

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 16



**Одеса
2017**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 13 від 30.01.2017 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21934-11834Р від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2017

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Седляр Д.О. ПОТРЕБИ УКРАЇНЦІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	6
---	---

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Біла С.О., Філоненко Я.М. МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ У СФЕРІ ЯДЕРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ.....	12
Ричка М.А. ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	16
Яковченко В.С. ПРИНЦИП ТРАНСПАРЕНТНОСТІ СОТ ЯК ЗАПОРУКА ПЕРЕДБАЧУВАНИХ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ ВІДНОСИН.....	20

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Біла І.С., Салатюк Н.М. РОЗВИТОК СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	24
Більська О.В. СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ДЖЕРЕЛЬНА БАЗА ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ.....	28
Боднар О.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИСПАРИТЕТУ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ.....	32
Гомон М.В., Пінчук Д.В. ЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «РЕГУЛЯТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ» В ПОДАТКОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ.....	36
Сало І.А. КАТЕГОРІЯ РИНОК ПЛОДІВ І ЯГІД В СУЧАСНОСТІ.....	44

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бойчик І.М. ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ВИРОБНИЧО-ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ НАПРЯМІВ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	51
Буй Ю.В. ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ РИНКІВ ЕЛЕКТРИЧНОЇ І ТЕПЛОВОЇ ЕНЕРГІЇ, ВУГІЛЛЯ ТА ГАЗУ, ПЕРЕХІД НА НОВУ МОДЕЛЬ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	56
Кучер С.Ф., Васильєв В.Г. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ.....	60
Глущенко Я.І. ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ: ІНФОРМАЦІЙНО- ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ.....	64
Жадан Ю.В. КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	68
Лизунова О.М., Пуханов О.О. ФОРМУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	75
Несен Л.М., Жгун О.П., Околіта І.І. ТАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ ЧЕРЕЗ РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....	79
Прокопець Л.В., Гіжевська А.-М.В. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В СУЧАСНОМУ СВІТІ.....	84
Раменська С.Є., Радченко О.А. СТВОРЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ КОМПАНІЇ СФЕРИ ПОСЛУГ.....	88

Селезньова О.О. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	94
Старостенко Г.Г. УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	98
Черкасова Т.І. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	105
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Жученко А.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З РОЗРОБКОЮ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ЕКСПЕРТНО-СТАТИСТИЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ.....	110
Приходченко Т.А. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	115
РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Губарь О.В., Чумак О.В., Федорченко О.К. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	121
РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Кальницька М.А. СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА: ПОНЯТТЯ ТА ЗАГРОЗИ В КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ З ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ.....	126
Семенова Л.Ю., Лобза А.В., Бикова А.Л. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ПІДГРУНТЯ ТА ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ: СИЛЬНІ І СЛАБКІ СТОРОНИ.....	131
РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Жадан О.В. КОНТРОЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	137
Зайцев О.В., Нікітін Д.В. ІНСТИТУТ БАНКРУТСТВА, ЙОГО ФУНКЦІЇ ТА РОЛЬ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ.....	142
Полежаєва С.М. ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ СПОЖИВЧОМУ КРЕДИТУВАННІ.....	146
стеценко Б.С. ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ.....	151
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Височан О.С., Яхвак Д.М. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ У СУЧАСНІЙ ВІТЧИЗНЯНІЙ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ІСТОРИЧНІ ВИТОКИ ТА ГЕНЕЗИС.....	155
Жадан Т.А. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ».....	161
Рогова Д.О., Беренда Н.І. МЕТА ТА СТАДІЇ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ.....	168
Солодка Н.В. НОВИЙ ПІДХІД ДО ОБЛІКУ ВНУТРІШНЬОГРУПОВИХ ОПЕРАЦІЙ МІЖ УЧАСНИКАМИ ГРУПИ ПІДПРИЄМСТВ.....	172

Чайка Т.Ю. МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АВС-АНАЛІЗУ ПРИ ФОРМУВАННІ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ З УРАХУВАННЯМ ЙОГО СТРУКТУРНОЇ НЕОДНОРІДНОСТІ.....	176
Шинкаренко Д.В., Беренда Н.І. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	181
РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Кочкодан В.Б. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ В УКРАЇНІ.....	186
Окара Д.В., Чернишев В.Г., Шинкаренко В.М. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ВІВЧАРСТВА В УКРАЇНІ.....	191
РОЗДІЛ 11. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ	
Гавкалова Н.Л., Василенко Ю.В. ОЦІНКА СТРУКТУРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	197
Бабарицький О.В. СЕМАНТИЧНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ.....	203
Самойленко І.О. УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ: СУТНІСТЬ, ЗМІСТ, ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ.....	206
Ханін С.Г. ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	212
Якубек П. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	216
Борщ В.І. УПРАВЛІНСЬКИЙ КАПІТАЛ СУЧАСНОГО ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ЙОГО МІСЦЕ ТА РОЛЬ У СТРУКТУРІ СУКУПНОГО КАПІТАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	220
Мох Мохамад Аль Джавад АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА РИНКУ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	226
Філіппова С.В., Ткач К.І., Васильєва В.Ю. ОСНОВНІ ТРЕНДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....	231
Шушко О.О. ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТІВ ВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	237
Кухно С.А. КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ГАЛУЗІ.....	243
Коваленко С.В. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ЕКСПЕРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	248
Соломатіна Т.В., Чернодубова Е.В. ФІНАНСОВО-ВАРТІСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ЄДНІСТЬ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ.....	252
Захарова О.Л. РИЗИКИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ХЕДЖУВАННЯ.....	256
НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ.....	261

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ПОТРЕБИ УКРАЇНЦІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

NEEDS OF UKRAINIANS AT THE MODERN STAGE: ECONOMIC ASPECT

У статті проаналізовано основні тенденції формування та розвитку економічних потреб українців протягом 2011–2016 років. На основі отриманих даних виокремлено особливості становлення економічних потреб сучасного українця. Проаналізовано вплив інформаційної та культурної складової постіндустріальної економіки на структуру потреб громадян.

Ключові слова: потреба, прожитковий мінімум, споживчий кошик, споживання, домогосподарство, «гламур», інформаційна економіка, інформаційні потреби, прекарії.

В статье проанализированы основные тенденции формирования и развития экономических потребностей украинцев в течении 2011–2016 годов. На основе полученных данных выделены особенности становления экономических потребностей современного украинца. Про-

анализировано влияние информационной и культурной составляющей постиндустриальной экономики на структуру потребностей граждан.

Ключевые слова: потребность, прожиточный минимум, потребительская корзина, потребление, домохозяйство, «глэмур», информационная экономика, информационные потребности, прекариат.

The article analyzes the main trends of forming and development of economic needs of Ukrainian during 2011–2016 years. Based on the received data singled peculiarities of becoming the economic needs of the modern Ukrainian. Analyzed the influence of information and cultural component of the post-industrial economy on the structure of citizen needs.

Keywords: need, subsistence minimum, consumption basket, consumption, household, «glamor», information economy, information needs, precariat.

УДК 330.163

Седляр Д.О.

к.е.н., викладач кафедри економічної теорії
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

Постановка проблеми. Фундаментальною проблемою політекономії та економічної теорії залишається проблема задоволення безмежних потреб обмеженими ресурсами. Потреба як визначальний чинник раціональної поведінки економічних суб'єктів є однією з основних категорій економічної науки. Задоволення потреб суспільства та окремої людини є кінцевою метою будь-якого виробництва. Таким чином, вивчення особливостей формування та розвитку потреб (кількісне й якісне їх зростання), шляхів та засобів їх задоволення дозволяє визначити рівень розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти дослідження сутності потреб та їх класифікації знайшли відображення у працях К. Альдерфера, Ф. Герцберга, Д. Мак-Грегора, Д. МакКлелланда, А. Маслоу, М. Туган-Барановського. Проблема вивчення сутності сучасних «розумних» та «нерозумних» потреб людини, способів і засобів їх задоволення досліджуються М. Бережним, І. Лукіянчук, О. Ульяновською. Потреби інформаційного суспільства вивчають В. Кроль, Н. Рибка, А. Соколов. Вітчизняні вчені (Т. Гундорова, Ж. Денисюк, О. Кузьмук) здебільшого досліджують трансформацію потреб під впливом розвитку культури. Окремі проблеми задоволення потреб домогосподарств України під-

німаються у працях вітчизняних вчених-економістів: О. Грішнєвої, А. Колота, Е. Лібанової, В. Мандибури, І. Петрової та ін. Разом з цим, відсутні дослідження, які б розкривали особливості формування та розвитку економічних потреб українця на сучасному етапі комплексно, що в майбутньому дозволить виокремити та проаналізувати основні проблеми раціонального задоволення потреб.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження структури економічних потреб сучасного українця, а також особливостей їх формування та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У тлумачному словнику української мови під потребою розуміють «необхідність у кому-, чому-небудь, що вимагає задоволення» [16]. По-іншому потреба трактується у економічному енциклопедичному словнику: «потреба – це стан недостачі в чому-небудь, вимога чогось, що стимулює діяльність людини, спрямовану на заповнення цієї недостачі» [5]. Отже, потреба – категорія, що відбиває ставлення людей, а звідси і поведінку, до умов їх життєдіяльності. Структура потреб велика. Крім економічних потреб, існує низка інших – культурних, політичних, ідеологічних, національних та інших. Будь-яка діяльність людини спрямована на задоволення її потреб.

Сьогодні потреби сучасного українця визначаються водночас державою та ним самим особисто. На потреби українця держава впливає шляхом розробки споживчого кошика та встановлення прожиткового мінімуму. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про прожитковий мінімум» під прожитковим мінімумом розуміється вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [6]. Незважаючи на те, що законодавством передбачений перегляд цього набору не рідше одного разу на 5 років, в Україні ці норми та нормативи порушуються¹.

Постійні соціально-економічні, технологічні та інтелектуальні зміни розвитку суспільства передбачають зміну у структурі потреб громадянина. Таким чином, останній законодавчо визначений набір товарів та послуг має відповідати сучасному етапу розвитку українського суспільства та сучасним потребам українця.

На основі споживчого кошика 2016 [10] можна побачити якісно нову структуру споживання українця на даному етапі та простежити еволюцію потреб. Звертаємо увагу, що до списку як додалися, так і вилучилися певні споживчі товари. Головні зміни торкнулися ліків: їх перелік тепер набагато більший (термометр, бактерицидний пластир, дротаверин, активоване вугілля, ангестамінні (лоратадин), ібупрофен, німесулід, очні краплі). Значно зросли норми споживання риби: з 2,5 до 9 кг в рік, додані такі звичні речі, як чай – 400 г на рік, лавровий лист, сіль і півкіло кави в зернах. Нові норми і по одягу: замість пальто на 8 років – куртка на 5 років, чоловікам дозволили мати 6 пар трусів на рік (було 5 на 2 роки), жінкам – 2 бюстгальтери на рік (було 2 на 2 роки), а пенсіонери зможуть засмагати в плавках. Жінкам офіційно дозволили мати штани, одну пару на 4 роки. Разом з тим, урядовці вилучили баранину та кролятину, дезінфікуючі засоби (йод, зеленку, перекис водню), полівітаміни та гірчичники [11].

Крім того, скорочені норми споживання води, газу і світла. Серед інших послуг передбачено тільки стаціонарний телефон, який повинен відпрацювати 20 років. Про духовний розвиток українця також подбали: передбачено покупку цілих шести літературних книг та стільки ж походів на культурно-мистецькі заходи протягом року. Більшість позицій – їх в споживчому кошику близько 250,

збереглися. Наприклад, один стілець на 15 років, стіл, шафа, ліжко, люстра на 25 років [11].

До споживчого кошика, який в Україні змінився минулого року, не включено придбання мобільного телефону, комп'ютера (або ноутбука) та користування Інтернетом, без якого складно уявляють своє життя майже дві третини громадян. Не передбачено урядом й утримання домашніх улюбленців, покупка дитячих іграшок, памперсів, здійснення косметологічних процедур та поїздок (крім приміських до 50 км). Вочевидь, окуляри та контактні лінзи теж є не першою необхідністю, а розкішшю.

Для прикладу, розглянемо споживчі кошики інших країн. Так споживчий кошик у Великобританії має такі обов'язкові пункти, як товари для дому, смартфони, виплата заробітної плати домашньому персоналу. Влада Франції пішла ще далі і включила в обов'язковий перелік оплату таксі, похід в ресторан та салон краси, купівля вина, сухий корм для домашніх вихованців, рідке мило та засоби для укладання волосся, послуги перукаря і багато іншого. У Німеччині – доставку піци та заняття у фітнес клубах; у Бельгії – свіжі квіти [18].

Найбільш «винахідливими» виявилися американці. Крім того, що споживчий кошик змінюється (переглядається) щороку, при його складанні враховується не мінімальна, а ринкова вартість продуктів, товарів і послуг. Розрахунки робляться, виходячи із середньостатистичної американської сім'ї – подружжя і двох дітей. Відповідно до цього, кожен американець повинен отримувати медичну допомогу та освіту, оплачувати комунальні послуги, Інтернет, стільниковий зв'язок, і на це кожному американцеві повинно вистачити прожиткового мінімуму. У прожитковому мінімумі закладено 23% коштів на різні послуги та товари, 47% – на непродовольчі товари та ще 30% – на продукти харчування [18]. Для порівняння – в українському кошику більшість пунктів – це лише продукти харчування. Таким чином, можна зробити висновок, що в цей споживчий кошик входять лише життєво необхідні товари та послуги, за допомогою яких можна задовольнити лише фізіологічні потреби.

Частково еволюцію структури потреб сучасного українця можна проаналізувати за даними соціологічного моніторингу «Українське суспільство 1992–2013. Стан та динаміка змін», в якому респонденти давали відповіді на запитання «Чого вам не вистачає?». Був наданий перелік позицій (чого саме не вистачає) та такі варіанти відповідей до кожної позиції: «Не вистачає», «Важко сказати, вистачає чи ні», «Вистачає», «Не цікавить», «Не відповіли»². Результати опитування подані у таблиці 1.

За даними табл. 1 протягом 1996–2013 рр. відбулися суттєві зміни у структурі потреб громадян України: більш, ніж у половину скоротилася частка громадян, у яких не вистачало можливості купувати найнеобхідніші продукти

¹ Останній споживчий кошик в Україні був прийнятий 11 жовтня 2016 року, перед цим він не переглядався 16 років

² Вибіркова сукупність кожного опитування в середньому становила 1800 осіб і репрезентувала доросле населення України (віком понад 18 років). [15, с. 446].

(2000 р. – 57,8%, 2013 р. – 23,3%); на 26,6 в.п. знизилась частка громадян, у яких не вистачало необхідного одягу (2013 р. – 16,3%); також скоротилася частка громадян, яким не вистачає необхідної медичної допомоги та необхідних меблів; майже не змінилася питома вага громадян, яким не вистачає юридичної допомоги для захисту своїх прав та інтересів. Оскільки всі описані вище потреби належать до потреб першої необхідності, то в середньому третина громадян не задовольняють навіть базові потреби (фізіологічні та потреби у безпеці).

Стосовно інших потреб – повноцінного дозвілля, можливості повноцінно проводити відпустку, можливості харчуватися відповідно до своїх смаків, нестачі сучасних економічних та політичних знань, модного одягу – то по всіх позиціях ситуація покращилася. Проте, достатньо високим залишається відсоток громадян, яким не вистачає можливості повноцінно проводити відпустку (2013 р. – 58,2%) та дозвілля (2013 р. – 46,7%); можливості харчуватися відповідно до своїх смаків (2013 р. – 47,2%).

Зазначимо, що оскільки доступні статистичні дані лише до анексії Автономної Республіки Крим та проведення антитерористичної операції на сході України, то не маємо змоги проаналізувати, як змінилася структура потреб українців після цих подій. Разом з тим, певні зміни у структурі потреб під час військового конфлікту можна побачити на основі даних Державної служби статистики України стосовно розподілу домогосподарств за самооцінкою рівня їх доходів у 2011–2014 рр. (табл. 2).

Так за даними таблиці 2 видно, що на питання «Куди б Ви спрямували додаткові кошти при значному збільшенні доходів?» (можна було вибрати 3 варіанти відповіді), у 2014 р. 53,1% домогосподарств обрали відпочинок, 47,5% лікування і 41,4% житло. При цьому 22,7% домогосподарств обрали їжу (у 2011–2013 рр. цей показник демонстрував тенденцію до зниження і у 2013 р. становив 19%), а 33,2% одяг та взуття (протягом 2011–2013 рр. цей показник знизився на 5,5 в.п. і у 2013 р. становив 29,1%), тобто у 2014 р. спостерігаємо зростання частки домогосподарств з незадоволеними

Таблиця 1

Відповіді на питання «Чого Вам не вистачає»

		1996	2000	2005	2010	2012	2013
Потреби першої необхідності	Можливості купувати найнеобхідніші продукти	н/д	57,8	43,6	32,4	31,8	23,3
	Необхідного одягу	42,9	43,7	31,1	23,7	24	16,3
	Необхідної медичної допомоги	58,4	62,8	58,8	52,1	57,4	45,7
	Необхідних меблів	35,5	32	35,2	27,4	28,8	23,7
	Добротного житла	34,7	35,4	40,9	35,1	38,8	35,4
	Юридичної допомоги для захисту своїх прав та інтересів	46,9	50	51,3	49,4	54,4	49,2
Потреби розкоші	Повноцінного дозвілля	53,5	51,9	46,1	45,7	47,3	46,7
	Можливості повноцінно проводити відпустку	н/д	63,6	59,9	58,8	60,6	58,2
	Сучасних економічних знань	48,1	42,3	46,3	38,5	39,6	35
	Сучасних політичних знань	35,6	28,7	35,2	24,7	29,3	28,1
	Модного та красивого одягу	44,3	44	38,5	35,6	36,3	29,6
	Можливості харчуватися відповідно до своїх смаків	72,1	72,8	63	49,8	51,9	47,2

Джерело: розроблено автором за даними [19, с. 493–500]

Таблиця 2

Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня їх доходів у 2011–2014 рр.

Частка домогосподарств, які повідомили, що при значному збільшенні доходів, вони б спрямували додаткові доходи в першу чергу на:	Роки			
	2011	2012	2013	2014
їжу	21,5	20,7	19	22,7
одяг, взуття	34,6	31,2	29,1	33,2
побутову техніку	33,7	32,3	33,1	31,5
житло	42,8	44	42,9	41,4
лікування	47,5	47	45,7	47,5
відпочинок	50,3	53,2	55,3	53,1
освіту	18,4	18	18	17,4
автомобіль	15,2	16,4	17,1	15,9
накопичення	24,9	26,8	28	27,4
розвиток підприємництва	5,1	5,4	5,6	5,1
інше	2,5	2,9	3,4	3,3

Джерело: розроблено автором за даними [14, с. 11; 15, с. 11]

базовими потребами. Обернену тенденцію спостерігаємо з потребами розкоші (освіта, автомобіль, накопичення, розвиток підприємництва): частка домогосподарств, у яких виникають ці потреби скорочується. Все вищезазначене свідчить про скорочення потреб розкоші та зростання питомої ваги фізіологічних потреб.

З формуванням постіндустріального суспільства економіка набуває певних рис та особливостей, основними з яких є підвищення ролі людського фактора, визначення інтелектуального капіталу й інноваційної праці головними факторами економічного зростання, зміна структури споживання та виробництва, яка призводить до утворення особливої структури суспільства (наявність більш, як 50-відсоткової зайнятості інноваційною працею), пріоритетний розвиток основних інститутів інтелектуальної діяльності, перехід на енергопрацевозберігаючий тип відтворення економіки, зростання рівня інтелектуалізації економіки. Все це призводить до зміни структури потреб громадян та появи нових потреб – «інформаційних».

«Інформаційними» називають три типи потреб: 1) органічні (біогенні) потреби живих істот у сенсорній, тобто почуттєво сприйнятій, інформації, що потрібна їм так само, як обмін речовиною й енергією («інформаційний метаболізм»); 2) духовні потреби людини (колективу, суспільства) у соціальній інформації; 3) професійні потреби в науково-технічній інформації, властиві вченим і різного роду фахівцям [8; 17, с. 13]. У зв'язку з цим виникає закон «піднесення потреб», відповідно до якого йде мова про розширення або інтелектуалізацію потреб, використання для їхнього задоволення все більш розвинутих у технічному відношенні предметів споживання [16, с. 75]. Щодо інформаційних потреб українців, то вони безперечно виникають, проте, у зв'язку з нерозвиненістю інформаційної інфраструктури, задовольняються не повністю.

