии для модифицированных ВР-В, образованных путем агрегации 7-ми ($k=7$) и 8-ми ($k=8$) уровней исходного.

Расчеты показывают, что для большинства таких уже персистентных ВР-В можно построить достоверную регрессионную модель для построения оперативного плана работы станции на промежуток времени, который соответствует количеству “ k ” агрегированных уровней начального ВР.

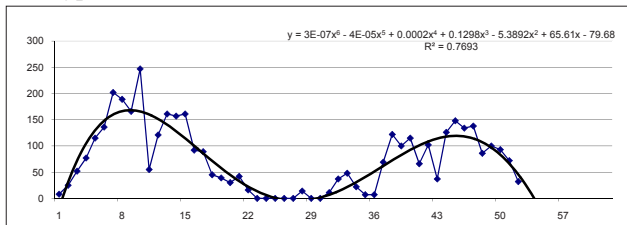


Рис. 3. Модель регрессии для ВР ($k=7$)

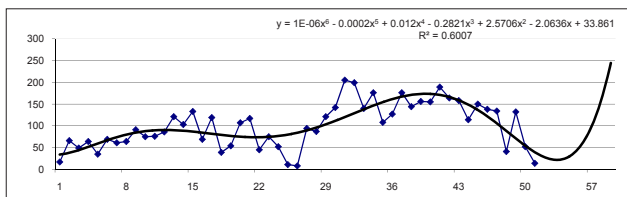


Рис. 4. Модель регрессии для ВР ($k=8$)

Представим другие результаты использования процедуры ПКР на модельном ряде, а затем на исследуемом ВР-В ж.д. вагонопотоков.

При этом в качестве правила классификации, разделения рядов между собой использовано простейшее – меньшее число этапов осреднения “ k ”, требуемых для преобразования исходного ряда наблюдений в персистентный, $H(k) > 0.5$. На рис. 5 представлен исходный модельный временной ряд, фрагмент антиперсистентного ВР вагонопотока по станции. На рис. 6 и 7 приведены модифицированные ВР для различных классов k . Установлено, что ряд рис. 5 отно-

сится к классу $k = 3$. Попытка отнести его к классу $k = 5$ (рис. 8) представляется менее успешной, учитывая значения константы $H(1)$. Из примера ясно, что ВР рис. 5 не относится к классу $k = 2$, поскольку показатель Херста на рис. 6 и после второй итерации остается $H(k=2) < 0.5$.

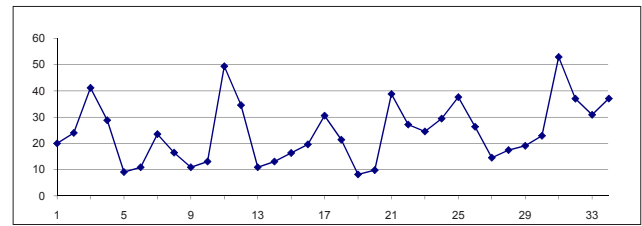


Рис. 5. Модельный ряд данных, $H=0,348$

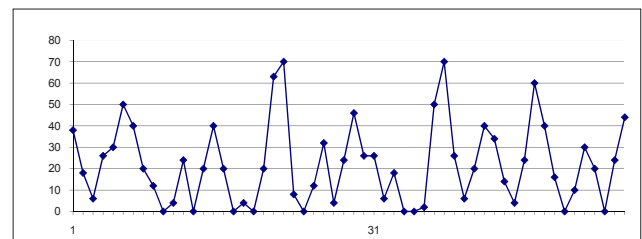


Рис. 6. ВР класса 2, $BP2(2)$, $H=0,422$

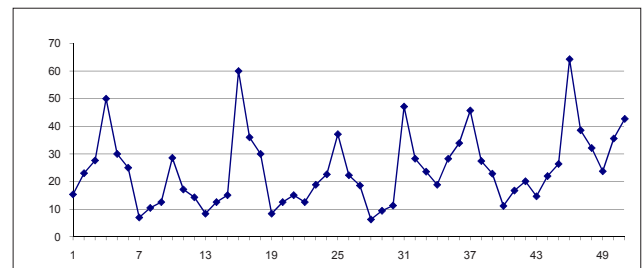


Рис. 7. ВР класса 3, $BP1(3)$, $H=0,563$

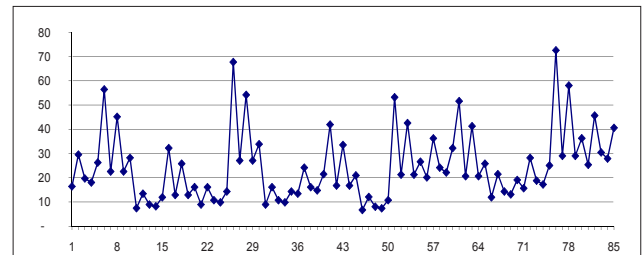


Рис. 8. ВР после применения процедуры, $BP1(5)$, $H=0,5125$

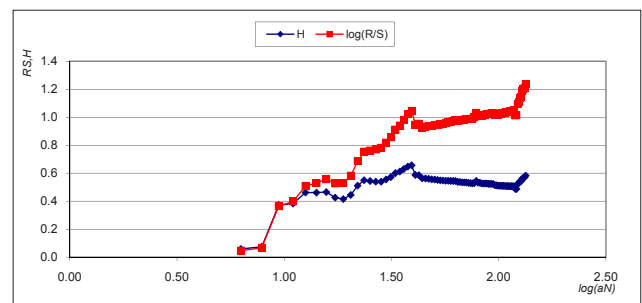


Рис. 9. Изменения показателя H , R/S для каждого последующего уровня, $BP1(5)$

На рис. 9 представлены параметры процесса исследования ВР рис. 8 на основе модели оценки (1).