Зауважимо, що перехід до нового типу суспільства передбачає застосування нестандартних форм зайнятості, які носять добровільний, мотивований характер. Вони зумовлені бажанням поєднувати навчання і роботу за атиповим трудовим договором, працювати неповну зміну з можливістю догляду за дітьми, отримати більше вільного часу для самореалізації людини в інших сферах життєдіяльності. Проте, аналіз економічної літератури підтверджує, що нетрадиційні форми зайнятості є не добровільними, а вимушеними. Це здебільшого пов'язано з дефіцитом робочих місць і відсутністю можливості працювати на умовах стандартного трудового договору (не обмеженого певним періодом і повну норму робочого часу). Саме це виступає основною причиною розвитку явища, що отримало назву «прекаризація» [7].

Вперше на прекаризацію як суспільне явище зарубіжні дослідники звернули увагу у 80-х роках

XX ст., хоча воно відоме ще з часів середньовіччя. У загальному трактуванні «прекаріат» – це суспільний прошарок, який знаходиться у скрутній, нестабільній соціальній ситуації. Відповідно «прекарії» – усі люди, що перебувають у нестабільних трудових відносинах, на які поширюються нестандартні (нестійкі, атипові, тимчасові тощо) форми зайнятості; усі, хто перебиваються від приробітку до приробітку, від однієї соціальної допомоги до іншої [7].

А. Колот до прекаріату відносить такі групи населення: безробітні, зайняте населення, що має вкрай низький рівень доходів (чисельність штатних працівників, яким заробітна плата нарахована в межах мінімальної заробітної плати), населення, зайняте у неформальному секторі економіки, населення, яке офіційно працює в умовах вимушеної неповної зайнятості, сезонні працівники, працівники, які здійснюють трудову діяльність у шкідливих і важких умовах праці, нелегальні трудові мігранти [7].

За Г. Стендінгом, прекаріат складається з людей, які відчувають нестачу в семи формах, що пов'язані з безпекою праці: 1) безпека ринку праці (адекватні можливості отримати дохід); 2) гарантія зайнятості (захист від незаконного звільнення; накладення штрафів на роботодавців при порушенні правил та ін.); 3) гарантія праці (здатність і можливість зберегти існуюче місце зайнятості, а також бар'єри для професійної заміни частини кваліфікованих працівників некваліфікованими і можливості для «вертикальної мобільності» з точки зору статусу і доходу); 4) відтворення кваліфікації (можливість оволодіти навичками за допомогою учнівства, професійної підготовки тощо); 5) безпека доходів (гарантія відповідного стабільного доходу, захищеного за допомогою, наприклад, встановлення мінімального розміру заробітної плати, індексації заробітної плати, всебічне соціальне забезпечення, прогресивне оподаткування); 6) безпека вираження думки (колективне право голосу на ринку праці, через, наприклад, незалежні профспілки, які мають право на страйк) [1, с. 10].

Зважаючи на структуру прекаріату та передумови його виникнення, варто зауважити, що прекарії вимушено відмовляються від задоволення потреб у безпеці з метою задоволення фізіологічних потреб. Потрібно наголосити, що деякі роблять це свідомо, а інші – не усвідомлюючи майбутніх наслідків: відсутності стажу роботи, низький рівень пенсійного забезпечення, погіршення здоров'я тощо. В Україні у 2012 році нараховувалось 50,7% економічно активного населення [7], яке відповідає умовам «прекаріату» за А. Колотом. Проте, у зв'язку зі зростанням тінізації економіки України, можна сказати без статистичних даних, що рівень прекаризації зростає.

Разом з тим, зі становленням постіндустріального суспільства споживання виходить за суто

економічні межі і набуває вигляду певної системи соціального відтворення, проникаючи в площину культурних сенсів і цінностей. Долучаючись до процесів соціалізації індивіда, споживання формує певні життєві стратегії, які визначають способи конструювання людиною бажаних ідентичностей. Саме тому, останнім часом велике значення у зміні структури споживання належить культурі, а саме її складовій «гламуру» як феномену культури постіндустріального суспільства.

Як зазначає Ж. Денисюк на початку свого існування етимологія слова «гламур» означала певну «чарівність», «магічність», «привабливість», проте сьогодні при вживанні цього терміну увага його змісту акцентується на зовнішній привабливості і блисківі, шикові, трендовості, надмірності та брендовості споживання. Внутрішня мотивація до такого споживання і «гламуризації» повсякденності, полягає у тому, що гламурність задає певний життєвий стандарт зі своїми ціннісними орієнтаціями, в межах яких індивід формує власну систему координат та співвіднесень й власну ідентичність [4, с. 27].

Гламурність здебільшого зосереджується на зовнішній, формальній репрезентативності. Це дозволяє досягти культурної ідентичності та модних психологічних установок за допомогою певних атрибутів. Останні – це товари і послуги, які подаються масовою культурою в якості модного гламурного канону споживання. Найбільшим поширювачем гламуру, як і будь-якої масової культури, є медійний простір, що демонструє схвалювані моделі поведінки, споживання, ціннісні установки. Саме тому відбувається зміщення ціннісних орієнтирів з онтологічної або екзистенціальної змістовності твору до його медійної популярності, потрапляння в рейтинги, обсяги продажів. Як зазначає Ж. Денисюк, на перший план виходять такі властивості товарів і послуг, що не пов'язані з безпосереднім функціональним призначенням, а, навпаки, можуть забезпечити демонстративне споживання, яке визначається високим рівнем вартості таких товарів, а також певною стильністю, модністю та гламурністю. Формуються певні «гламурні» бренди індустрією моди, способи організації дозвілля (певні види занять), «гламурні» місця відпочинку, престижні професійні види діяльності тощо [4, с. 28].

Все це призводить до формування нового соціокультурного типу індивіда – «селебриті» (celebrity), характерного рисою якого є дотримання всіх правил гламурного життя: споживання товарів відповідного бренду, обов'язкове відвідування модних і гламурних тусовок, публічна демонстрація певних «дивацтв», що також уважаються гламурними. Гламур являє собою стиль життя, що підкреслено зосереджений на статусах – реальних і уявних, адже в престижному споживанні платять

не за якість виробу, а за престижні символи, що позначають «розкручений» бренд [13, с. 36].

О. Кузьмук зазначає, що в Україні, на відміну від західноєвропейських країн, соціальна диференціація позначена певною некерованістю та деформованістю, коли мало і середньозабезпечені групи населення мають потреби до статусного споживання аби хоча би зовнішньо наблизитися до рівня добре забезпечених споживачів [9, с. 13]. Саме тому важливого значення набуває система градацій і соціальних стратифікацій С. Дацюка, у якій він поділяє гламур на «гламур для дуже багатих, для просто багатих, для забезпечених, для тих, хто зводить кінці з кінцями і для бідних» [3]. Всі ці вияви характерні для України.

Разом з тим, гламур має різні форми вияву, однією з яких є «дешевий» гламур або несмак. Досліджуючи даний прояв гламуру на пострадянському просторі, Т. Гундорова зазначає, що він є втіленням певної мрії-самопрезентації новоявленої еліти, для якої еталони гламуру є універсальним культом розкоші, задоволення, моди, екзотичного способу життя. При цьому, практика наслідування гламуру такою елітою сигналізує про симбіоз світогляду посттравматичної свідомості [2]. Яскраві приклади такого гламуру сколихнули культурний медійний простір через доступ до споглядання оздоблення інтер'єрів та предметів розкоші в маєтках очільників колишньої української влади – В. Януковича та В. Пшонки.

На основі проведеного аналізу виокремимо такі особливості формування та розвитку потреб населення України:

- частина українців не в змозі задовольнити свої фізіологічні потреби: 23,3% населення не мають можливості купувати найнеобхідніші продукти, 16,3% – необхідного одягу, 45,7% не вистачає необхідної медичної допомоги, 23,7% – необхідних меблів, 35,4% – добротного житла, 49,2% – юридичної допомоги для захисту своїх прав та інтересів;

- у 2014 р. зростає частка домогосподарств, які за значного збільшення доходів, спрямували б додаткові кошти в першу чергу на задоволення фізіологічних потреб: їжу, одяг, взуття, лікування. Це пояснюється початком воєнних дій на сході України та анексією Автономної Республіки Крим;

- виникнення особливого класу – прекаріату (в Україні у 2012 р. прекарії становили 50,7% економічно активного населення) – зумовлює особливості формування структури їхніх потреб: вимушена відмова від задоволення потреб у безпеці з метою задоволення фізіологічних потреб;

- на структуру потреб українців вплив здійснює культура, а особливо феномен гламуру, що виявляється у тому, що мало- і середньозабезпечені групи населення мають потреби до статусного споживання;

– становлення постіндустріального суспільства призводить до появи нових потреб – «інформаційних».

Висновки з проведеного дослідження. Вищезазначене підтверджує, що в середньому третина громадян України (за деякими позиціями і половина українців) не можуть задовольнити навіть першочергові потреби – фізіологічні та потреби у безпеці. Проте, разом з цим, в українців виникають потреби, породжені становленням інформаційного суспільства та економічні потреби, зумовлені розвитком культури, а саме: феноменом «гламуру». Значний вплив на структуру потреб у напрямі її деформації здійснює поява нового суспільного класу – класу прекаріїв.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Standing G. The Precariat. The New Dangerous Class. Bloomsbury, 2011, pp. 198 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.hse.ru/data/2013/01/28/1304836059/Standing.%20The_Precariat_The_New_Dangerous_Class_-_Bloomsbury_USA\(2011\).pdf](https://www.hse.ru/data/2013/01/28/1304836059/Standing.%20The_Precariat_The_New_Dangerous_Class_-_Bloomsbury_USA(2011).pdf)
2. Гундорова Т. «Сільський гламур» і глобалізаційний кіч / Т. Гундорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/CULTURE/silskiy_glamur_i_globalizatsiy_niy_kich.html
3. Дацюк С. Доля гламурних обивателів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/articles/2008/11/13/3610279/view_print/
4. Денисюк Ж.З. Феномен гламуру масової культури як засіб конструювання уявних ідентичностей / Ж.З. Денисюк // Міжнародний вісник: культурологія, філологія, музикознавство. – Вип. 1(6), 2016. – С. 16–30.
5. Економічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/slovnik/5684.html>
6. Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15 липня 1999 року №966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/966-14>
7. Колот А. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудої сфері: феномен прекарізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/Department_of_Administration.../transfor_inst_z.ppt
8. Кроль В.М. Информационные потребности / В.М. Кроль // Большой психологический словарь. – М.: Прайм-ЕВРОЗНАК. Под ред. Б.Г. Мещерякова, акад. В.П. Зинченко. 2003.
9. Кузьмук О.М. Споживацька поведінка як механізм ідентичності / О.М. Кузьмук // Грані. – 2015. – № 4. – С. 12–16.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 11 жовтня 2016 р. № 780 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/780-2016-%D0%BF>
11. Проект нового споживчого кошика українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tsn.ua/groshi/odni-trusi-na-kvartal-i-zasib-vid-zaporu-proekt-novogo-spozivchogo-koshika-ukrayinciv-742611.html>
12. Рахманинова М.Д. Дискурс гламура как знаковая система социальной реальности / М.Д. Рахманинова. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.runivers.ru/philosophy/logosphere/58583/>.
13. Руднева Д.А. Гламур как феномен культуры постиндустриального общества: методология исследования / Д.А. Руднева // Известия Уральского государственного университета. Сер. 2. – 2010. – № 2. – С. 31–40.
14. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2013 року) Статистичний збірник. – К., 2013. – 76 с.
15. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2015 року) Статистичний збірник. – К., 2015. – 76 с.
16. Словник української мови: в 11 томах. – Том 7, 1976. – 422 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/potreba>
17. Соколов А.В. Что есть информационная потребность? / А.В. Соколов // Анализ информации в науке, культуре, бизнесе/ Сборник научных статей. Под общей редакцией доктора педагогических наук, профессора Г.Ф. Гордукаловой. – Санкт-Петербург: Издательство СПбГУКИ, – 2013. – С. 7–18.
18. Споживчий кошик в Україні та інших країнах: гірка правда в порівнянні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessua.com/produkti-harchuvannya/20499spozhivchii-koshik-v-ukraini-ta-inshih-krainah-girka-pravda-v-porivnyanni.html>
19. Українське суспільство 1992–2013. Стан та динаміка змін. соціологічний моніторинг / За ред. д.ек.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2013. – 566 с.
20. Черников В.Г. Человек и его потребности. Курс лекций / В.Г. Черников. – Рыбинск: РГАТА, 2003. – С. 73–78.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИМІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ
У СФЕРІ ЯДЕРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИINTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE
IN THE AREA OF NUCLEAR ENERGY

УДК 339.92

Біла С.О.

д.н.д.у., професор, заслужений економіст України, професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу ННІМВ Національний авіаційний університет
Філоненко Я.М.
студентка
Національний авіаційний університет

У статті розглянуто стан та перспективи розвитку вітчизняної та світової ядерної енергетики. Досліджено ризики розвитку ядерної енергетики та шляхи їх подолання. Визначено сучасні тренди та пріоритети розвитку міжнародного економічного співробітництва в ядерній енергетиці. Проаналізовано міжнародне економічне співробітництво України у сфері ядерної енергетики.
Ключові слова: енергетичний сектор, ядерна енергетика, атомні електростанції, міжнародні угоди, міжнародне економічне співробітництво, Україна.

В статье рассмотрено состояние и перспективы развития отечественной и мировой ядерной энергетики. Исследованы риски развития ядерной энергетики и пути их преодоления. Определены современные тренды и приоритеты развития международного экономического сотрудничества в ядерной энергетике. Проанализировано

международное экономическое сотрудничество Украины в сфере ядерной энергетики.
Ключевые слова: энергетический сектор, ядерная энергетика, атомные электростанции, международные договоры, международное экономическое сотрудничество, Украина.

The article discusses the state and prospects for further development of the domestic and international nuclear power industry. The risks of development of nuclear power engineering and ways of their overcoming are explored. The article also identifies the latest trends and priorities of international economic cooperation in nuclear energy industry and analyses international economic cooperation of Ukraine in the nuclear energy industry.

Keywords: energy industry, nuclear power industry, nuclear power station, international contracts, international economic cooperation, Ukraine.

Постановка проблеми. Диверсифікація енергозабезпечення стає сучасним трендом енергетичної політики розвинутих країн світу. Досягнення енергетичної безпеки є важливим пріоритетом як національної, так і світової економіки. Саме тому як розвинені країни, так і країни, що розвиваються, все більше звертають увагу на альтернативні джерела енергії, приділяючи особливу увагу розвитку ядерної енергетики. Більш того, в сучасних умовах все більше визнання отримує теза про те, що забезпечення глобальної енергетичної безпеки неможливо без використання ядерної енергетики в найближчі 30–40 років – до середини XXI ст. Однак, розвиток ядерної енергетики є складним економічним та технологічним процесом, який потребує врахування світового досвіду та активного міжнародного співробітництва. Така постановка проблеми обумовлює актуальність дослідження теми статті: «Міжнародне економічне співробітництво України у сфері ядерної енергетики».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Законодавчі аспекти розвитку альтернативної енергетики [1], теоретичні та практичні аспекти дослідження стану та перспектив розвитку світової та вітчизняної ядерної енергетики постійно перебувають у центрі уваги українських науков-

ців Маркевич К., Омельченко В. [2], міжнародних аналітиків [3], українських фахівців-статистиків [4]. Пріоритети розвитку ядерної енергетики в Україні досліджують українські вчені Шевцов А.І., Дорошкевич А.З. [5] та інші. Водночас питання міжнародного співробітництва України у сфері ядерної енергетики у сучасній економічній літературі висвітлено недостатньою мірою.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану та пріоритетів міжнародного економічного співробітництва України у сфері ядерної енергетики, аналіз світового та вітчизняного досвіду розвитку ядерної енергетики, визначення сучасних трендів міжнародного економічного співробітництва України та ЄС у сфері ядерної енергетики.

Виклад основного матеріалу. Енергетичні ресурси поділяються на традиційні та альтернативні. Загальновідомо, що до традиційних джерел енергії відносяться вичерпні викопні природні ресурси, до яких відносять вугілля, нафту та природний газ. До альтернативних енергоресурсів належать усі види відновлюваних джерел енергії: біомаса, сонячна енергія, вітрова енергія, геотермальна, теплова енергія океану, гідроенергія припливів, хвиль, водотоків. Поряд з цим, до альтернативних енергетичних джерел можна відне-

сти такі невідновлювані енергоресурси, як ядерне паливо, горючі сланці, природний газ малих газових, газоконденсатних та нафто-газоконденсатних родовищ, попутний нафтовий газ, промислові гази, метан вугільних родовищ тощо [1].

У наукових колах і досі триває дискусія про доцільність включення ядерної енергетики до переліку відновлюваних джерел енергії. Більшість прихильників такого рішення вказують на низький рівень викидів вуглецю (CO₂) як на основну характеристику віднесення ядерної енергетики до відновлюваних джерел енергії. Серед причин доцільності активного розвитку ядерної енергетики називають зростання попиту на енергоресурси через стрімке збільшення чисельності населення світу, швидку індустріалізацію виробництва, а також через вичерпність запасів традиційних енергоносіїв. Адже 100 г урану дають таку ж кількість енергії, як 1 т нафти [2].

Водночас існують фактори, які стримують розвиток ядерної енергетики. Насамперед це аварії на атомних електростанціях (Чорнобильська АЕС, Україна), які формують негативну громадську думку та призводять до прийняття відповідних політичних рішень. Крім того, дискусійним є питання про безпечність ядерної енергетики з огляду на її вплив на навколишнє середовище, і особливо – з огляду на поводження з відпрацьованим ядерним паливом.

Незважаючи на численні дискусії стосовно ризиків експлуатації об'єктів ядерної енергетики, її розвиток у світовому масштабі характеризується позитивною динамікою, про що свідчить активне будівництво нових і модернізація вже діючих реакторів у багатьох країнах. Станом на початок 2017 року, в 31 країні світу експлуатується 440 ядерних реакторів, ще 60 нових атомних електростанцій у 15 країнах знаходяться на стадії будівництва. Найбільшу кількість ядерних реакторів розташовано у США – 99, Франції – 58, Японії – 43, Росії – 34, Китаї – 30 ядерних реакторів. У найближчі три роки планується будівництво нових АЕС: в Китаї – 43, Росії – 25, в Індії – 20 ядерних реакторів [3].

За даними World Nuclear Association, за підсумками 2015 р., провідні позиції з виробництва електроенергії на атомних електростанціях у світі посідають США – 798 млрд кВт.год, Франція – понад 419 млрд кВт.год, Росія – дещо

більше 182 млрд кВт.год, Китай – понад 161 млрд кВт.год, та Південна Корея – 157 млрд кВт.год (див. рис. 1).

Україна належить до держав, які мають розвинену галузь ядерної енергетики. За підсумками 2015 р., частка ядерної енергетики у загальному постачанні первинної енергії в Україні склала 25,5% (див. рис. 2):

У 2015 році 53,5% електроенергії України було вироблено атомними електростанціями [4]. За часткою генерації АЕС у сукупному виробництві електроенергії Україна посідає четверте місце у світі після Франції, Словаччини та Угорщини. В Україні експлуатується 15 енергоблоків загальною потужністю 13,835 ГВт на чотирьох АЕС: 6 – на Запорізькій, 4 – на Рівненській, 3 – на Південно-Українській та 2 – на Хмельницькій [5, с.156]. Технологічний цикл українських АЕС переважно було створено за індустріальними стандартами ХХ ст., що обумовлює низку системних проблем функціонування АЕС України у ХХІ ст.

Однією з головних проблем розвитку ядерної енергетики в Україні є питання безпеки експлуатації ядерних енергоблоків. З 15 енергоблоків АЕС, які працюють в Україні, 12 енергоблоків були

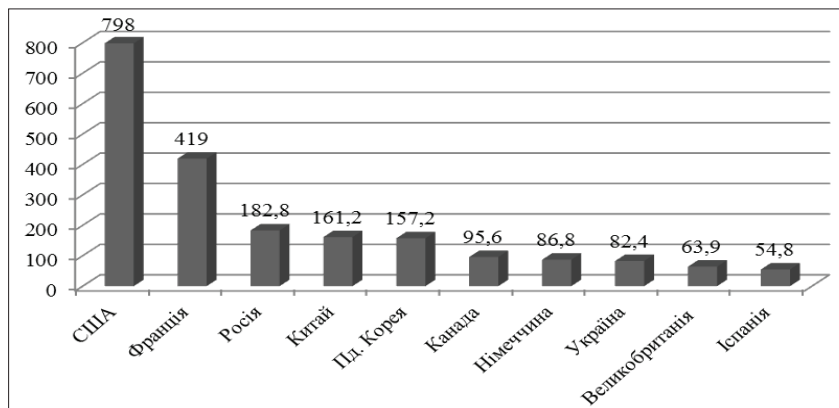


Рис. 1. Топ-10 країн з найбільшою потужністю виробництва електроенергії на атомних електростанціях у 2015 р., млрд кВт. год.

Джерело: За даними World nuclear association [3]

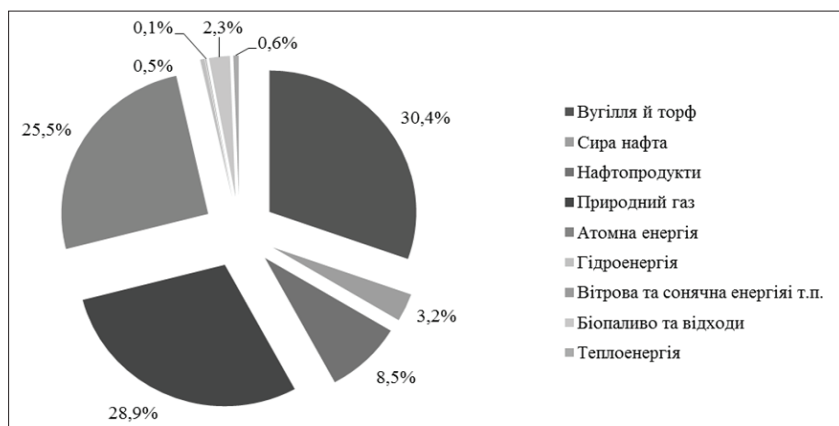


Рис. 2. Постачання первинної енергії в Україні, 2015 р.

Джерело. За даними Державної служби статистики [4]

збудовані ще за часів СРСР у 80-ті – 90-ті роки ХХ ст. Відповідно їх проектний експлуатаційний термін (30 років) добігає кінця. 8 грудня 2015 р. колегія Держатомрегулювання ухвалила рішення про подовження на 10 років терміну експлуатації окремих енергоблоків: 1-й Південно-Української АЕС та 1–2 Рівненської АЕС. Пролонгація терміну експлуатації АЕС відбувається наступним чином: виконується оцінка технічного стану обладнання, трубопроводів, будівель і споруд, що необхідно для забезпечення безпечної експлуатації в понадпроектний період. Після цього застарілі елементи системи замінюються новими, більш безпечними і продуктивними [2]. Витрати на будівництво нового атомного блоку у світі (у середньому) оцінюються у 5 млрд дол. США, а продовження роботи «старого» атомного блоку оцінюється у 300 млн дол. США. Термін експлуатації АЕС не можливо продовжувати вічно. Через 10–15 років Україна вимушена буде розпочати відключення енергоблоків АЕС, які відпрацювали свій ресурс, що загострить проблему енергетичної незалежності нашої держави.

Важливим пріоритетом розвитку ядерної енергетики України залишається добудова 3 та 4 енергоблоків Хмельницької АЕС, готовність яких (станом на кінець 2016 р.) оцінювалася у 75% і 25% відповідно. Згортання співробітництва з РФ за цим проектом заміщується альтернативним виробником обладнання для АЕС – компанія ŠKODA JS (Чехія). Вартість добудови двох нових енергоблоків оцінюється у 3,7 млрд євро. Кошти на добудову цих блоків, як передбачається, надасть ДП НАЕК «Енергоатом», а також чеська компанія у вигляді кредиту [6].

Лідери світового атомного машинобудування – компанії Areva (Франція), Westinghouse (США), «Росатом» (РФ) – розробили та будують атомні блоки нового покоління «3+», де основні вимоги щодо безпеки закладено вже у базову (первісну) конструкцію АЕС. Технології атомних реакторів покоління «3+» характеризуються покращеними економічними показниками та рівнем безпеки. Міжнародне співробітництво у цій сфері розвивається досить динамічно. Так компанія Areva (Франція) у Фінляндії (2005 р.), у Франції (2007 р.) та на двох АЕС у Китаї (2009 р.) розпочала будівництво ядерного реактора покоління 3+ EPR потужністю не менше 1600 МВт. Оціночна вартість одного блоку – 10,5 млрд дол. США. Компанія Westinghouse (США), розпочала будівництво ядерного реактора AP-1000 покоління 3+ на двох АЕС у Китаї (2008 р.) та чотирьох блоків покоління 3+ у США (з 2013 р.). Очікуваний термін початку експлуатації новозбудованих АЕС у світі – кінець 2017 р. – 2018 р. У РФ будівництво ядерного реактора покоління 3+ EPR було здійснено на Нововоронезькій АЕС-2 (2007–2017 рр.). З огляду на дотримання безпеки, ядерний реактор по-

коління 3+ ґрунтується на використанні природних, активних та пасивних методів забезпечення безпеки, які не залежать від безперебійного постачання електроенергії, наявності тиску та інших стандартних технологічних вимог роботи АЕС, а вводяться в дію природними силами – гравітацією, природним теплообміном, конденсацією. Зокрема, йдеться про можливість роботи реактора в автономному режимі до 72 годин без енергопостачання. Створення технології «пастка розплаву», яка нейтралізує розплавлені маси ядерного палива. Такі новації – вимога часу і гарантія безпеки експлуатації сучасних АЕС та життєдіяльності країни у ХХІ ст.

Технологічно та історично склалося так, що нині українські АЕС на 98% працюють на російському паливі. Переробкою та зберіганням відходів ядерного палива з українських АЕС також займається РФ, за що Україна щороку сплачує приблизно 200 млн дол. США [6]. Технологічне співробітництво з російськими компаніями стосується таких напрямів: виготовлення комплектуючих для автоматизованих систем керування технологічним процесом, будівництво в Україні власного Централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива (ЦСВЯП). Диверсифікація міжнародного економічного співробітництва України з іншими країнами світу – гарантія усунення монополізму, економічної та політичної залежності у сфері розвитку ядерної енергетики. У зв'язку з цим впродовж 2014–2016 рр. Україна поступово змінює пріоритети міжнародного економічного співробітництва в енергетичному секторі, у сфері ядерної енергетики (див. Таблицю 1).

Одночасно з підписанням окремих міжнародних угод Україна бере участь у цільовій програмі ЄС «Інструмент співробітництва у сфері ядерної безпеки» (INSC). На цілі виконання першої фази програми (2007–2013 рр.) було спрямовано 524 млн євро, зокрема, 275 млн євро надійшло до України. Загальний бюджет другої фази програми ЄС INSC (2014–2020 рр.) – 225 млн євро [7]. Загальна мета фінансування ЄС в рамках програми INSC – підтримка високого рівня ядерної безпеки, забезпечення радіаційного захисту, а також застосування ефективних і дієвих гарантій використання ядерного матеріалу та вдосконалення культури ядерної безпеки в Україні відповідно до принципів Конвенції МАГАТЕ про ядерну безпеку та положень Договору Євроатом.

Міжнародне економічне співробітництво України у сфері ядерної енергетики дозволяє виокремити базові пріоритети розвитку, реформування цієї галузі, а саме: реалізація проектів, зорієнтованих на підвищення безпеки функціонування енергоблоків АЕС; продовження терміну експлуатації 9-ти енергоблоків АЕС; диверсифікація джерел постачання ядерного палива на українські

АЕС; добудова двох нових ядерних енергоблоків на Хмельницькій АЕС; спорудження в Україні Централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива; розвиток існуючих і створення нових елементів ядерно-паливного циклу на інноваційних принципах існування атомних блоків нового покоління 3+. Виокремлені пріоритети розвитку ядерної енергетики в Україні на пряму впливають на її конкурентоспроможність як на національному, так і на світовому ринку електроенергії у XXI ст.

Важливість, стратегічне значення пріоритетів розвитку ядерної енергетики в Україні відзначено у тексті державної «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» [8]. Відповідно до Енергетичної стратегії передбачається продовження проектного строку експлуатації існуючих ядерних енергоблоків мінімум на 20 років, збільшення загальної встановленої потужності до 29,5 ГВт, добудова двох енергоблоків Хмельницької АЕС до 2025 року, збільшення виробництва електроенергії на атомних електростанціях до 138 кВт.год за оптимістичним сценарієм та до 115 кВт.год за песимістичним, а також введення до експлуатації Централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива наприкінці 2018 року [8]. Поряд з цим для диверсифікації джерел постачання ядерного палива та подолання монополізації в Україні передбачено поступове зниження максимальної частки одного постачальника на ринку ядерного палива з 98% до 50% щонайбільше. Відповідно до положень «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» важливим пріоритетом розвитку ядерно-промислового комплексу України

має стати виробництво власного ядерного палива (без етапу збагачення урану). Ресурсна база в Україні є, вона розташована в Кіровоградській області. Також серед стратегічних пріоритетів розвитку ядерної енергетики в Україні – промислове освоєння технологій виготовлення необхідної цирконієвої продукції, розбудова інфраструктури поводження з відпрацьованим паливом та радіоактивними відходами, підвищення безпеки експлуатації АЕС в Україні та розвиток дієвого міжнародного економічного співробітництва нашої держави з іншими країнами світу у сфері розвитку ядерної енергетики.

Висновки з проведеного дослідження. Ядерна енергетика залишається одним з найбільш перспективних напрямів розвитку світової енергетики, оскільки має низку переваг перед традиційними енергетичними ресурсами – більш високу продуктивність, не створює парниковий ефект, має можливість повторного використання палива. Безпека експлуатації ядерного палива та утилізації відходів АЕС – пріоритет безпеки розвитку ядерної енергетики у світі та в Україні.

Для України, економіка якої підпадає під ризик імпортозалежності від енергетичних ресурсів, розвиток ядерної енергетики має ключове значення. Понад 50% енергетичного ринку України продукують АЕС. Ядерна енергетика є базовою складовою у енергозабезпеченні та енергетичній безпеці нашої держави. Враховуючи масштаби та важливість ядерної енергетики, особливу увагу в Україні необхідно приділити розвитку дієвого міжнародного економічного співробітництва у сфері ядер-

Таблиця 1

Міжнародне економічне співробітництво України у сфері розвитку ядерної енергетики (2014–2016 рр.)

Компанія та країна-партнер	Зміст угоди	Очікувані вигоди
Westinghouse (США)	Угода про постачання ядерного палива на українські реактори АЕС	Диверсифікація постачання ядерного палива. Подолання монополізації на ринку постачання ядерного палива.
Holtec International (США)	Додаткова угода на будівництво в Україні Централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива.	Подолання монополізму на ринку утилізації ядерного палива. Заощадження бюджетних коштів. Передбачено, що ЦСВЯП буде виконувати функцію позареакторного сховища відпрацьованого ядерного палива окремих реакторів Південно-Української, Рівненської та Хмельницької АЕС. Об'єкт будується у зоні відчуження Чорнобильської АЕС і має сприяти відновленню господарської діяльності на окремих територіях у межах зони відчуження.
AREVA (Франція)	Меморандум про партнерство	Меморандум спрямований на зміцнення співпраці між Україною та Францією з метою підвищення безпеки експлуатації атомних електростанцій, продовження терміну їх експлуатації, оптимізації продуктивності.
Австралія	Угода між Урядом України та Урядом Австралії про співробітництво у галузі використання ядерної енергії в мирних цілях.	Угодою передбачено міжнародну співпрацю у сфері ядерної енергетики, передачі ядерних матеріалів (постачання урану); налагодження ефективною науково-технічної співпраці між Україною та Австралією у галузі використання ядерної енергії в мирних цілях.

Джерело: складено за даними сайту Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [6]

ної енергетики з метою диверсифікації поставок ядерного палива на українські АЕС, відмови від монополізації ринку постачання ядерного палива, забезпечення безпеки експлуатації ядерних енергоблоків та поведження з відпрацьованим ядерним паливом, зниження ризиків експлуатації діючих українських АЕС. Важливим пріоритетом міжнародного економічного співробітництва у сфері ядерної енергетики є питання вибору партнерів задля будівництва на українських АЕС нових сучасних блоків за інноваційними технологіями ядерних реакторів покоління 3+, що гарантуватиме енергетичну безпеку України у XXI ст.

Успішний розвиток ядерної енергетики України потребує активної державної інституційної та фінансової підтримки. Відповідно до положень «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року», а також, ґрунтуючись на світовому досвіді вирішення проблеми ядерної енергетики, в Україні доцільно передбачити акумуляцію фінансових ресурсів (через спеціальні цільові фонди) із залученням інвестицій приватних бізнес-структур, застосуванням механізму державно-приватного партнерства, венчурних фондів тощо, для фінансування проектів виведення з експлуатації та будівництва нових ядерних блоків (у т.ч. за технологією 3+). Стратегічні вигоди щодо зростання експорту електроенергії, підвищення безпеки експлуатації АЕС та зміцнення енергетичної безпеки в цілому Україна може отримати від налагодження

тісного міжнародного економічного співробітництва у сфері ядерної енергетики з країнами ЄС, зокрема – з огляду на приєднання України до єдиного енергетичного ринку Європейського Союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» від 20.02.2003 р. № 555-IV, Відомості ВВР. – 2003. – № 24.
2. Маркевич К., Омельченко В. Ядерна енергетика у світі та Україні: поточний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://razumkov.org.ua>
3. World nuclear association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.world-nuclear.org
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Дорошкевич А.З., Шевцов А.І. Ядерна енергетика України: стан та напрями розвитку / А.З. Дорошкевич, А.І. Шевцов // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1 (6). – С. 153–160
6. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>
7. Інструмент співробітництва з ядерної безпеки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jso.kiev.ua/ua>
8. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>

ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

THE STOCK MARKET OF UKRAINE IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

У статті проаналізовано особливості сучасного стану функціонування вітчизняного фондового ринку. Доведено, що розвиток фондового ринку України тісно пов'язаний з ринком реальних активів. Висвітлені проблемні аспекти та систему факторів, які впливають на ефективність функціонування вітчизняного фондового ринку. Визначені та запропоновані рекомендації до подальшої перспективної діяльності фондового ринку України. Запропоновано основні теоретичні та практичні засади щодо євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: фондовий ринок, ПІІ, ВВП, злиття та поглинання, євроінтеграція.

В статье проанализированы особенности современного состояния функционирования отечественного фондового рынка. Доказано, что развитие фондового рынка Украины тесно связано с рынком реальных активов. Освещены проблемные аспекты и систему факторов, влияющих на эффек-

тивность функционирования отечественного фондового рынка. Определены и предложены рекомендации по дальнейшей перспективе деятельности фондового рынка Украины. Предложены основные теоретические и практические основы относительно евроинтеграционных процессов.
Ключевые слова: фондовый рынок, ПИИ, ВВП, слияния и поглощения, евроинтеграция.

The article analyzes the features of the current state of functioning of the stock market. It is proved that the development of the stock market Ukraine dough is associated with the market real assets. Highlights problematic system aspects and factors that affect the efficiency of the domestic stock market. Identified and proposed recommendations for further perspective of the stock market of Ukraine. The basic theoretical and practical principles of the European integration process.

Key words: stock market, FDI, GDP, mergers and acquisitions, European integration.

УДК 336.76

Ричка М.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Навчально-науковий інститут
Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Постановка проблеми. Швидкість розвитку фондових ринків країн світу підняли значення фондових ринків як для національних економік, так і для економіки світу в цілому. Враховуючи функціонування ринків у тісній взаємодії між зазначеними ринками різних країн світу, з урахуванням кризових явищ, актуальним залишається вивчення позитивних здобутків розвинених країн й адаптація їхнього досвіду до сучасних реалій в Україні. Для вітчизняної економіки необхідне створення переформованого, конкурентоздатного фондового ринку, який може стати інструментом для забезпечення вищого рівня життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових доробках існує чимало публікацій, в яких автори досліджують різні аспекти розвитку та функціонування фондового ринку. Значний вклад належить класикам економічної науки: Дж. Кейнсу, Л. Вальрасу, Г. Марковіцу, р. Мертону, Ф. Модільяні, Д. Тобіну, М. Фрідману, У. Шарпу, М. Шоузу та ін. Вітчизняними науковцями, які досліджували становлення та розвиток фондового ринку України, є: І. Бланк, О. Барановський, В. Корнєєв, В. Шелудько, О. Сльозко та ін. Не дивлячись на вагомий науковий доробок вітчизняними вченими, все ж залишається чимало невирішених питань щодо розвитку фондового ринку України, зокрема, на стадії євроінтеграційних процесів.

Постановка завдання. Метою статі є аналіз стану українського фондового ринку, виявлення проблемних питань на сучасному етапі функціонування та визначення перспектив для подальшого розвитку в нинішній ситуації нестабільності економіки України щодо стратегічного напрямку євроінтеграції.

Виклад основних результатів. Рівень світових ринкових механізмів на теперішньому етапі недосконалий та нестабільний. Роль фондового ринку, місце в системі міжнародних відносин та його діяльність як інструменту економіки країни потребують подальшого наукового та практичного обґрунтування. Фондовий ринок не в змозі бути глобальним регулятором руху капіталу, адже методи дії різних ринкових гравців є досить індивідуальними й глобальними одночасно. Наднаціональні способи керування фінансовими потоками неадекватні до можливостей впливу на них учасниками глобалізації – ТНК, міжнародними фінансовими організаціями, великими індивідуальними підприємцями-фінансистами тощо, адже їхня діяльність може довести невелику та навіть середню за розмірами країну або цілий регіон до фінансового хаосу [1, с. 7–11].

Управління фінансами реалізується з урахуванням стратегічних завдань розвитку національних відтворювальних комплексів. За теорією, викладеною економістом М. Портером, країна може виграти за рахунок своїх конкурентних

переваг. Теорія по суті представлена конкурентними перевагами тієї чи іншої країни, що визначаються міжнародною результативністю діяльності національних суб'єктів господарювання, де результативність є здатністю національних суб'єктів ефективно використовувати потенціал власної країни [2, с. 402].

За допомогою фондового ринку можна здійснити перерозподіл фінансових ресурсів між галузями в межах однієї держави, розподіляти фінанси в економіці декількох країн та в глобальному масштабі. Ефективність функціонування фондового ринку залежить від правильно, вдалого та інтенсивного використання його можливостей. Саме така задача стоїть перед українським фондовим ринком. Використовуючи потенціал фондового ринку, можна налагодити економічні потужності, особливо в інтеграційних процесах до європейського регіону та до світової фінансової системи загалом.

Розвиток вітчизняного фондового ринку має свій початок зародження від моменту формування законодавчої бази 1991 року. Отже, відбудова власного фондового ринку триває більше 25 років і, як результат: на сьогодні – ми маємо окремого учасника світового фондового ринку. Українська модель фондового ринку є певною копією моделі інших держав, зокрема, американської. Але існуюча модель не задовольняє і не відповідає інтересам потенційних учасників, й, отже, потенційні кошти для української економіки не використовуються [3, с. 145].

Фондовий ринок України розпочав свою історію з моделі ваучерної приватизації, як тотального скуповування виробничих, енергетичних і частини інфраструктурних активів декількома олігархами. Цей не вдалий старт має до сьогодні свої негативні відбитки, адже інтереси діяльності фондового ринку залишаються в межах олігархічних кіл, а для решти громадян він залишається недоступним. Також проблема участі українського населення на ринку капіталу виникає через відсутність довіри, відсутність вільних коштів та відсутність дієвих механізмів самого фондового ринку нашої держави. Прибутки населення України розподілені переважно на споживання, частка яких постійно збільшується (2014–81,3%; 2015–87,2%; 2016–87,3%), тому у населення немає коштів для створення внутрішнього джерела інвестицій [4, с. 99]. У вільному обігу акцій та облігацій знаходиться дуже мало, інколи присутня формальність біржових операцій, а не повноцінний спосіб торгів задля залучення додаткових коштів. Неодноразова девальвація курсу гривні, відсутність способів мінімізації ризиків від трат – все це призупиняє розвиток фондового ринку за кошти внутрішніх інвесторів [5]. За таких інституційних умов, де прослідковується корупція, нормативно-законодавчі

розбіжності, тіньовий сектор, низька корпоративна культура, може розвиватися лише неорганізований сегмент фондового ринку. Обсяги організованого фондового ринку (див. табл. 1) мають досить мінливий характер, що свідчить про нестабільність економіки в цілому. Збільшення обсягів торгів на організованому фондовому ринку могли б сприяти збільшенню ефективності корпорацій та підприємств на макрорівні держави.

У кризових ситуаціях в інших країнах світу для підйому фондового ринку слугували іноземні інвестиції. Щодо України, то таким способом досягли зростання фондового ринку у 2007–2008 роках. На сьогоднішній день закордонні інвестиції скоротилися (див. табл. 2) через військові події, бажання отримати держгарантії, корупцію, валютні обмеження тощо.