Представим результаты применения процедуры обобщения ПКР для анализа некоторых антиперсистентных ВР-В, которые характеризуют перевозки зерна (рис. 10, рис. 11).



Рис. 10. Динамика объемов перевозок зерна по станции в течение месяца

Проведенный анализ позволил установить, что представленный ВР относится к 5-му классу (рис. 11).

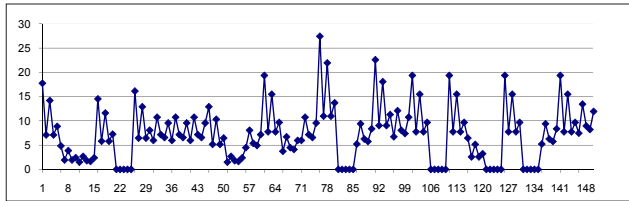


Рис. 11. ВР1(5), N=0,587

Выводы. В статье предложена специализированная процедура ПКР анализа ВР, позволяющая, во-первых, дифференцировать антиперсистентные ВР, отнести их к некоторым различным классам (различающимся числом объединенных рядом стоящих уровней, длинами интервалов достоверного планирования), во-вторых, выполнять процедуры прогнозирования значений суммарных объемных показателей модифицированного ряда за установленный интервал (период обобщения данных). В рамках процедуры ПКР открывается возможность количественного анализа антиперсистентных ВР, но лишь на выявленном при классификации интервале.

По результатам анализа согласно (1) свойствам модифицированных ВР необходимо отметить, что при увеличении интервала обобщения k и (или) i не всегда исходный антиперсистентный ВР систематически переводится в персистентный (рис. 6–8). Это свидетельствует о сохранении «собственных свойств» исследуемого ВР (наличие механизмов порождения недетерминированных процессов в силу процессов поездобразования), которые проявляются при определенных условиях. Рис. 7 и рис. 8 демонстрируют нетривиальность содержания процедуры осреднения интервалов (уровней ряда): ряд класса $k = 3$ (рис. 7) все же в меньшей степени соответствует классу $k = 5$, (рис. 8). В общем случае, видимо, установить принадлежность некоторого временного ряда к определенному классу k с требуемой для практики точностью,

используя указанную процедуру осреднения $ВР_i(k)$, не удастся. Тогда к ним неприменимы выводы относительно существования «интервальной» памяти и возможностей прогнозирования «интервальных объемов» соответствующих ВР показателей.

Вместе с тем сходимость процедуры обобщения уровней обеспечивается, поскольку для нее в пределах выполняется осреднение по всем уровням ряда. Тогда значение интервального показателя заранее фиксировано, оно равно среднему для ряда или сумме уровней ВР.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Тишкин Е.М. Информационно-управляющие технологии эксплуатации вагонного парка / Е.М. Тишкин. – М. : Тр. ВНИИАС. – 2004. – Вып. 4. – 184 с.
2. Модели стохастических нестационарных потоков в транспортных сетях / [В.В. Скалозуб, С.Ю. Цейтлин, В.А. Андрищенко] // Системні технології. – 2001. – №3. – С. 141–150.
3. Гапанович В.А. Основные направления развития интеллектуального железнодорожного транспорта / В.А. Гапанович, И.Н. Розенберг // Железнодорожный транспорт. – 2011. – № 4. – С. 5–11.
4. Задачи по эксплуатации вагонных парков на основе автоматизированной системы управления грузовыми перевозками Укрзалізничці / [В.В. Великодний, В.Б. Землянов, И.В. Жуковецкий, В.В. Скалозуб] // Інформаційно-керуючі системи на залізничному транспорті. – 2005. – № 3. – С. 62–67.
5. Моделирование и прогнозирование процессов на основе обобщенного логистического отображения / [В.В. Скалозуб, В.Е. Белозеров, И.В. Клименко, Б.Б. Белый] // Наука та прогрес транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. – 2013. – № 6 (48). – С. 99–109.
6. Бокс Дж. Анализ временных рядов. Прогноз и управление / Дж. Бокс, Г. Дженкинс ; пер. с англ. – М. : Мир, 1974. – 604 с.
7. Кендалл М.Дж. Многомерный статистический анализ и временные ряды / М.Дж. Кендалл, А. Стьюарт. – М. : Наука, 1976. – 736 с.
8. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков. Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М. : Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
9. Тимохин В.Н. Методология моделирования экономической динамики : [монография] / В.Н. Тимохин ; научн. ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 269 с.
10. Кузнецов С.Б. Фрактальный анализ котировок ВТБ / С.Б. Кузнецов, О.П. Гладковский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cprsob.ru/load/14-l-0-53>.
11. Найман Э. Расчет показателя Херста с целью выявления трендовости (персистентности) финансовых рынков / Э. Найман. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.capital-times.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=11623&Itemid=88888963.
12. Ярушкина Н.Г. Основы теории нечетких и гибридных систем / Н.Г. Ярушкина. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
13. Афанасьева Т.В. Моделирование нечетких тенденций временных рядов / Т.В. Афанасьева. – Ульяновск : УлГТУ, 2013. – 215 с.
14. Рекуррентный анализ самоподобных и мультифрактальных временных рядов / [Л.В. Кириченко, А.К. Барановский, Ю.Ю. Кобицкая] // Information Content and Processing : International Journal. – 2016. – Vol. 3, № 1. – P. 16–37.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 20

Частина 2

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,55.
Підписано до друку 04.11.2016 р.
Замов. № 31/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.