Збільшуючи масштаби фондового ринку, можна значно підвищити та стабілізувати розвиток економіки та рівень життя країни. Український фондовий ринок розвивається дуже повільно як в напрямі вдосконалення захисту прав інвесторів, так і в напрямі інтеграції в міжнародний фондовий ринок, зокрема європейській. З таблиці 2 ми можемо оцінити прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіку України (й навпаки), де спостерігаємо зростаючу динаміку до 2012 року, а далі – спадну. Основними причинами цього є звичайно політична та економічна нестабільність країни.

Розвиток фондових ринків сприяє зростанню їх значимості для економіки країни, яке визначається співвідношенням капіталізації фондових

Таблиця 1

Обсяги торгів на організованому національному фондовому ринку за 2013–2016 рр.

Рік	Обсяги залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку, млрд грн	Випуск акцій, млрд грн	Випуск облігацій, млрд грн	Випуск опціонних сертифікатів, млн грн	Обсяг біржових контрактів з цінними паперами, млрд грн
2013	141,19	63,51	42,41	н/д	463,43
2014	217,25	145,10	38,30	1,28	629,43
2015	148,50	122,30	11,42	0,22	286,21
2016	232,41	209,36	6,76	198,88	236,95

Джерело: складено автором за даними [6]

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в економіці України

Рік (¹ без урахування частини зони АТО)	Надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України, млн.дол. США	Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України, млн.дол. США	Вкладення прямих інвестицій з України в економіку країн світу, млн.дол. США	Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн ЄС, млн.дол. США
2010	5851,2	36969,1	679,5	6078,2
2011	6033,7	39268,9	90,9	6072,7
2012	5290,7	41132,3	662,3	6150,1
2013	5462,1	41032,8	127,5	6192,3
2014 ¹	2451,7	31046,9	68,0	6138,8
2015 ¹	3763,7	26405,6	27,9	6111,0
2016 ¹	4405,8	26099,2	20,7	6109,4

Джерело: побудовано автором на основі [7].

Таблиця 3

Співвідношення ВВП та торгів на фондовому ринку 2009–2015 рр.

Рік	ВВП у фактичних цінах, млрд грн	Обсяг торгів на ринку цінних паперів, млрд грн	Перевищення обсягу торгів на ринку над показником ВВП, %
2009	913,35	1067,6	16,89
2010	1082,57	1541,38	43,38
2011	1302,08	2171,1	66,74
2012	1411,24	2530,87	79,34
2013	1454,93	1676,97	15,26
2014	1586,91	2331,94	46,95
2015	1988,54	2172,67	9,26

Джерело: побудовано автором на основі [6; 7]

ринків до рівня ВВП. Нині фондовий ринок України демонструє погіршення фінансових результатів з 2012 року на фоні інвестиційної непривабливості та економічної кризи 2013–2015 рр. Цю динаміку спостерігати можна за даними таблиці 3, де співвідношення ВВП та торгів на фондовому ринку має спадну та нестабільну тенденцію (див. табл. 3).

Український фондовий ринок офіційно не входить до жодного з чотирьох класів світових фондових ринків – розвинені, ті, що розвиваються, ті, що розвиваються другого рівня, та прикордонні (хоча розглядається можливість включення України в групу прикордонних ринків) [8, с. 117]. На етапі наближення національного фондового ринку до європейської моделі функціонування та розвитку зроблені перші кроки такі, як прийняття проекту «Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки», який розроблявся відповідно західним нормам та стандартам, до яких прагне законодавча та виконавча влада в рамках підписання угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Метою цього консолідованого документа є стимулювання притоку інвестицій в економіку України через інтеграцію фондового ринку у світові ринки капіталу та імплементація найкращих європейських стандартів та практик, а також принципів, рекомендованих IOSCO (International Organization of Stockmarket Commissions (Міжнародною організацією регуляторів ринків цінних паперів)). Також у межах діяльності Цільового комітету реформ, мета якого полягає в розробці та впровадженні реформи у фінансовому секторі України для створення передумов підвищення ролі вітчизняної фінансової системи у сталому економічному зростанні України, розроблено Комплексну програму розвитку фінансового ринку України до 2020 року, яку затверджено рішенням НКЦПФР від 30.06.2015 року № 931 (зі змінами). Головна мета Комплексної програми є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС, де будуть реалізовуватися програми співробітництва з ЄС, МВФ, Світовим банком, ЄБРР, ЄІБ, BIS, IOSCO, IAIS та іншими міжнародними фінансовими організаціями [6].

Проектом Програми передбачається підвищення ролі вітчизняного фондового ринку в процесах перерозподілу фінансових ресурсів, їх акумуляції для вирішення пріоритетних державних задач, зміцнення фінансового стану організацій та розширення їх інвестиційних можливостей; створення цілісної та ефективної системи ринку цінних паперів та фінансових інститутів; сталий ріст капіталізації фондового ринку та розширення

практики залучення інвестицій з використанням інструментів фондового ринку. Як індикатори змін покращення України можуть слугувати такі показники: 80 місце серед 190 країн за рейтингом Doing Business – 17, це на три позиції вище у порівнянні із рейтингом Doing Business – 16 (87 місце), а за 2015 рік Україна посідала 83 місце в рейтингу; за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр. посіла 79-е місце (з 140 країн світу), за 2014–2015 рр. посідала 76-у позицію з 144 країн, 2014–2013 рр. – 84 (з 148 країн). За середнім підрахунком експертів Світового банку, один пункт в рейтингу Doing Business, приносить державі близько 500–600 млн дол США інвестицій [9].

Необхідно брати до уваги тенденцію міжнародного злиття та поглинання фондових ринків. Цей процес для Європи також не простий, але таким способом збільшується розмір капіталізації та прослідковується стрімкий ріст темпів розвитку. Такими прикладами є об'єднання американської біржи «NYSE Group, Inc» з європейською «Euronext N.V.» (2007 р.), злиття італійської біржі «Borsa Italiana S.p.A» з Лондонською фондовою біржою (2007 р.), а сама «Euronext» була утворена з фондових ринків Голландії, Бельгії, Франції, Великої Британії та Португалії та ін. Також європейською тенденцією є процес роздержавлення бірж, зменшення державного регулювання, прийняття міжнародних правил (як приклад, приватизацію пройшли фондовий ринок Італії (1997 р.), Греції (2003 р.)) [10, с. 111].

Для національного фондового ринку можна проводити формування національної мобільно-мережевої структури на фінансових ринках, яка стане частиною глобального фінринку. Також задля зменшення залежності від розвинених країн необхідно формувати власні міжнародні фінансові центри (як наприклад, РФ, Індія, Китай, Польща) [10, с. 119].

Отже, сучасний стан фондового ринку в Україні відчуває низьку економічну активність, процеси зниження ділових та торгових відносин, зменшення інвестиційних вкладень, обмеженої кількості проведення IPO та зменшення капіталізації.

Висновки з проведеного дослідження. Особливістю проблем розвитку українського фондового ринку є його системний, всеохоплюючий характер, тому відновлення залежить від безлічі факторів. За роки свого існування цей ринок в Україні ще не сформувався остаточно. Залучення іноземних інвестицій можна здійснити шляхом лібералізації валютного регулювання та шляхом приватизації. Але, у світі повноцінної функціонуючої системи немає, тому від українського фондового ринку в своєму розвитку вимагається націленості на світові стандарти та створення сприятливого інвестиційного клімату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойцун Н.С. Міжнародні фінанси: навчальний посібник / Н.С. Бойцун, Н.В. Стукало. – [2-ге видання.] – К.: ВД «Професіонал», 2005. / Портер Майкл Е. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / Портер Майкл Е.; под ред. В.Д. Щетинина. -Алейнікова Н.М. Функціонування фондового ринку України в умовах економічної нестабільності фінансового середовища / Алейнікова Н.М. // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – Т. 21. – Вип.4(46). – 2016. – С. 144–149.

2. Житар М.О. Стан та перспективи розвитку фондового ринку в умовах фінансової нестабільності економіки України / М.О. Житар // Економіка і організація управління. – № 1(21). – 2016. – С. 93–101.

3. Чуйко В. Фондовий ринок України: як оживити «мерця» 13.01.17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/367172/fondovuj-rynok-ukrayiny-yak-ozhyvyty-mertsya>

4. Офіційний сайт «Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку» [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/pik/pik_u/pik_rik_2014.html

6. Кутузова М.М. Фондовий ринок України в умовах нестабільності світового фінансового середовища / М.М. Кутузова // Молодий вчений. – № 3(30). – березень. – 2016. – С. 115–118.

7. Doing Business-2017: позиції України в рейтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2108284-doing-business2017-pozicii-ukraini-v-rejtingu.html>

8. Сучасні тенденції реформування світової фінансової системи: монографія / за заг. ред. К.е.н., с.н.с. О.О. Сльозко, к.е.н., с.н.с. Т.О. Панфілової, к.е.н. С.В. Терещенко. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2014. – С. 109–148.

**ПРИНЦИП ТРАНСПАРЕНТНОСТІ СОТ
ЯК ЗАПОРУКА ПЕРЕДБАЧУВАНИХ МІЖНАРОДНИХ
ТОРГОВИХ ВІДНОСИН**

**THE WTO TRANSPARENCY PRINCIPLE
AS A PREREQUISITE FOR PREDICTABLE TRADE RELATIONS**

У статті розглянуто роль та особливості транспарентності у міжнародній торгівлі. Розглянуто сучасні наукові підходи щодо тлумачення поняття транспарентності. Проаналізовано один з головних принципів Світової організації торгівлі – принцип транспарентності та його особливості. Обґрунтовано думку про те, що забезпечення транспарентності у торговельних процедурах сприяє розвитку передбачуваних, ефективних та взаємовигідних відносин між торговельними партнерами.

Ключові слова: транспарентність, відкритість, угода, СОТ.

В статье рассмотрены роль и особенности транспарентности в международной торговле. Рассмотрены современные научные подходы к толкованию понятия транспарентности. Проанализировано один из главных принципов Всемирной торговой организации – принцип транспарентности

и его особенности. Обосновано мнение о том, что обеспечение транспарентности в торговых процедурах способствует развитию предполагаемых эффективных и взаимовыгодных отношений между торговыми партнерами.

Ключевые слова: транспарентность, открытость, соглашение, ВТО.

The article examines the role and peculiarities of transparency in international trade. Modern scientific approaches to the interpretation of the concept of transparency are considered. One of the main principles of the World Trade Organization – the principle of transparency and its features is analyzed. It is proved that ensuring transparency in trade procedures contributes to the development of anticipated effective and mutually beneficial relations between trading partners.

Keywords: transparency, openness, agreement, the WTO.

УДК: 336:65.012

Яковченко В.С.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київський національний торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Забезпечення розвитку міжнародної торгівлі є важливою умовою становлення конкурентоспроможної економіки країни. Для того, щоб ефективність міжнародних торгових відносин відповідала сучасним вимогам світового економічного розвитку вони мають бути чіткими та зрозумілими для всіх учасників міжна-

родних торговельних процедур. Одним із сучасних принципів щодо міжнародної торгівлі є принцип транспарентності, який характеризується, як взаємна прозорість у торговельних зв'язках. Важливий вплив на розвиток світової торгівлі має відкритість заходів учасників торговельних процедур, що надає можливість торговельним партнерам

отримання необхідної інформації щодо питань, які можуть прямо чи опосередковано впливати на їхню торговельну політику. Багатостороння торговельна системи в межах ГАТТ/СОТ містить у собі норми та правила, які дають можливість створити прозоре та передбачуване середовище для проведення міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Транспарентність у міжнародній торгівлі дедалі набуває все більшого значення. Дана тема стає актуальною для дослідження вітчизняними науковцями. У своїх дослідженнях щодо транспарентності приділяли увагу такі українські науковці, як: О. Крет [1], Е. Афонін, О. Суший [2], Є. Тихомирова [3], І. Ібрагімова [4]. Проте, здебільшого дослідження вчених стосуються практичних аспектів забезпечення транспарентності органів державної влади та органів місцевого самоврядування у той час, як транспарентність у міжнародній торгівлі у вітчизняному науковому середовищі майже не висвітлюється. У зв'язку із вищенаведеним виникає необхідність проаналізувати сутність транспарентності у регулюванні міжнародної торгівлі. Представлені дослідження ґрунтуються на аналізі світової багатосторонньої системи в межах ГАТТ/СОТ.

Постановка завдання. Мета роботи є здійснення аналізу принципу транспарентності Світової організації торгівлі. Проаналізувати існуючі визначення щодо поняття транспарентності та надати рекомендації щодо застосування даного інструменту для розвитку взаємовигідних міжнародних торговельних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поняття "транспарентність" є відносно новим для вітчизняної науки. Прийнято уважати, що вперше політика транспарентності була започаткована у Швеції, де у 1766 р. було прийнято «Закон про свободу видання» і лише у ХХ столітті інші країни почали розвивати цей напрям.

Досліджуючи термін транспарентність, звернемося до Онлайн словника англійської мови Вебстера [5], що трактує транспарентність, як властивість бути очевидним або легким для розуміння. На українську мову цей термін дослівно, як прозорість. Проте, такі українські дослідники, як: О. Крет [1], Е. Афонін, О. Суший [2], Є. Тихомирова [3] уважають, що поняття транспарентність поєднує в собі такі категорії, як прозорість, відкритість, гласність. Е. Афонін та О. Суший стверджують, що «у сучасній вітчизняній літературі поняття «транспарентність» змістовно поєднало у собі як «прозорість, так і «відкритість», до того ж часто ці терміни вживаються поряд з поняттями «гласність» і «публічність» [2]. Українська дослідниця Є. Тихомирова, аналізуючи поняття транспарентності, говорить, що транспарентність і відкритість можна розглядати, як: фактор демократичного роз-

витку, форму реалізації права громадян на повну й об'єктивну інформацію [3]. Українська дослідниця І. Ібрагімова вважає прозорість основою для забезпечення діалогу влади з громадськістю на всіх етапах прийняття рішень і постійний доступ до інформації про діяльність органів державної влади, згідно з чинним законодавством [4].

Останнім часом приділяється значна увага питанню транспарентності. Транспарентність набуває все більшого значення у глобалізованому світі. Крім того, розвиток міжнародного співробітництва неможливий без чесної гри торговельних партнерів, їх взаємної довіри та взаєморозуміння, що може створити політика прозорості та відкритості відносин. Зокрема, фахівцями активно обговорюються можливості збільшення ступеня транспарентності процесів проведення міжнародних переговорів з економічних питань. Предметом дискусій є питання транспарентності в міжнародних економічних організаціях [6]. Принцип транспарентності є одним із головних Світової організації торгівлі (СОТ). Майже всі Угоди СОТ містять вимоги щодо транспарентності. Будь-яка країна, яка вступає до СОТ, має забезпечити транспарентність при прийнятті законодавства, пов'язаного з режимом зовнішньої торгівлі, а також транспарентність і своїх адміністративних і пов'язаних з торгівлею процедурах. Ряд питань, пов'язаних із транспарентністю, було запропоновано винести на обговорення, зокрема, в рамках Х Міністерської конференції, що проходила в грудні 2015 року в Найробі, Кенія.

Досліджуючи принцип транспарентності Світової організації торгівлі, слід звернути увагу на *Генеральну угоду з тарифів і торгівлі*, де у Статті 10 відводиться місце прозорості, а саме, пункт: «Публікація та застосування правил торгівлі». У *Генеральній угоді про торгівлю послугами* пункт про прозорість міститься у Статті 3, що так і називається «Прозорість». Стаття 63, що має назву «Відкритість», зачіпає аспект прозорості у частині 5 «Запобігання та врегулювання суперечок», що міститься в *Угоді про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності*. Отже, як ми бачимо, будь-який учасник системи з метою ефективної співпраці має обов'язок перед іншими виконувати правила прозорості. З метою реалізації цих правил країни-члени повинні відкрити спеціальні пункти запитів, куди інші учасники СОТ змогли б звернутися у будь-який момент із запитом стосовно внутрішньої торговельної політики країн-членів у рамках угод СОТ [11, 12, 13].

Транспарентність – забезпечення прозорості системи регулювання зовнішньої торгівлі. У широкому сенсі це означає доступність інформації про заходи з регулювання, ясність і однозначність як самих норм, так і правил щодо їх застосування [9. С. 41]. До основних елементів транспарентності відносяться: 1. Доступність

інформації, яка стосується заходів державного регулювання. Принцип транспарентності передбачає обов'язковість публікації основних норм законодавства щодо регулювання зовнішньоторговельних відносин та правил їх застосування.

2. Уведення будь-яких заходів регулювання тільки після опублікування. принцип транспарентності виходить з неприпустимості застосування будь-яких заходів регулювання, які є більш обтяжливими порівняно із заходами, які діяли раніше, якщо інформація про нові заходи не була завчасно офіційно опублікована.

3. Однакове застосування заходів регулювання. Всі заходи регулювання повинні застосуватися однаково. В іншому випадку зацікавлені сторони не будуть у змозі передбачити, з якими обмеженнями вони будуть мати справу при здійсненні кожної конкретної угоди.

4. Можливість оскарження дій влади. Принцип транспарентності передбачає створення спеціальних незалежних органів для оскарження адміністративних дій влади, пов'язаних із застосуванням заходів регулювання. [9, 41–42].

У рамках СОТ створена система забезпечення транспарентності, що включає наступні елементи: процедуру нотифікацій; механізм консультацій; надання інформації зацікавленим сторонам. Нотифікація – це офіційне повідомлення про систему регулювання зацікавлених сторін у рамках багатосторонніх угод, що здійснюється зазвичай шляхом офіційного представлення даних в органи міжнародної організації (у даному випадку – СОТ) [9, 42].

Отже, процедура нотифікації дозволяє заздалегідь визначити заходи регулювання, що здатні заподіяти шкоду іншій стороні або призвести до виникнення торгових конфліктів, а також отримати інформацію про заходи, які в силу своєї природи не є транспарентними, тобто застосовуються в неявному вигляді, наприклад, деякі види субсидій.

Механізм консультацій частково також можна віднести до елементів багатосторонніх угод, які забезпечують прозорість, в цьому випадку консультації є додатковим джерелом інформації для учасників торговельної суперечки та інших зацікавлених сторін.

Надання інформації зацікавленим сторонам передбачено в багатьох багатосторонніх угодах. Принцип транспарентності є практично універсальним. У разі відступу від принципів транспарентності національні та іноземні підприємства можуть виявитися в однаково несприятливих умовах.

Типові порушення принципу транспарентності досить різноманітні. Найбільш суттєві порушення, «які можуть принести шкоду як іноземним компаніям, так і місцевим підприємствам, виявляються, по-перше, у невисокій якості законодавства в галузі регулювання зовнішньої торгівлі і, по-друге, у нечіткої організації структури держав-

них органів, відповідальних за здійснення заходів регулювання» [9, 43].

Таким чином, у рамках СОТ транспарентність є широкою категорією, під якою можна розуміти можливість доступу країн-членів СОТ, до інформації щодо законодавчих актів, що стосуються торгівлі. Це може бути публікація інформації про існування та процесу вирішення міжнародних економічних суперечок, публікація інформації про винесених рішеннях. Крім того, це означає не просто можливість отримати доступ до інформації, а й можливість висловити свою точку зору з даного питання.

Згідно Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів у Статті 7 визначено, що країни-члени СОТ повинні забезпечувати транспарентність у сфері санітарних чи фітосанітарних заходів. З цією метою вони мають відповідно до прийнятих за цією Угодою норм: повідомляти про зміну у своїх санітарних та фітосанітарних заходах; надавати інформацію про свої санітарні чи фітосанітарні заходи.

Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Додаток В, параграф 1 говорить, що країни-члени повинні забезпечити оперативність публікації санітарних та фітосанітарних нормативних актів, тобто публікації законів, постанов розпоряджень, що застосовуються ними. Така публікація має бути здійснена у такий спосіб, щоб з нею мали змогу ознайомитися зацікавлені країни-члени СОТ. У параграфі 2, Додатку В цієї ж Угоди зазначено, що країни мають забезпечити розумний інтервал між публікацією нормативного акту щодо санітарних чи фітосанітарних заходів та набрання ним чинності з тим, щоб надати можливість виробникам експортуючих країн-членів СОТ, зокрема, країн-членів СОТ, що розвиваються адаптувати свої товари, способи виробництва до вимог імпортуємого члена СОТ. Параграф 3, Додатку В Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів передбачає створення одного центру обробки запитів у сфері санітарних та фітосанітарних заходів. Такий центр має надавати відповіді на всі обґрунтовані запити з боку зацікавлених країн-членів СОТ [10, 320].

Угода про переддвідантажувальну інспекцію, зокрема Стаття 5 також несе в собі елементи принципу транспарентності, так як передбачає, що кожна країна-член СОТ має подати до Секретаріату копії запитів та нормативних актів, якими вона надає чинності даній Угоді, та копії законів та нормативних актів, що стосуються переддвідантажувальної інспекції. Жодні зміни та доповнення в цих законах та нормативних актах не можуть набрати чинності до їх офіційної публікації. Після такої публікації кожен член СОТ має негайно подати їх до Секретаріату, який у свою чергу повідомляє всіх членів СОТ про наявність такої інформації [10, 204].

Крім зобов'язання щодо публікування всіх запроваджуваних заходів, країни повинні оперативно, принаймні раз на рік, інформувати Раду з торгівлі послугами “про прийняття нових або внесення будь-яких змін до існуючих законів, нормативних актів або адміністративних розпоряджень”, які суттєво впливають на ринок послуг у секторах і підсекторах, за якихми були прийняті конкретні зобов'язання [11].

Для реалізації принципу прозорості уряди зобов'язуються “оперативно давати відповіді на всі запити будь-якого іншого члена щодо конфіденційної інформації, яка стосується будь-яких заходів загального застосування або міжнародних угод” і створити “один або більше інформаційних пунктів” [10, 305]. Ці пункти призначені для урядового, а не для приватного сектора. Фірми приватного сектору можуть інформувати офіційних осіб своєї країни про заходи іншої держави, що суперечать її зобов'язанням. У цьому випадку країна може вирішити таке питання через механізм врегулювання суперечок СОТ. Також країна може інформувати Раду з торгівлі послугами про будь-які заходи іншої країни, які на її думку негативного впливають на виконання ГАТС. Така процедура відома як зустрічне інформування [11].

Таким чином, забезпечення прозорості в оприлюдненні інформації, що стосується змін в економічній політиці, є однією з вимог СОТ. Норми СОТ дозволяють заінтересованим сторонам коментувати проекти актів законодавства, запитувати та отримувати інформацію щодо будь-яких заходів загального застосування, які є запропонованими або чинними, та про те, як вони застосовуватимуться.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи вищезазначене, ми дійшли висновку, що транспарентність сприяє створенню максимально зрозумілого процесу зовнішньоторговельної діяльності, формує належний рівень обізнаності та передбачає можливість доступу до інформації. Для того, щоб забезпечити відповідний рівень транспарентності міжнародної торгівлі виникла необхідність створення ефективного механізму транспарентної та передбачуваної політики, за допомогою якої можна було б координувати зовнішньоторговельну діяльність. Таким чином, на нашу думку, транспарентність є важливим елементом відкритості заходів учасників торговельних процедур, надає можливість суспільству отримання інформації про роботу даного механізму, а також сприяє економічному зростанню, підвищенню конкурентоспроможності і фінансової стабільності як на внутрішньому, так і міжнародному рівнях.

Ясність відносно механізмів торговельних процедур, відкритість до взаємодії зі своїми торговельними партнерами, постійне вдосконалення міжнародних економічних відносин, створення взаємовигідних, передбачуваних торговельних

відносин на основі відкритості та довіри. Транспарентність є інструментом дотримання договірної дисципліни. На нашу думку, прийняття спеціального закону на національному рівні щодо забезпечення транспарентності зовнішньоторговельних процедур дозволить зробити міжнародні торговельні процедури прозорішими, зрозумілішими та доступнішими, а отже, підвищить ступінь довіри бізнес середовища та влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крет О.В. Атрибутивні характеристики транспарентності як категорії політичної науки / О.В. Крет // Науковий вісник. – Одеський державний економічний університет. – 2008. – № 20(76). – С. 93–102. (Науки: економіка, політологія, історія).
2. Транспарентність влади в контексті європейської інтеграції України [Електронний ресурс]: консп. лекц. до короткотерм. семін. в системі підвищення кваліфікації кадрів / уклад.: Е.А. Афонін, О.В. Суший. – К.: НАДУ, 2010. – 48 с. – Режим доступу: <http://lib.rada.gov.ua/static/about/text/transparentnist.pdf>.
3. Тихомирова Є.Б. Транспарентність і відкритість діяльності влади та шляхи їх забезпечення / Є.Б. Тихомирова // Наукові записки. НАУКМА. Політологія [Текст]. Т. 20. – К.: Видавничий дім “КМ Academia”, 2002. – С. 39–43.
4. Ібрагімова І.М. Прозорість влади. Основи забезпечення інформаційної взаємодії державних органів з громадськістю (презентац. схеми) [Текст] / І. Ібрагімова. – К.: ПРООН, 2002. – 30 с.
5. Merriam-Webster learner's Dictionary [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.learnersdictionary.com/search/transparency>
6. Marceau G., Hurley M. Transparency and Public Participation in the WTO: A Report Card on WTO Transparency Mechanisms // Trade, Law and Development. Vol. 4. 2012. No. 1. P. 19–44.
7. Trade for All: European Commission presents new trade and investment strategy. URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1381>
8. Романенко Євген
9. Основы торговой политики и правила ВТО. – М.: Междунар. отношения, 2005.
10. Осика С.Г. Світова організація торгівлі / С.Г. Осика, В.Т. Пятницький. – 3-тє вид., переробл. і допов. – К.: К.І.С., 2005. – 514 с.
11. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія/ За ред. канд. екон. наук, доц. Т.М. Циганкової. – К.: КНЕУ, 2003. Источник: http://sexpartner.kiev.ua/lib/1064_39_1_0_index.shtml © shram.kiev.ua
12. Understanding the WTO: Agreements. Trade policy reviews: ensuring transparency [Electronic resource] / WTO Secretariat. – Mode of access: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm11_e.htm
13. Understanding the WTO Information and Media Relations Division: Geneva 1995–2004 [Electronic resource] / WTO Secretariat. – Mode of access: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМРОЗВИТОК СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ ТА ПРОБЛЕМИ
ЙОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІTHE DEVELOPMENT OF MODERN BUSINESS
AND THE PROBLEMS OF ITS STATE REGULATION IN UKRAINE

УДК 338.242:334.012

Біла І.С.к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
Національний педагогічний університет
імені М.П. Драгоманова**Салатюк Н.М.**к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії
Національний університет харчових технологій

У статті розглянуто основні особливості розвитку сучасного бізнесу в Україні. Названі особливості та проблеми створеної системи його державного регулювання не дозволяють виявити позитивний потенціал розвитку бізнесу у вітчизняній економіці як системоутворювального фактору економічного зростання.

Ключові слова: бізнес, держава, підприємницький сектор, підприємництво, державне регулювання.

В статье рассмотрены основные особенности развития современного бизнеса в Украине. Названные особенности и проблемы созданной системы его государственного регулирования не позволяют выявить позитивный потенциал

развития бизнеса в отечественной экономике как системообразующего фактора экономического роста.

Ключевые слова: бизнес, государство, предпринимательский сектор, предпринимательство, государственное регулирование.

The article describes the main features of modern development of business in Ukraine. These characteristics and problems of the established system of its state regulation does not allow to identify the positive potential of business development in the domestic economy as a backbone factor in economic growth.

Key words: business, government, the business sector, entrepreneurship, government regulation.

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформації економіки України одним із пріоритетних факторів забезпечення сталого економічного зростання є мобілізація та ефективне використання потенціалу бізнесу. Стимулювання розвитку останнього є чинником диверсифікації виробництва, побудови інноваційної економіки, здатної протистояти викликам глобалізованого світу. Крім того, розвиток бізнесу – це спосіб залучення у господарський обіг додаткових ресурсів: у короткостроковому аспекті – грошових і матеріальних, у довгостроковому – активізація людського потенціалу, схильності до інновацій як одного із головних факторів економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем бізнесу, становлення підприємницького сектору та процесів його взаємодії із державою є важливою та актуальною проблемою економічної науки і практики. Серед вітчизняних вчених-дослідників даної проблематики слід відзначити О. Беляєва, В. Бодрова, З. Варналія, Л. Воротіну, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, Л. Дідківську, М. Долішного, С. Дригу, Б. Кваснюка, М. Козоріза, В. Кредісова, І. Кузнецову, В. Мандибуру, В. Савчука, В. Сизоненка, М. Узунова, А. Шегду та ін. Роботи названих авторів присвячені дослідженню фундаментальних основ розвитку бізнесу і підприємництва, підприємницького менеджменту і підприємницької поведінки, встановленню необхідності розвитку бізнесу як однієї із головних складових економіки ринко-

вого типу, розгляду процесів його становлення в Україні, висвітленню питання регулювання державою вітчизняної економіки в цілому та бізнесу, зокрема тощо.

Однак, незважаючи на наявний значний науковий доробок з названих питань, деякі аспекти проблематики потребують подальших досліджень. Останнє стосується визначення основних особливостей розвитку сучасного бізнесу, проблем його державного регулювання та виявлення шляхів активізації взаємодії держави і підприємницького сектору в сучасних умовах в Україні.

Постановка завдання. Мета даної статті – дослідити особливості розвитку сучасного бізнесу, проблеми його державного регулювання та шляхи налагодження взаємодії держави і підприємницького сектору в Україні з ціллю забезпечення сталого економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення та розвиток бізнесу в Україні супроводжувалося значними девіаціями – відсутністю поступового первісного нагромадження капіталів, тривалого розвитку підприємницького менталітету та навичок, системності, а іноді і логіки у прийнятті рішень тощо.

З кінця 90-х років підприємницький сектор розвивався в Україні під впливом значної зарегульованості з боку держави. У цей період реформування відносин власності здійснювалося через грошову приватизацію із включенням у ці процеси великих стратегічно важливих для економіки України під-

приємств. Відсутність стратегії розвитку держави і бізнесу стало однією із причин низької ефективності діяльності великих підприємств у післяприватизаційний період, наявних спекуляцій у процесі реформування відносин власності та проникнення на вітчизняний ринок іноземного капіталу у сферах енергетики, кольорової металургії, комунікацій, засобів масової інформації, торгово-посередницької діяльності [1, с. 68]. У той же момент досвід розвинених країн світу засвідчує необхідність захисту національних інтересів великого бізнесу шляхом недопущення панування іноземного інвестора.

Станом на 1 січня 2017 року в Україні було роздержавлено більше 130 тисяч об'єктів, а саме: приватизовано 29465 об'єкти державної форми власності та 102584 об'єкти комунальної власності. У результаті здійснення приватизації державного майна створено вагомий недержавний сектор економіки, який включає понад 11 тисяч акціонерних товариств [2, с. 10], котрі є формою функціонування великого бізнесу.

Формування підприємницького сектору супроводжувалося виникненням таких явищ, як: значний рівень корумпованості органів державної влади, що придушувало підприємницьку ініціативу, та розширення обсягів функціонування тіньового сектору, як об'єктивної реакції на надмірну зарегульованість. Розвиток підприємницького сектору відбувається в Україні без адекватних ринкових інститутів в умовах адміністративних обмежень. Прикладами можуть бути проблеми, які існують у банківському кредитуванні бізнесу, особливо малого і середнього, та низька ефективність діяльності товарних і фондових бірж, що знижує ефективність взаємодії суб'єктів, та дестимулює процес відродження вітчизняного виробника.

За даними Державної служби статистики України на 1 січня 2016 року в Україні кількість суб'єктів господарювання становила 1974439 одиниць із загальною кількістю працівників у суб'єктах господарювання у розмірі 8331,9 тис. осіб та обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) на суму 5716431,0 млн грн [3].

Станом на 1 січня 2016 року із загальної кількості підприємств – 343440 одиниць – великі підприємства склали 0,1%, середні – 4,4%, а малі – 95,5% [3]. Це засвідчує, що база існування ринкового середовища в Україні на даний час створена. Оцінка якісної компоненти розвитку вітчизняного великого, середнього та малого бізнесу не відповідає рівню розвинених країн. Так у вказаний період в Україні кількість зайнятих працівників становила 5889,7 тис. осіб, з яких 29,0% зайняті на великих, 44,2% – на середніх та 26,8% – на малих підприємствах [3]. Світовий досвід показує, що потенціал малого бізнесу виявляється у його здатності забезпечувати зайнятість

населення на рівні 39–69% [4, с. 70], тобто вітчизняні малі підприємства не відповідають оптимальним показникам розвиненості бізнесу. Крім того, із загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) на суму 5159067,1 млн грн, великі підприємства забезпечували 39,8%, середні – 42,0%, а малі – 18,2% загального обсягу [3], що також не відповідає рівню розвинених країн. Так виявляється потенціал великого бізнесу у його ролі забезпеченні обсягів реалізованої продукції на рівні 48–53% [4, с. 70]. До того ж показовим у розвитку саме великого бізнесу є його значне зрощення з органами державної влади, формування у вигляді бізнес-груп – метакорпорації, які охоплюють різні сфери економіки України. Великий вітчизняний бізнес тісно переплітаючись із приватними інтересами незначної частини населення країни, переважно спрямований на глибоку інтеграцію великого капіталу в процеси прийняття політичних рішень на шкоду досягненню власної конкурентоспроможності.

Сучасний бізнес керується у своїй діяльності величезною кількістю законодавчих актів. Останнє підтверджується досить значними та активними регуляторними функціями органів державного влади у напрямі недопущення продукування економічно неефективних нормативно-правових актів. До того ж проблемою є і низький рівень дотримання органами влади вимог чинного законодавства та відсутності будь-якої відповідальності за їх невиконання. Останнє набуло масового поширення і вимагає активізації зусиль підприємницького сектору і держави щодо прозорості будь-яких адміністративних процедур і доступності інформації про них для підприємців.

Отже, створений вітчизняний підприємницький сектор економіки характеризується незначною ефективністю, що пов'язано із наступними його особливостями: обумовленість його розвитку неефективними процесами реформування відносин власності, які призвели до зниження ефективності виробництва та підвищили неконтрольованість його подальшого розвитку; слабкість створених ринкових інститутів, що значно уповільнює ефективну взаємодію між господарюючими суб'єктами, дестимулює процес відродження національного виробництва, призводить до проникнення у суспільне життя таких явищ, як: корупція, тінізація економіки та хабарництво; суперечливість і неузгодженість нормативно-правових актів у сфері регулювання підприємництва та складність проходження регуляторно-дозвільних процедур, що значно «придушують» підприємницьку ініціативу тощо.

Визначені особливості розвитку вітчизняного бізнесу тісно пов'язані із його загальною стратегією, яка виявляється в орієнтованості на короткострокову та середньострокову перспективу,

прагненні отримати максимальну віддачу від вкладеного капіталу у найкоротші строки. Не можна не зазначити, що сучасний підприємницький сектор є відображенням створеної системи його державного регулювання. Так відсутність виваженої концепції державного регулювання бізнесу, яка враховувала інтереси всього суспільства, а не олігархічних груп, призвело до формального або ж забюрократизованого регулювання підприємницької активності в різні періоди функціонування підприємницького сектору в Україні. Однак, не дивлячись на особливості створеної системи державного регулювання підприємництва, в Україні загальними її проблемами стали:

1. Слабкість інноваційної складової у взаємодії держави та бізнесу. Останнє втілюється у: низькому рівень витрат держави на інноваційну сферу, в тому числі низький рівень відповідальності за науку та впровадження НДДКР (у 2015 році тільки 0,4% загального обсягу фінансування інноваційної діяльності здійснювалося із державного бюджету, а питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП складала у цьому ж році 0,64% та була найменшою за останні 20 років [3]); відсутності сформованої інноваційної інфраструктури та механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок і передачі їх до сфери виробництва; недовісті достатньо стимулюючого інноваційного пільгового оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності; слабкій розвиненості методик і механізму управління інноваційною діяльністю на рівні підприємств тощо.

Як цілком вірно зазначено у Національній доповіді «Інноваційна Україна 2020», діяльність держави щодо реалізації інноваційної політики пов'язана із досить суперечливими моментами: з обмеженістю ресурсів і низькою ефективністю і прозорістю їх використання; з складністю визначення успішних у майбутньому пріоритетів розвитку промислової політики держави; із прагненням держави забезпечити довгострокові перспективи розвитку економіки тощо. Основним протиріччям у науково-технічній, інноваційній і промисловій видах політики є неузгодженість між довгостроковістю стратегії держави у фінансуванні витрат на НДДКР та очікуваннями підприємницького сектору швидких результатів [5, с. 124].

Названі проблеми та протиріччя у інноваційній складовій взаємодії держави та бізнесу підтверджуються місцем України в інноваційному табло – інструменті оцінки та рейтингування інноваційного розвитку країн. Так за індексом інновацій Україна має статус «Інноватор, що формується» і показник, який вдвічі менший за середнє по країнах ЄС значення [5, с. 311].

2. Недостатній вплив держави на банківську і грошово-кредитну системи країни у сфері кредитування підприємницького сектору. Банківська сис-

тема України і досі залишається недостатньо розвиненою для вагомої підтримки підприємницьких структур та має певні проблеми, які останнім часом набувають особливої гостроти. Так зацікавленість держави у довгостроковому кредитуванні підприємницького сектору на сучасному етапі залишається досить низькою, а її дії важко назвати адекватними економічним умовам розвитку. Означене посилює незначне задоволення банківською системою потреб підприємницького сектору, високий рівень процентних ставок, різке коливання валютних курсів і зменшення інвестиційної діяльності в економіці. Так, наприклад, за оперативними даними Національного банку України у 2016 році спостерігалось поступове зниження облікової ставки із 22 до 14%, що створило для комерційних банків можливість знизити відсоткові ставки за кредитами для бізнесу, однак, вартість нових кредитів усе ще залишається високою – 13,84% за даними січня 2017 року, а тому кредити залучаються переважно на короткий строк з метою фінансування обігового капіталу [6], а не з метою довгострокових вкладень, наприклад, у інновації.

3. Значна позаринкова основа взаємодії держави і бізнесу, виявом якої є тінізація економіки та корупція. Найбільш небезпечними наслідками зростання обсягів позаринкових форм впливу на підприємницький є: руйнування офіційного сектору економіки і дестимулювання розвитку національного виробництва, що зумовлює наростання соціально-економічної нестабільності; втрата податкових надходжень, і, як результат, ускладнення виконання державою своїх фінансових зобов'язань перед суспільством, посилення нерівномірності податкового тиску; скорочення інвестиційних ресурсів в Україні через ускладнення відкритого витрачення тіньовими структурами прихованого від оподаткування доходу та його витікання за кордон; недовіра і невідповідність управлінських рішень реальній дійсності через відсутність повноти та об'єктивності офіційної інформації про розвиток економічних процесів в Україні; формування негативного іміджу нашої держави в очах світового співтовариства через викривлений розвиток принципів демократичного суспільства тощо.

Тіньова економіка породжена в Україні у тому числі неналежним виконанням або перевищенням суб'єктами владних структур своїх повноважень. Тіньова економіка у своїй більшості детермінується корупцією, яка є її джерелом «живлення». Маркс зазначав, що «бюрократія має у своєму володінні державу... це є її приватна власність» [7, с. 271]. За таких умов корупція являє собою комерціалізацію посадовими особами своїх обов'язків. Корупція здійснює формування чорного ринку прав власності і у взаємовідносинах між підприємцем і суб'єктом влади первісний потенціал корупціогенності об'єктивно має останній. Так

утримання корумпованих владних і контролюючих органів вимушені здійснювати від 67,4% до 79,2% зареєстрованих підприємств. Частка прибутку, яка неформально перераховується представникам корумпованих структур, може сягати 50%. За даними експертів, сума хабарів в Україні щорічно складає близько 280 млрд грн [8, с. 41]. Крім того, тіньові операції концентруються переважно в великому бізнесі, тоді як об'єктом боротьби з тінізацією економіки стають, як правило, мікропідприємства, що засвідчує або про хибність поставлених цілей, або ж про їх навмисне цільове викривлення.

Названі позаринкові форми взаємодії держави і бізнесу стали не просто реальним явищем для економіки України, але й звичним явищем, яке на сучасному етапі розвитку економіки України важко викоринити із суспільної свідомості. Як цілком вірно зазначає О. Владимир, не потрібно забувати, що використання тіньових механізмів для отримання економічних і конкурентних переваг є аморальним явищем. Викликом сьогодення є створення всіх необхідних умов для ведення чесного бізнесу. Складність полягає у здобутті розуміння як у підприємців, так і у представників органів влади про те, що прозорий бізнес має величезні переваги та перспективи, його опанування являє собою складний шлях, але несе в собі неоціненний досвід та навички роботи у складних і несприятливих умовах [9, с. 77–79].

Висновки з проведеного дослідження. Названі проблеми державного регулювання підприємництва в Україні зумовлюють необхідність пошуку оптимальної форми взаємодії держави та підприємницького сектору на основі компромісних рішень суспільства і влади, а не олігархічних груп та владних структур. Така взаємодія має забезпечити:

– активізацію зусиль держави у стимулюванні продукування інновацій підприємницьким сектором та здійсненні інноваційного прориву в економіці України шляхом затвердження на державному рівні концепції кооперації зусиль державного і приватного секторів у сфері фінансування інновацій та знаходження конкретних механізмів її реалізації особливо у пріоритетних галузях економіки, які б забезпечили конкурентні переваги України в умовах глобалізації (ресурсозберігаючі технології, нові види продукції, біотехнології; ракетно-космічні, авіакосмічні і оборонно-промислові технології, нанотехнології);

– радикальну перебудову взаємин держави та підприємницького сектору у фінансово-кредитній сфері через переорієнтацію кредитних

ресурсів банківської сфери на довгострокове кредитування суб'єктів підприємницького сектору, особливо у сучасний кризовий період розвитку країни, повернення до контрольованих валютних курсів, збільшення обсягу вітчизняного капіталу в банківській сфері, підвищення рівня капіталізації банківського сектору, спрямування грошово-кредитної політики держави на подолання кризових явищ і підвищення кредитної спроможності комерційних банків;

– зміну формальної, декларативної боротьби з корупцією та тіньовою економікою на дієві і реальні механізми усунення позаринкових форм впливу на економіку в цілому та підприємництво, зокрема, через створення єдиної програми скоординованих дій держави для створення максимальної прозорості та урегульованості економічних відносин у суспільстві.

Означені напрями здатні забезпечити взаємодію держави та підприємницького сектору на ефективній основі з метою досягнення сталого економічного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данько М.С. Реорганізація підприємств в контексте формування корпоративних структур / М.С. Данько // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 64–70.
2. Звіт про роботу Фонду державного майна України, хід та результати виконання Державної програми приватизації у 2016 році [Електронний ресурс] / Фонд державного майна України. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ua/documents/docs-list/spf-reports.html>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Біла І.С. Оцінка ефективності вітчизняної системи державного регулювання підприємництва / І.С. Біла // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 269–273.
5. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
6. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
7. Маркс К. К критике гегелевской философии права / Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – М.: Политиздат, 1984. – Т. 1. – С. 271–272.
8. Белкін Л.М. Тінізація економіки України як результат неналежного державного управління / Л.М. Белкін // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2011. – № 25. – С. 33–45.
9. Владимир О. Чесний бізнес в Україні: необхідна об'єктивність та передумови введення / О. Владимир // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2014. – Вип. 1. – С. 71–80. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2014_1_8

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ДЖЕРЕЛЬНА БАЗА ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

SOCIAL INNOVATION: NATURE, SOURCES AND CHARACTERISTICS OF THE FORMATION

У статті розглянуто методологічні проблеми тлумачення сутності таких категорій, як «людський потенціал» і «людський капітал». Надано критичну оцінку кваліфікації поняття «людський капітал» західною науковою думкою з часу його введення до наукового обігу. Проведено порівняння наукових підходів національних вчених із зарубіжними щодо визначення сутності категорії людський капітал з виділенням специфічних ознак її формування. Обґрунтовано концепт людського потенціалу, за яким людський капітал є його складовою. Виділено стадії формування людського потенціалу та його трансформації у людський капітал.

Ключові слова: людський потенціал, людський капітал, сутність, тлумачення, критична оцінка, концепт, формування, стадії, трансформація.

В статье рассмотрены методологические проблемы толкования сущности таких категорий как «человеческий потенциал» и «человеческий капитал». Дана критическая оценка квалификации понятия «человеческий капитал» западной научной мыслью с момента его введения в научный оборот. Проведено сравнение научных подходов к определению сущности категории чело-

веческий капитал национальных ученых из зарубежными с выделением специфических признаков ее формирования. Обоснован концепт человеческого потенциала, по которому человеческий капитал является его составляющей. Выделены стадии формирования человеческого потенциала и его трансформации в человеческий капитал.

Ключевые слова: человеческий потенциал, человеческий капитал, сущность, толкование, критическая оценка, концепт, формирование, стадии, трансформация.

The article considers methodological problems of interpretation of the essence of such categories as «human potential» and «human capital». Provided critical evaluation of the concept of «human capital» of Western scientific thought since the time of its introduction into the scientific circulation. Comparison of scientific approaches with foreign national scientists concerning the definition of essence of the category of human capital with the allocation of specific features of its formation. Reasonably, the concept of human potential, in which human capital is its component. Of stages of formation of human potential and its transformation into human capital.

Keywords: human potential, human capital, the nature, interpretation, critical evaluation, concept, formation, stage, transformation.

УДК 316.42.001.76(477)

Більська О.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та управління

національним господарством

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Постановка проблеми. З другої половини ХХ століття поняття цивілізаційного соціального устрою закріпилося за таким конституційним утворенням, як «соціальна держава». Розбудову подібного суспільного інституту зі здобуттям незалежності започаткувала й Україна. У цьому контексті перед державою, яка поряд з запровадженням ринкового механізму господарювання розпочала його оптимізовану соціальну імунізацію, постали складні завдання оновлення джерельної бази забезпечення суспільного розвитку. Соціальні здобутки розвинених країн підтверджують, що в умовах ресурсних обмежень жодна з них була б неспроможною до забезпечення реального соціального піднесення поза задіянням інноваційного потенціалу. При цьому при складеній переважній зорієнтованості на техніко-технологічні нововведення поступово приходило порозуміння того, що досить потужним каталізатором збалансування економічного потенціалу і зміни на краще рівня життя населення виступають соціальні інновації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

З недавнього часу у зв'язку з переорієнтацією вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку питання впровадження соціальних інновацій стали однією з головних тем проблемно-орієнтованих досліджень. За такої нагальності у середовищі

вітчизняних науковців почав виокремлюватися шерег представників, які започаткували наукові витоки порозуміння соціальних інновацій, як то: Л. Антонюк, О. Новікова, О. Воловодова, Л. Бойко-Бойчук, Н. Летуновська, І. Мейжис, А. Поручник, В. Савчук, О. Сандига, І. Терон, І. Чорнодід та ін. Але так склалося, що виокремленими й іншими вченими дослідження соціальних інновацій здійснюються у площині визначення їх сутності та запровадження [1; 2; 3; 4], оконтурення конструкції механізмів розробки [3; 5] та значення й пріоритетних сфер впровадження в українській сучасності [5; 6; 7; 8]. Однак, за всієї значущості розробок щодо соціальних інновацій, запропонованих виокремленими авторами, потрібно констатувати звужене відтворення змісту цієї категорії та зосередженні уваги на окремих інструментах впливу на суспільний поступ без розкриття механізмів генерації інноваційного потенціалу, а також певної віддаленості від врахування особливостей досягнення соціальності в системі ринкового господарювання. На наш погляд, визначеність з перерахованими питаннями постає тільки початковою умовою для надання процесам конструювання й впровадження соціальних інновацій керованого характеру.

Постановка завдання. Керуючись нагальними вимогами посилення соціальної компо-

ненти у забезпеченні суспільної динаміки, нами в межах даної статті було поставлено за мету визначитися з сутністю соціальних інновацій, розкрити джерельну базу їх формування й впровадження та обґрунтувати належне їм місце у процесі соціального інновування, за врахування яких можливо започаткувати системні зміни і звузити рамки асоціальної практики програмування соціально-економічного розвитку на національних теренах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Визначаючи сутність інновацій взагалі, відомий вчений Й. Шумпетер наголосив на тому, що вони являють собою «нову якість або властивість засобів виробництва, які можна отримати шляхом удосконалення існуючого устаткування» [9, с. 282]. Наведене застереження, не дивлячись на суто технічну спрямованість, має принципове методологічне навантаження. У його змісті привертає увагу авторська концентрація на фразі «удосконалення існуючого», з якої випливає, що інновацією не може бути тільки-но сконструйований предмет. Інновація постає не щойно створеною новацією, а якісно перетвореним, відомим раніше зразком. До подібного висновку приводить і дослідження етимологічного значення терміну «інновація». Слово інновація потрапило до сучасної української мови під впливом англійського «innovation», набувши морфологічних ознак латинського прототипу цього слова *innovatio*, що виник шляхом додавання префікса *in-* і суфікса *-tio* до основи латинського прикметника *novus* «новий». Керуючись етимологією терміна «in», як змін «зсередини» [10], інновацію можна кваліфікувати результатом удосконалення будь-якого існуючого об'єкта. Знаний філософ М. Бердяєв акцентував увагу на тому, що взагалі «нове, завжди перетворене минуле» [11, с. 109].

Отже, усе, що ми зараховуємо до нового, у своїй більшості запозичує «будівельний матеріал» із попереднього стану системи. Розглядаючи цю, на наш погляд, ключову для розуміння методології виникнення інновацій констатацію, слід акцентуватися на тому, що людьми для відтворення минулого в теперішньому і майбутньому застосовується таке поняття, як традиція. Якщо обмежитися тільки об'єктними основами традицій, то їх сутність можна звести до товару, продукту, фрагментів спадку, частини спадщини, досвіду, форми передачі досвіду між поколіннями, соціальної норми, форми організації індивідуальної волі, системи форм, соціального та культурного спадку, мережі зв'язків, інструменту синтезу, універсальної характеристики, історичної пам'яті, інформації, еталону та форми адаптації людського суспільства до довкілля. За загальноприйнятими підходами традиції кваліфікуються, як різновид соціально-економічних норм, яким властиве трансцендентне регулятивне втручання в суспільні відносини і поведінку людей. Якщо говорити про соціальну сферу, то до регуля-

торних дій залучають нормативи, згідно з якими встановлюються відносини у сфері формування й розподілу доходів та соціалізації людини і економіки. Традиція є одним із дієвих механізмів пристосування людських спільнот до змінюваного середовища через регуляцію норм і цінностей. Як правило, всі зміни в узгоджено діючій спільноті людей відбуваються внаслідок вичерпання можливостей вирішення ними життєвих проблем способами, які використовувалися раніше.

У процесі осмислення нової реальності суспільство завжди має справу з певною сукупністю вже ідентифікованих станів тієї чи іншої сфери економіки. Це повторення закладено в самій соціально-економічній системі. Проте, не можна вважати це повторення поверненням назад. Якщо дещо трансформувати широковідому формулу Г. Гегеля щодо розвитку науки на терени традиції, то можна стверджувати, що «...кожен крок вперед у поступальному русі..., віддаляючись від свого початку, водночас є й поверненням наближенням до останнього, і те, що, на перший погляд, може видатися різним, – повернене назад обґрунтування початку, а йдучи вперед, наступне його визначення – у дійсності зливаються воедино ...» [12, с. 224].

Із наведених цитат та поточних логічних висновків можемо підсумувати, що новаторство завжди спирається на традицію і породжує її з урахуванням змінених обставин. У такому розумінні традиція стає необхідною передумовою для здійснення креативних процесів, а інновація як продукт їх удосконалення стає потенційним джерелом формування нових традицій. У класичному варіанті внаслідок співіснування впродовж певного часу ціннісних компонентів минулого (T_1) і сучасності будемо мати не принципово нову традицію (T_2), а її комбінований варіант з (T_1). Зі схеми, репрезентованої на рис. 1, випливає, що фіксація інновації означає перехід традиційної системи з її ціннісним наповненням (T_1) в якісно новий стан (T_2) або виникнення такого ціннісно-компонентного системного утворення ($T_1; T_2$), яке не існувало в минулому. Якщо вдається до більшої деталізації і врахувати той факт, що зміни розглядаються в соціально-економічній системі, то можна аргументувати таке: наповнення в минулому суспільного системного утворення традицією (T_1) по суті означає наділення його множиною цінностей, властивостей, ознак тощо тобто $T_1 = T_1 f(x_i, y_i, z_k, l_m, n_g, \dots)$

Тільки гіпотетично можна припустити, що під зміни підпадуть усі цінності, властивості, ознаки тощо. Така зміна здійснюється відносно обмеженої їх кількості $T_1 = T_1 f(x_i, \dots, z_k, \dots, n_g, \dots)$. Якби все проходило за іншим сценарієм і система у всіх своїх змістовних характеристиках ставала б новою, то була б втрачена її безперервність. Повна зміна

системи, тобто перехід до стану (T_2) знаменує кінець існуючої системи і заміну її іншою.

Таким чином, за своєю природою традиція й інновація нерозривно взаємопов'язані. Вони взаємообумовлюють, доповнюють, посилюють і творять одне одного. Інновації як удосконалення закономірно виступають доповненням або заміщенням деяких ірраціональних ціннісних компонентів традицій. Новаторство переважно спирається на традицію і породжує нову з урахуванням змінених обставин. «Будь-яка традиція – за визначенням С.А. Арутюнова, – це колишня інновація, і будь-яка інновація – в потенції майбутня традиція. І те, що ми бачимо як інновацію, або не прижилося ... відіме і забудеться, або приживеться, з часом перестане сприйматися як інновація, а отже, стане традицією» [13, с. 160].

Щодо соціальних традицій, які є цінністю для нинішньої спільноти, то більшість з них сформувалися в минулому і несуть у собі у достатній кількості випадків життєздатне «старе», забезпечуючи при підтриманні стійкість соціальних позицій. Соціальна традиція на відміну від усіх інших її змістовних видів є порівняно більш складним явищем з ряду причин. По-перше, вона включає в себе багато компонентів; по-друге, має інтегративну функцію і підфункції, які її обумовлюють; по-третє, віднаходить своє втілення в достатній кількості мінливих і нестійких форм, способів, підходів тощо; по-четверте, є орієнтиром новаційних пошуків; по-п'яте, традиція соціального наповнення є засобом регулювання суспільних відносин; по-шосте, є засобом закріплення позитивного життєвого досвіду; по-сьоме, є дієвим засобом соціалізації. Таким чином соціальні традиції являють собою концентрат, а то і конгломерат соціальних цінностей.

Відповідно до зазначеного, інновацію, на наш погляд, слід тлумачити, як удосконалений діючий або використовуваний в минулому але актуалізований в сучасний період об'єкт (засіб, інститут) прямої або опосередкованої ним зміни у соціумі. Тоді «соціальні інновації» як наукова категорія мають відображати відносини між суб'єктами економіки стосовно вдосконалення діючих у минулому і в умовах сьогодення інститутів й інституцій

регулювання соціальної динаміки та їх впровадження в різні сфери національної економіки, які потенційно спроможні змінити соціальність тобто гетерогенні відносини у суспільстві відповідно до цивілізаційних стандартів. На нашу думку, адекватно часу було б доцільно ідентифікувати соціальні інновації на макrorівні з рішеннями, здатними більш раціонально змінити безпосередньо чи опосередковано вибірково зафіксовані інститути в різних секторах національної економіки країни на відповідному етапі соціалізаційних перетворень з обов'язковою позитивізацією добробутних позицій індивідів або домогосподарств.

Природно приходимо до висновку про приналежність соціальних інновацій до процесу соціального інновування. Але постає питання в площині об'єктивності їх ідентифікації з результатом соціального інновування. Цілком очевидним є те, що будь-яка соціальна інновація є інформаційним конструктом. Ми маємо на увазі соціальні стандарти, норми споживання, норми забезпечення тощо. На наш погляд, абсолютизувати соціальну інновацію як продукт в позитивах однозначності неможливо через те, що результат інновування може бути пов'язаним з невдалими управлінськими рішеннями та неадекватною реакцією на суспільні зміни. При цьому зовсім не виключаються і деструктивні аспекти. Потрібно відрізнити формальні, а іноді й удавані інновації, від тих, які насправді є такими, тобто виводять на якісно інший рівень забезпечення суспільної динаміки в конкретному соціальному просторі. Відверто чужі для соціуму інновації становлять загрозу суспільству і спроможні його навіть дезорганізувати. Досить очевидним є факт того, що результатом соціального інновування виступає не соціальна інновація, і не її впровадження, а досягнення бажаних соціальних змін.

Оскільки соціальне інновування пов'язане з формуванням конструкту відповідних інновацій та їх впровадженням у соціальну практику, воно є процесом і має бути керованим. Інновації соціального характеру як свідомо організовані нововведення для забезпечення відповідних змін щодо посилення соціальної мобільності в країні загалом потребують централізованого ініціювання для створення мотиваційного поля і контролю змін у бажаному напрямі. Але для здійснення реальної практичної діяльності щодо управління соціальним інновуванням такого загального висновку недостатньо.

Залежно від того, на якій інформаційній базі створюються соціальні інновації і яка з них приймається

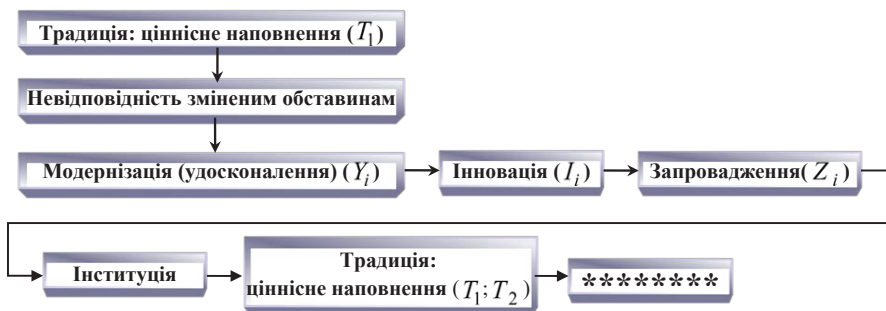


Рис. 1. Схема взаємозв'язку та розвитку традицій і інновацій

до впровадження, не тільки формується стратегія цивілізаційного поступу, а й забезпечується швидкість соціальної еволюції на національних теренах. Саме інструментарій конституціонування соціальних аспектів суспільної динаміки забезпечує якість і повноту контурів соціального інновування. Мова йде про безупинне спостереження, тобто постійний збір і аналіз інформації про вплив упровадженої соціальної інновації протягом усього періоду її дії на підвищення активності найманих працівників у різнобічному спектрі питань і зміни у зв'язку з цим їх добробуту, а також посилення позицій держави у підтриманні представників прошарку, який неспроможний до самозабезпечення. Власне у цій фазі проходить діагностика перетворення можливостей, привнесених соціальною інновацією, в дійсність, тобто констатація або спростування факту переходу до іншого параметричного стану. У разі підтвердження позитивних змін впроваджена соціальна інновація доопрацьовується в деталях, а в іншому випадку підпадає під радикальні удосконалення.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, соціальні інновації адекватно часу доцільно ідентифікувати на макрорівні з рішеннями, здатними змінити безпосередньо чи опосередковано вибірково зафіксовані інститути у різних секторах національної економіки країни на відповідному етапі соціалізаційних перетворень з обов'язковою позитивізацією добробутних позицій індивідів або домогосподарств. Соціальні інновації постають, як рішення потенційно спрямовані на ліквідацію інституційних розривів у сфері соціалізації. Традиція стає необхідною передумовою для здійснення креативних процесів, є наявність відомого зразка соціального інституту або інституції.

Подібний більш поширений і конкретизований концепт соціальних інновацій до український реалій вимагає відповідної трансформації політичної, економічної та соціальної систем будь-якої країни і об'єктивно зумовлює необхідність формування сучасної моделі управління суспільним розвитком, адекватної логіки реальних суспільних трансформацій без втрати позитивних здобутків минулого. З визначеністю сутності соціальних інновацій постає потреба апелювання до змісту національної політики забезпечення соціальності у розвитку та виявлення деструкцій у механізмі її формування й реалізації. Інновації як удосконалення закономірно виступають доповненням або заміщенням деяких ірраціональних ціннісних компонентів традицій. Новаторство у переважній більшості спирається на традицію і породжує нову з урахуванням змінених обставин. Результат інновування може бути пов'язаним з невдалими управлінськими рішеннями та неадекватною реакцією на суспільні зміни тому в його якості виступає не соціальна інновація взагалі, і не її впровадження, а досягнення бажаних соціальних змін. Можна сподіва-

тися, що обґрунтовані методологічні підходи щодо упорядкування термінологічного апарату щодо сутності і джерельної бази соціальних інновацій сприятимуть розгортанню цивілізаційного дискурсу різних аспектів піднятої проблеми. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що сферою концентрації зусиль наукової думки щодо соціальних інновацій мають стати у найближчій перспективі методологічні основи діагностики перетворення можливостей, привнесених соціальною інновацією в дійсність, тобто наукові підвалини констатації або спростування факту переходу економічної системи до іншого параметричного стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціальні інновації: концептуальні підходи, можливості розвитку та запровадження: наук. доп. / В.П. Антонюк, О.Ф. Новікова, О.В. Воловодова та ін. – Донецьк: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2010. – 102 с.
2. Бойко-Бойчук Л.В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування / Л.В. Бойко-Бойчук // Наука і інновації. – 2009. – Т. 5. – № 5. – С. 94–99
3. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник., В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
4. Сандига О.І. Інновації: соціально-філософський аналіз / О.І. Сандига // Мультиверсум. Філософський альманах. – К.: Центр духовної культури. – 2005. – № 48. – С. 43–54.
5. Чорнодід І.С. Особливості впровадження соціальних інновацій як фактора розвитку громадянського суспільства / І.С. Чорнодід // Економіка. Проблеми економічного становлення – Вісник. – 2012. – № 2. – С. 82–85.
6. Мейжис І.А. Соціальні інновації в українській сучасності / І.А. Мейжис // Наукові праці. Соціологія. – 2012. – Вип. 172. – Т. 184. – С. 61–67
7. Терон І.В. Соціальні інновації у процесах модернізації соціально-трудова відносин / І.В. Терон // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – вип. 20. – Ч. II. – С. 57–66
8. Летуновська Н.Є. Роль соціальних інновацій у діяльності вітчизняних підприємств / Н.Є. Летуновська [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/31164/1/letynovska.pdf>.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: монография / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
10. Азгалъдов Г.Г. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия / Г.Г. Азгалъдов, А.В. Костин // Экономические стратегии. – 2008. – № 2(60). – С. 162–164.
11. Бердяев Н.А. Дух и реальность / Н.А. Бердяев. – М.: ООО «Издательство АСТ»; Харьков: «Фолио», 2003. – 679 с.

12. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук: в 3 т. / Г.В.Ф. Гегель. – М.: Мысль, 1974. – Т. 1: – Наука логики / пер. с нем. Б.Г. Столпнера. – 452 с.

13. Арутюнов С.А. Народы и культура: развитие и взаимодействие: монография / С.А. Арутюнов. – М.: Наука, 1989. – 247 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИСПАРИТЕТУ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

RESEARCH METHODS OF DISPARITY IN PRICES FOR AGRICULTURAL PRODUCTS

У статті розглядаються проблеми дотримання цінової паритетності в сільському господарстві та суміжних галузях. Досліджено існуючі та запропоновано напрями удосконалення методичних підходів визначення диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію, що споживається сільським господарством. Окреслено наукові позиції щодо осучаснення сутності паритетності розвитку сільського господарства та суміжних галузей.

Ключові слова: цінова паритетність, диспаритет, сільськогосподарська продукція, виробничі витрати, доходи, ринок, купівельна спроможність.

В статье рассматриваются проблемы соблюдения ценовой паритетности в сельском хозяйстве и смежных отраслях. Исследованы существующие и предложены направления совершенствования методических подходов определения диспаритета

цен на сельскохозяйственную продукцию и продукцию, потребляемую сельским хозяйством. Определены научные позиции относительно осовременивания сущности паритетности развития сельского хозяйства и смежных отраслей.

Ключевые слова: ценовая паритетность, диспаритет, сельскохозяйственная продукция, производственные затраты, доходы, рынок, покупательная способность.

The article deals with the compliance issue price parity in agriculture and related industries. There are existing and proposed directions for improvement of teaching approaches to determining the disparity in prices for agricultural commodities and products consumed in agriculture. The author outlines scientific position on modernizing the parity nature of agriculture and related industries.

Keywords: Price parity, disparity, agricultural production, production costs, income, market, purchasing power.

УДК 338.5:338.1:631.1

Боднар О.В.

к.е.н., старший науковий співробітник завідувач відділу ціноутворення, кон'юнктури та інфраструктури ринку Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”

Постановка проблеми. Загальновідома теоретико-методологічна позиція, що ціни на сільськогосподарську продукцію формуються за витратами на гірших за родючістю землях. Вона обґрунтовується тим, що земля є унікальним, обмеженим у просторі ресурсом.

Проте, цей підхід не мав практичного поширення через складність його застосування і в результаті для формування цін використовуються середні витрати. Це є передумовою загострення диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та цін на матеріально-технічні ресурси і послуги, що надходять у сільське господарство [1, с. 5].

В основі проблеми диспаритету цін лежать також фактори, що зумовлюються особливістю галузі сільського господарства порівняно із іншими галузями національного господарства. Основні із них це іммобільність сільськогосподарських ресурсів, зокрема, землі як основного засобу виробництва, високий ступінь відносної монополізації сільського господарства та нееластичність зв'язку між попитом на сільськогосподарську продукцію та цінами на неї [2, с. 145–150].

Аналіз останніх досліджень. Проблематикою диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та дослідженням наслідків порушення

еквівалентності міжгалузевого обміну в агропромисловому комплексі, розробкою напрямів досягнення паритетності економічних відносин займалися такі відомі в Україні та за її межами наукові аграрники, як: Лукінов І.І., Олійник О.В., Пасхавер Б.Й., Саблук П.Т., Шпичак О.М. та інші [3–6]. Оскільки зазначена проблема має місце в країнах – республіках колишнього Радянського Союзу вона займає чільне місце у дослідженнях Борхунова М.О., Родіонової У.А., Ушачова І.І. та інших [7–8]. Проблема дотримання цінової паритетності в сільському господарстві та суміжних галузях в умовах експортної орієнтованості окремих галузей рослинництва та значної різниці у рівні матеріально-технічного забезпечення окремих галузей сільського господарства набуває іншого характеру та вимагає подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідити існуючі та удосконалити методичні підходи визначення диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію, що споживається сільським господарством. Запропонувати наукові позиції щодо осучаснення сутності паритетності розвитку сільського господарства та суміжних галузей.

Виклад основного матеріалу. Однією із причин диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію, що споживається сільським господарством, є нееластичність попиту на неї, що теоретично обґрунтовується принципом спадної граничної корисності. За умов здорового харчування раціон людини в енергетичному вимірі має граничний обсяг, де має значення наповненість його дешевими чи дорогими за енергетичною цінністю продуктами харчування. За цих умов відносно незначні зміни у пропозиції, що формується обсягами виробництва, зумовлюють суттєві зміни цін на ринку та відповідно і зміни у доходності сільськогосподарських товаровиробників. Графічно ця позиція зображена на рисунку 1.

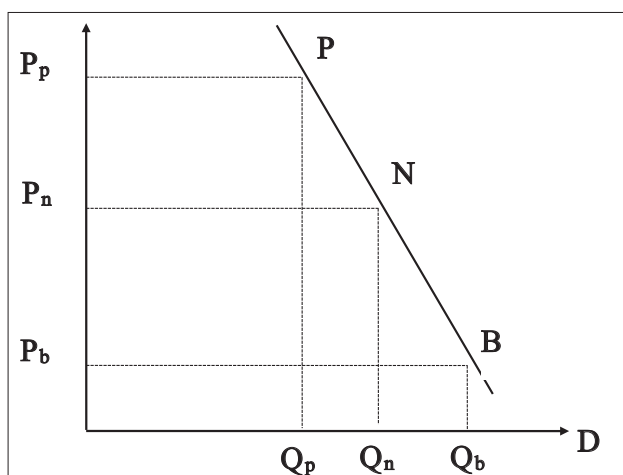


Рис. 1. Вплив змін обсягів виробництва на фермерські ціни і доходи

Поділяємо думку, що сільське господарство, а особливо та його частина, що займається натуральним виробництвом, у кризових соціально-економічних умовах забезпечує виживання значної частини населення країни. Одним із важливих факторів імобільності сільськогосподарських ресурсів слід уважати і той, що, коли падіння попиту на сільськогосподарську продукцію є складовою загального спаду виробництва в національному господарстві, то у сільських товаровиробників не має можливості залишити сільське господарство і шукати неіснуючої роботи у промисловості [2, с. 243–250].

Під ціновим паритетом розуміють співвідношення індексів зміни цін на сільськогосподарську продукцію до індексів зміни цін на продукцію, що споживається сільським господарством. Розрізняють поняття номінального паритету цін, які складають одиницю у зазначених співвідношеннях.

Як свідчать дослідження Шпичака О.М., значний диспаритет цін на продукцію сільського господарства та цін на продукцію, що споживається сільським господарством, мав місце на початку 90-х років минулого століття. За останні 10 років

темпи диспаритету уповільнилися, проте, внаслідок значних його темпів у попередній період відбулося величезне зменшення матеріально-технічного оснащення в сільському господарстві. Це викликало тривалий подальший «ехо-ефект», який позначився на низькій технічній озброєності аграріїв, значне та затягне падіння купівельної спроможності тощо [2].

Погоджуємося з науковим підходом, що вияви диспаритету методично більш обґрунтовано досліджувати через можливості сільськогосподарських товаровиробників придбати одиницю певного виду матеріально технічних ресурсів шляхом натурального обміну на певний вид вироблюваної ними продукції. Це дає змогу уникнути конвертації грошової одиниці та здійснювати аналіз переважно без обмежень у просторових та часових вимірах. Існують різні методичні підходи щодо вибору порівнюваних видів продукції у суміжних галузях. Один із них для порівняння передбачає використання певного виду технічних засобів, які використовуються лише за своїм прямим призначенням. Наприклад, зерновий комбайн використовується безпосередньо та лише для збирання зернових. Таким чином при порівнянні кількості пшениці, що необхідно продати для придбання зернового комбайна, будуть максимально нівельовані інші фактори, що мають вплив на цінове зростання, та можна бачити виокремлений вияв цінового диспаритету між обраними галузями. Проте, недолік зазначеного підходу полягає у тому, що тут існують часові обмеження у порівняннях, оскільки в умовах науково-технічного прогресу та модернізації технічних засобів змінюються якісні їх характеристики. Наприклад, відмінності у продуктивності зернового комбайна, що вироблений у 1990-х роках і на сучасному етапі є суттєвими.

Крім того розглянуто підхід, що полягає у порівнянні кількісно-цінових змін на дизельне паливо, аміачну селітру із пшеницею та цукром. Ми враховуємо той факт, що дизельне паливо використовується не лише для вирощування сільськогосподарської продукції, але й за межами сільського господарства, зокрема, для транспортних перевезень. Проте, це дозволяє порівнювати досить великі динамічні ряди, оскільки якісні характеристики дизельного пального практично не змінилися. Крім того, нами було досліджено, що серед різних видів мінеральних добрив, найменші зміни протягом 1990–2015 рр. у вмісті діючої речовини та способі внесення мали місце у аміачній селітрі, тому цей вид добрив також був обраний нами для висвітлення виявів диспаритету цін. Аналогічні принципи були покладені при виборі виду сільськогосподарської продукції. Традиційно було використано пшеницю, яка є однією із найбільш поширених видів у сільськогосподарських підприємствах, та порівняно із іншими зерновими і олій-

ними культурами внутрішній ринок пшениці має досить значну ємність, тобто існує конкуренція між експортерами та переробниками цього виду продукції. Недоліком цього виду продукції є те, що у різних часових вимірах має місце різне співвідношення цін на продовольчу і фуражну пшеницю, а в силу об'єктивних причин, використати ціни в розрізі якісних характеристик немає можливості. Також в розрахунках використано такий вид продукції, який у переважній більшості споживається лише в середині країни, як цукор, його перевагами є незмінність якісного складу.

У таблиці 1 представлені порівняння кількості пшениці та цукру, які необхідно продати для придбання енергоресурсів у середньому по Україні протягом 1990–2015 рр.

Так у 2015 р. проти 1990 р. сільськогосподарським товаровиробникам необхідно було продати

у 10 раз більше пшениці для придбання 1 тони дизельного пального та у 8,4 раза більше цукру. Для придбання аміачної селітри ці показники є дещо меншими, зокрема 7,9 та 6,6 раза. Як уже зазначалося, можна бачити, що в останні роки спостерігається уповільнення темпів наростання диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію, що споживається сільським господарством.

Крім того, нами також було досліджено, чи має місце диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію, що споживається сільським господарством у світі. Порівняння було здійснено протягом 1960–2015 рр. цін на традиційні енергетичні ресурси, зокрема, сиру нафту та цін пшениці (HRW) та цукру сирцю на світовому ринку. При цьому ціну пшениці обрано із сталими якісними характеристиками, що відповідають озимій

Таблиця 1

Порівняння кількості пшениці та цукру, яку необхідно продати для придбання одиниці пального та мінеральних добрив в Україні

Показник	1990*	2000	2010	2015	2015 р. до 1990 р., рази
Оптово-відпускні ціни, грн. за 1 тону (без ПДВ)					
Дизпаливо	145	1873	5928	14970	X
Аміачна селітра	70	420	1560	5718	X
Ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами, грн. за 1 тону (без ПДВ)					
Пшениця	272	487	1086,1	2796,2	X
Цукор	780	1576,8	5717,3	9633	X
Кількість продукції, яку необхідно продати для придбання одиниці ресурсів, тонн					
Пшениці					
Дизпаливо	0,53	3,85	5,46	5,35	10,0
Аміачна селітра	0,26	0,86	1,44	2,04	7,9
Цукру					
Дизпаливо	0,19	1,19	1,04	1,55	8,4
Аміачна селітра	0,09	0,27	0,27	0,59	6,6

* Ціни 1990 року в крб/т

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 2

Вияви диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та традиційними енергоресурсами у світі протягом 1960–2015 рр.

Показник	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2015	2015 до 1990, рази	2015 до 1960, рази
Світові тенденції цін									
Середньозважена спотова ціна нафти сирої (Brent, WTI, Dubai), дол за 1 тону	12,0	8,9	270,3	167,7	207,0	579,5	372,1	2,2	31,1
Експортна ціна пшениці США (HRW) доставка US Gulf port, дол. за 1 тону	58,0	54,9	172,7	135,5	114,1	223,6	204,5	1,5	3,5
Ціна цукру сирцю (FOB Caribbean ports) за даними ISO, дол за 1 тону	66,2	82,2	631,6	276,7	180,4	469,3	296,3	1,1	4,5
Кількість продукції, яка відповідає одиниці сирої нафти, тонн									
Пшениця	0,21	0,16	1,56	1,24	1,81	2,59	1,82	1,5	8,8
Цукор	0,18	0,11	0,43	0,61	1,15	1,23	1,26	2,1	7,0

Джерело: розраховано за даними World Bank

Таблиця 3

Зміна цінової паритетності продукції рослинництва в Україні під впливом інноваційних, організаційних і технологічних факторів

Види продукції	1911 (крб за 1 тону)	2001 (грн за 1 тону)	2015 (грн за 1 тону)	Зміна цінової паритетності, раз
Середні ціни реалізації 1 тонни				
пшениця	62	386,0	2796,2	х
ячмінь	40	354,1	2661,5	х
картопля	12	920,0	4640,0	х
Середня вартість експорту 1 тонни				
пшениця	67	81,7	166,4	х
ячмінь	46	91,7	166,0	х
картопля	17,5	119,7	164,5	х
цукор	105	488,2	736,0	х
соняшникова олія	280	404,8	757,9	х
Кількість картоплі, що можна придбати за реалізацію 1 тонни продукції, т				
Співвідношення внутрішніх цін				
пшениця	5,17	0,42	0,60	8,6
ячмінь	3,33	0,38	0,57	5,8
Співвідношення експортних цін				
пшениця	3,83	0,68	1,01	3,79
ячмінь	2,63	0,77	1,01	2,60
цукор	6,00	4,08	4,47	1,34
соняшникова олія	16,00	3,38	4,61	3,47

пшениці 3 класу в Україні (табл. 2). Слід врахувати, що цінові тенденції на світовому ринку сирової нафти не рідко знаходяться під впливом політичних рішень та в міру цивілізаційного розвитку попит на енергоресурси збільшується. Проте, ці самі фактори мають вплив і на продовольчі ресурси, які також є джерелом енергії для людини.

Дослідження свідчать, що протягом аналізованого періоду кількість пшениці, яка відповідає одиниці сирової нафти збільшилася у 8,8 раза, цукру у 7 раз. Протягом 1990–2015 рр. ці показники склали відповідно 1,5 та 2,1 раза. Отже, як бачимо, явище диспаритету цін має місце у світі також. Темпи росту цін на енергетичні ресурси є вищими порівняно із темпами росту цін на сільськогосподарську продукцію. Вважаємо, що такий процес має об'єктивні передумови, що полягають в інноваційних зрушеннях у вирощуванні сільськогосподарських культур, зокрема, у селекції. Це робить продовольчі ресурси більш доступними. Слід відзначити, що 8–9 кратний розмір вказаних співвідношень цін у світі отримано протягом 55 річного періоду, тоді, як Україна пройшла цей шлях протягом 20–25 років, або більше, ніж вдвічі швидше. Стрімкість змін зумовила небезпечні наслідки для сільського господарства України.

Крім того, здійснено аналіз цінової паритетності продукції рослинництва України від впливом інноваційних, організаційних і технологічних факторів за століття (табл. 3). В Україні за останні сто років відбулися різкі структурні трансформації у технології та організації виробництва, особливо експортоорієнтованих культур (пшениця, кукурудза, соняшник). Зокрема на початку ХХ ст. виробництво пшениці здійснювалося живою тягловою силою, збирання урожаю та його обмолот за допомогою серпа та ціпа. На початку ХХІ ст. у більшості випадків це відбувається за допомогою високопродуктивної техніки і обладнання з комп'ютерним управлінням. [9, с. 62–63]. Завдяки інтенсивним технологіям та здобуткам селекціонерів урожайність пшениці протягом 1911–2015 рр. зросла з 10 до 41 ц з 1 га, або в 4 рази, кукурудзи – з 9 до 60 ц з га, або в 6,7 раз, соняшнику – лише у 2,3 рази (з 9,8 до 21,5 ц з 1 га), проте, олійність вирощуваних сортів зросла з 18 до 50%, або майже втричі.

Водночас протягом цього ж періоду у виробництві картоплі не відбулося адекватних змін. Вона у переважній своїй більшості нині вирощується в господарствах населення, де, як і раніше, використовується жива тяглова сила, ручні знаряддя праці (лопата), у кращому випадку мотоблок. Випереджаючі темпи зростання продуктивності праці при вирощуванні пшениці порівняно із виробництвом картоплі зумовили десятикратну зміну цінової паритетності. Якщо на початку ХХ ст. 1 тона пшениці по вартості була еквівалентна 5 тонам картоплі, то уже через століття – лише 0,5 тони.

Зміни паритетності експортних цін є дещо меншими, але також суттєвими. Наприклад, у 1911 р. 1 тона соняшкової олії була еквівалентна 16 т картоплі, то у 2015 р. лише 4,6 тонам, чому сприяли прогресивні технології не лише вирощування соняшнику, але й його переробки на соняшкову олію.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогодні темпи цінового диспаритету між сільським господарством і галузями, що забезпечують його матеріально-технічними ресурсами є невеликими. Проте, наслідки значних його темпів у 90-х роках минулого століття сільськогосподарські товаровиробники відчувають досі.

У результаті запропонованого методичного підходу, що передбачає визначення кількості відповідної кількості продукції, яку необхідно продати для придбання одиниці ресурсів, визначено вияви диспаритету цін в Україні та у світі. Визначено, що значні темпи диспаритету носять глобальний характер, проте, якщо 8–9 кратні цінові співвідношення у світі отримано протягом 55 річного періоду, тоді, як Україна пройшла цей шлях протягом 20–25 років, або більше, ніж вдвічі швидше. Стрімкість змін зумовила небезпечні наслідки для сільського господарства України.

Вважаємо, що нині необхідно осучаснити сутність номінального паритету цін і базовий період. Паритет цін повинен відображати не лише певне співвідношення загальноприйнятих індексів цін, а враховувати і рівень життя сільського та міського населення, забезпечувати відтворення людського капіталу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шпичак О.М. Теоретико-методологічні аспекти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – № 8. – 2012. – С. 3–10.
2. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / О.М. Шпичак, О.В. Боднар, І.В. Кобута та ін.; за ред. О.М. Шпичака. – К.: ЗАТ «Нічлава». – 2009. – 406 с.
3. Лукинов І.І. Вибрані праці. У двох книгах. – Кн. 2. / І.І. Лукинов – К.: ННЦ «ІАЕ». – 2007. – 794 с.

4. Олійник О.В. Паритет цін на фактори виробництва та тенденції економічного розвитку / О.В. Олійник, Т.І. Олійник // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С. 120–125
5. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78–87
6. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК; [П.Т. Саблук, В.П. Ситник, О.М. Шпичак та ін.]. – К.: ІАЕ. – 1997. – 502 с.
7. Борхунов Н. Методология определения паритетных отношений агропромышленном комплексе / Борхунов Н., Родионова О., Кошолкина Л. // АПК: экономика, управление. – № 1. – 2009. – С. 43–48
8. Ушачев И.Г. Системные проблемы воспроизводства в аграрном секторе России / И.Г. Ушачев, А.Ф. Серков, В.С. Чекалин // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 143–149.
9. Проблеми ціноутворення в контексті купівельної спроможності населення та інфляційних процесів / Шпичак О.М. // Економіка АПК. – 2016. – № 6 – С. 59–64

ЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «РЕГУЛЯТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ» В ПОДАТКОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ

THE SIGNIFICANCE OF THE «REGULATORY POTENTIAL» IN TAX REGULATION

У статті розглянуто поняття «регулятивний потенціал» та його значення у податковому регулюванні. Розглянуто дефініцію поняття «регулятивний потенціал», підходи до його визначення. Визначено позицію регулятивного потенціалу по відношенню до податкового регулювання. Обґрунтовано значимість реалізації регулятивного потенціалу у процесах податкового регулювання. Визначено наявність регулятивного потенціалу в інструментах податкового регулювання. Обґрунтовано значимість реалізації регулятивного потенціалу в економічних процесах.

Ключові слова: потенціал, регулятивний потенціал, податкове регулювання, інструменти податкового регулювання, економічні процеси.

В статье рассмотрено понятие «регулятивный потенциал» и его значение в налоговом регулировании. Рассмотрена дефиниция понятия «регулятивный потенциал», подходы к его определению. Определена позиция регулятивного потенциала по отношению к налоговому регулированию. Обоснована значительность

реализации регулятивного потенциала в процессах налогового регулирования. Определено наличие регулятивного потенциала в инструментах налогового регулирования. Обоснована значимость реализации регулятивного потенциала в экономических процессах.

Ключевые слова: регулятивный потенциал, регуляторная функция, налоговое регулирование, инструменты налогового регулирования, экономические процессы.

The article discusses the concept of “regulatory potential” and its significance in tax regulation. Considered the definition of the term “regulatory potential”, approaches to the definition of this concept. Defined the position of the regulatory potential in relation to tax regulation. Justified the possibility of implementing regulatory potential to process tax regulations. Determined whether regulatory potential of instruments in tax regulation. Justified the importance of the implementation of regulatory potential in economic processes.

Keywords: regulatory potential, regulatory function, tax regulation, instruments of tax regulation, economic processes.

УДК 336.027

Гомон М.В.

аспірантка кафедри оподаткування Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. У процесах регулювання економікою країни все більше посилюється роль регулятивного потенціалу, адже це поняття є показником регулюючого впливу та пов'язане

із рівнем конкурентоспроможності як держави загалом, так і суб'єктів господарювання зокрема. З цього випливає актуальність дослідження та реалізації регулятивного потенціалу в економіч-

них процесах. Державне регулювання економіки – це вплив держави на діяльність суб'єктів господарювання з метою забезпечення нормальних умов функціонування ринкового механізму. Це – складний процес, до якого належить процедура розробки економічної політики, обґрунтування її положень, вибір методів та засобів її проведення. Властивості регулятивних функцій держави залежать від рівня розвитку продуктивних сил країни, її політичної орієнтації, соціальної структури, національних властивостей. Податкове регулювання є одним із методів бюджетно-податкової політики, як однієї зі складових державної політики та державного регулювання. Через механізм податкового регулювання реалізується регулятивна функція державної політики. Тому доцільно розглянути таке поняття, як регулятивний потенціал у процесах податкового регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням регулятивних процесів та податкового регулювання приділялася значна увага. На ці теми були здійснені дослідження таких науковців, як: Василик О.Д., Ворсовський О.Л., Іванов Ю.Б., Карпова В.В., Крисоватий А.І., Мельник П.В., Новицька Н. Педченко Н.С., В., Соколовська А.М., Сосненко Л.С. Незважаючи на значні праці вчених з тематики регулювання, таке поняття, як регулятивний потенціал розглядалося мало, його значення у процесах регулювання є недостатньо дослідженим.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення відношення поняття регулятивного потенціалу до системи податкового регулювання та значимості регулятивного потенціалу в процесах податкового регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У науці термін потенціал походить з фізики (від латинського «potentia» – сила), він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. В економіці потенціал означає сукупність всіх наявних засобів, можливостей, ресурсів, продуктивних сил і т., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети [2].

Поняття «потенціал» набуло широкого вжитку в різних сферах діяльності, а саме:

- потенціал стосовно природничих наук (магнітний, електричний, хімічний);
- потенціал країни, військовий потенціал, природно-господарський потенціал;
- виробничий, економічний, ресурсний потенціал;
- стратегічний, потенціал виживання підприємства, конкурентний потенціал;
- антикризовий, офіційний, тіньовий [3].

Існують різні підходи до визначення поняття «потенціал». З досліджень таких вчених, як: Авде-

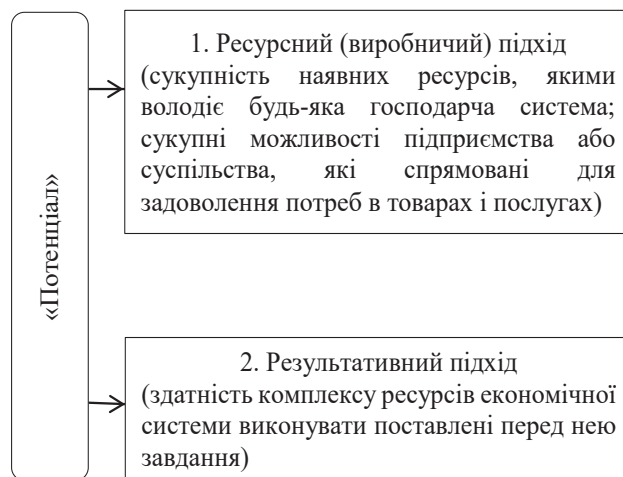


Рис. 1. Підходи до визначення терміна «потенціал»

єнко В.Н., Сосненко Л.С., Отенко І.П. можна відзначити такі основні підходи, як ресурсний (виробничий) та результативний, зображені на рис. 1 [3].

Представники першого, ресурсного (виробничого) підходу стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів, якими володіє будь-яка господарча система. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, які забезпечують необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів [5].

Разом із тим, потенціал у рамках цього підходу трактується, як потенційні або сукупні можливості підприємства (або суспільства), що забезпечують досягнення поставленої мети та спрямовані на задоволення потреб у товарах та послугах [6]. Ресурсний підхід є базовою концепцією розвитку уявлень поняття потенціалу. Саме вона лежить в основі розвитку інших концепцій та підходів до визначення, розуміння та уявлення поняття потенціалу як економічної категорії.

Представники другого, результативного, підходу розглядають потенціал, як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання – що вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність [7].

Розглянувши ці підходи, можна сказати, що поняття «регулятивний потенціал» належить до другого підходу – результативного. Поняття регулятивного потенціалу виражається у мож-

ливостях, за допомогою реалізації яких можна досягнути певної мети, його можна віднести до процесів регулювання, так як процес регулювання має на увазі під собою досягнення певних результатів. Регулятивний потенціал – це сукупність усіх наявних (передбачених чинним законодавством) засобів та можливостей свідомої реалізації регулюючої функції податків, що містяться в кожному окремому податку (зборі) й податковій системі в цілому [8]. Виходячи з цього, регулятивний потенціал – це можливість регулювання, міра регульовального впливу на певний процес. Отже, регулятивний потенціал має відношення до податкового регулювання.

Регульовальна функція податків вказує на те, що вони мають безпосередній вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання та країни в цілому. Зміни у структурі податків та розмірах їх ставок спроможні змінювати і темпи економічного розвитку в окремих галузях або сферах діяльності: сповільнювати або посилювати нагромадження капіталу шляхом впливу на інвестиційну діяльність; розширювати або звужувати платоспроможний попит населення країни; впливати на результати зовнішньоекономічної діяльності шляхом лібералізації або, навпаки, протекціоністським заходам стосовно руху товарних потоків, що забезпечує вибір між розширенням експорту або імпортозаміною, як типами економічного зростання [9].

Процес податкового регулювання базується на свідомому, активному й цілеспрямованому використанні існуючої незалежно від волі суб'єктів управління регульовальної функції податків задля отримання певних соціально-економічних результатів. Тобто регульовальна функція податків виступає основою податкового регулювання. Податкове регулювання – це заходи непрямого впливу на економіку, економічні і соціальні процеси шляхом зміни видів податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зменшення або збільшення податкового навантаження, відрахувань до бюджету [10].

Однією з найважливіших і найбільш ефективних складових державного регулювання є податкове регулювання, об'єктами якого виступають соціально-економічні процеси на мікро-, мезо- та макrorівнях. За допомогою податкового регулювання вирішуються такі важливі макроекономічні задачі, як стимулювання збільшення масштабів діяльності суб'єктів господарювання, стимулювання раціонального використання ресурсів, створення зацікавленості в розвитку підприємницької ініціативи, підвищення економічної зацікавленості підприємств в інноваційному розвитку.

Податкове регулювання у всіх його виявах реалізується на практиці шляхом застосування спеціальних засобів податкової політики – регуля-

тивних інструментів, можна зазначити, що регулятивний потенціал наявний в інструментах податкового регулювання. Під інструментом податкового регулювання розуміється сукупність норм податкового законодавства, що забезпечують вплив держави на економічну поведінку платника податків через його економічні інтереси з метою досягнення певного економічного або соціального результату. Інструменти, які застосовують у практиці податкового регулювання, не є однорідними та мають свою класифікацію, де вони розподіляються за призначенням, цілями, сферою впливу, тощо. У рамках теми цієї статті розглянемо інструменти за призначенням (напрямом впливу). За таким показником інструменти поділяються на стимулюючі, стримуючі та інструменти підтримуючого характеру (підтримуючі) [11].

Перша група включає в себе інструменти, застосування яких заохочує та стимулює. Це інструменти, застосування яких зацікавлює (стимулює) платників податків у здійсненні дій, пріоритетних, з точки зору суспільних інтересів. У загальному випадку використання таких інструментів дозволяє знизити податкове навантаження на відповідних суб'єктів оподаткування, зменшуючи тим самим непродуктивне вилучення їх фінансових ресурсів.

Інструменти стримувального (дестимулюючого) характеру, навпаки, збільшують податкове навантаження на платника податків у випадку здійснення ними небажаних (з точки зору інтересів держави) дій або господарських операцій. Унаслідок цього здійснення таких дій або господарських операцій стає порівняно менш рентабельним, тобто, менш цікавим для платників податків.

Третя група інструментів податкового регулювання – це інструменти підтримуючого (компенсаційного) характеру. Їх призначення – виправлення викривлень, зв'язаних з вадами ринкового розподілу ресурсів, компенсація негативного впливу на платників зовнішніх (відносно них) факторів або підтримка таких дій платника, які відповідають загальнодержавним інтересам.

Інструментами регулювання є прямі і непрямі податки. Регулюючий вплив здійснюється через підвищення або зниження ставок податків, їх диференціації для різних категорій платників податків або типів об'єктів оподаткування, розширення або звуження бази оподаткування та неоподатковуваних мінімумів, звільнення від податків окремих категорій платників, надання податкових пільг та податкових знижок. Зміни періодичності сплати податків, розподіл податків по рівнях податкової системи. Результативність податкового регулювання визначається регулятивним потенціалом податкової системи та кожного окремого податку або збору. Таким чином, розглядався регулятивний потенціал інструментів податкового регулювання: податків.

Регулятивному потенціалу такого інструменту, як податкові пільги ще не було приділено уваги. Потрібно зазначити, що податкові пільги – це один з інструментів державного регулювання. Даний інструмент як податковий регулятор є важливим, так як пільги являються інструментом регулювання, то і потенціал, який вони в собі мають, буде саме регулятивний.

Регулятивний потенціал податковий пільг виражається у тому, наскільки повно та ефективно податкові пільги можуть виступати у ролі інструменту реалізації регулятивної функції податків. Податкові пільги мають можливість брати участь у регулюванні економічних процесів та мати на такий процес регулятивний вплив для досягнення певної мети. Ключова властивість податкових пільг як інструменту податкового регулювання – це стимулюючий вплив. Унаслідок застосування заходів податкового стимулювання за допомогою пільг знижується податкове навантаження на платника, у результаті чого непродуктивні витрати у вигляді податкових платежів скорочуються, а власні його оборотні кошти збільшуються. Наслідком цього є виникнення реальної економічної зацікавленості такого суб'єкта господарювання у виконанні всіх умов, передбачених нормами податкового законодавства, що регламентують застосування конкретного інструмента податкового регулювання. А виконання таких умов, якщо, звичайно, вони сформульовані коректно й з достатньою повнотою, в остаточному підсумку повинно націлювати платника на вирішення саме тих завдань соціально-економічного розвитку, в яких безпосередньо зацікавлена держава.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, автором статті було обґрунтовано значення регулятивного потенціалу в податковому регулюванні. Регулятивний потенціал має тісне відношення до системи податкового регулювання, так як це поняття за своєю сутністю означає використання наявних можливостей регулюючого впливу для досягнення певних цілей, що відповідає завданням податкового регулювання. Можливість реалізації регулятивного процесу в податковому регулюванні проявляється в результаті виконання найважливіших макроекономічних завдань: стимулювання збільшення масштабів діяльності суб'єктів господарювання, стимулювання раціонального використання ресурсів, створення зацікавленості в розвитку підприємницької ініціативи тощо. Тому дослідження значення регулятивного потенціалу у податковому регулюванні доцільне.

Податкове регулювання реалізується на практиці шляхом застосування спеціальних засобів – інструментів регулювання, тому регулятивний потенціал міститься саме в цих інструментах. Здебільшого в роботах науковців розглядався регулятивний потенціал в таких інструментах, як прямі та непрямі податки. Також регулятивний потенціал міститься і в податкових пільгах, як одному з інструментів регулювання, так як головною властивістю податкових пільг як інструменту податкового регулювання є стимулюючий вплив. Завдяки такому впливу відбувається зниження податкового навантаження та сприяння розвитку господарської діяльності платника податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. С. – 8–11.
2. Економічна енциклопедія / [редкол.: С.В. Мочерний]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
3. Педченко Н.С. Аналіз сутнісних підходів до розкриття категорії «потенціал підприємства» та їх упорядкування / Н.С. Педченко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 102–108.
4. Педченко Н.С. Аналіз сутнісних підходів до розкриття категорії «потенціал підприємства» та їх упорядкування / Н.С. Педченко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 102–108.
5. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика. – 1989. – 240 с.
6. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия. – М.: Издат. дом «Экономическая литература». – 2003. – 208 с.
7. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание – Харьков.: Изд. ХНЭУ. – 2004–216с.
8. Иванов Ю.Б. Регулятивный потенциал податковой системы Украины. Монография / За заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю.Б. Иванова. – Харків: ХНЕУ. – 2009. – 400 с. (Укр. мов.).
9. Иванов Ю.Б. Функции податков та податкове регулювання / Ю.Б. Иванов // Формування ринкової економіки України. – 2009. – Вип. 19. – С. 36–43.
10. Податковий менеджмент: [підруч.] / Ю.Б. Иванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова. – К.: Знання. – 2008. – 525 с.
11. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник. / Під редакцією д-ра екон. наук, проф. Иванова Ю.Б., д-ра екон. наук, проф. Майбурова І.А. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2010. – 492 с. Укр. мова.

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ
У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ЛІКАРСЬКИМИ ЗАСОБАМИMECHANISMS OF REALIZATION OF REGULATORY POLICY
FOR TRADE OF MEDICINES

У статті розглянуті питання, які обґрунтовують необхідність впровадження дієвого механізму реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами, що сприятиме забезпеченню безпеки, доступності, якості та ефективності ліків, що виготовляються та реалізуються споживачу. Визначаються напрями реалізації регуляторної політики, аналізуються досвід її реалізації у вітчизняній економіці з урахуванням позитивного досвіду розвинених країн у цьому напрямі. Розуміння змісту регуляторної політики, її реалізація сприятиме підвищенню ефективності цього напрямку політики держави, а, отже, досягненню поставлених цілей.

Ключові слова. Регуляторна політика, ефективність регуляторної політики, напрями реалізації регуляторної політики, механізм реалізації регуляторної політики, сфера лікарських засобів.

В статье рассмотрены вопросы, обосновывающие необходимость внедрения действенного механизма реализации регуляторной политики в сфере торговли лекарственными средствами, будет способствовать обеспечению безопасности, доступности, качества и эффективности лекарств, изготавливаемых и реализуемых потребителю. Определяются направления реализации регуляторной политики, анали-

зируется опыт реализации в отечественной экономике с учетом положительного опыта развитых стран в этом направлении. Понимание содержания регуляторной политики, ее реализация будет способствовать повышению эффективности этого направления политики государства, а следовательно, достижению поставленных целей.

Ключевые слова: Регуляторная политика, эффективность регуляторной политики, направления реализации регуляторной политики, механизм реализации регуляторной политики, сфера лекарственных средств.

In the article questions justifying the need to introduce an effective mechanism for implementing regulatory policy for trade of medicines that will promote safety, accessibility, quality and efficacy of medicines produced and sold to consumers. Identify areas of implementation of regulatory policy, analyzed the experience of its implementation in the domestic economy, taking into account the positive experience of developed countries in this field. Understanding the content of regulatory policy, its implementation will improve the effectiveness of this policy direction, and thus achieve their goals.

Key words. Regulatory policy, the effectiveness of regulatory policy directions implement regulatory policy, regulatory policy implementation mechanism, the scope of medicines.

УДК 338.24

Пінчук Д.В.

аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

Вступ. Державна регуляторна політика охоплює всі сфери господарської діяльності, у тому числі сферу торгівлі лікарськими засобами, питання розвитку якої є надзвичайно актуальним на сьогоднішній день. Механізм реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами повинен бути спрямований на забезпечення умов для наповнення ринку максимальним асортиментом якісних лікарських засобів, сприяти їх економічній та фізичній доступності для споживачів, виконувати регуляторні функції, оптимально використовуючи державні кошти та бути необтяжливим для бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

У закордонній та вітчизняній науковій економічній літературі проводяться дослідження, присвячені державному регулюванню економіки, механізмам формування та реалізації регуляторної політики у різних сферах: розвитку малого підприємництва, господарських відносинах, зовнішньоекономічних відносинах, у системі енергозбереження тощо. Тут варто виокремити праці таких зарубіжних вчених – основоположників теорії державного регулювання економіки, як: р. Бару, А. Вагнер, Х. Вольф, Дж. Кейнс, М. Кондратьєв, Ж. Ломм, Г. Менш, Дж.С. Мілль, М. Познер, М. Портер, Ж.-Б.

Сей, Ж. Сімонді, А. Сміт, М. Фрідмен, К. Фрімен, Л. Штейн, Й. Шумпетер та ін. Серед здобутків українських науковців за напрямом дослідження регуляторної політики національної економіки відзначимо напрацювання таких вчених, як: Я. Базиліюк, Д. Богиня, А. Гальчинський, В. Геєць, які досліджують регуляторну політику в різних сферах, Т. Мельник [7] та Л. Білозір [1], які аналізують регуляторну політику у зовнішньоекономічній діяльності країни; Я. Радиш – досліджує управлінські підходи до забезпечення населення лікарськими засобами та створення середовищних умов розвитку галузі [13], В. Ляшенко [5], який аналізує регуляторну політику держави у сфері малого підприємництва; Н. Осадчої та В. Ляшенко [9], які аналізують регуляторну політику у митній сфері; Є. Шулюк [17], яка проводить аналіз регуляторної політики держави у сфері енергозбереження та інших.

Багатоаспектність та багатогранність визначеної проблематики відкриває простір для авторських досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування необхідності впровадження дієвого механізму реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами, основною

метою якого є забезпечення безпечності, доступності, якості та ефективності ліків, що виготовляються та реалізуються споживачу.

Виклад основного матеріалу. Доступність лікарських засобів, як фінансова так і фізична, є важливим фактором забезпечення функціонування системи охорони здоров'я та соціального захисту населення. Це обґрунтовує необхідність впровадження дієвого механізму реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами, основною метою якого є забезпечення безпечності, доступності, якості та ефективності ліків, що виготовляються та реалізуються споживачу. Держава встановлює правила доступу ліків на ринок, форми та процедури контролю якості лікарських засобів у процесі їх виробництва та реалізації, визначає кваліфікаційні рамки для суб'єктів, що здійснюють виробництво та реалізацію ліків, впливаючи на їх фізичну доступність, встановлює правила закупівель лікарських засобів за державні кошти, правила їх реалізації в оптовороздрібній мережі. Держава впливає і на економічну доступність ліків для кінцевого споживача шляхом встановлення прямих і непрямих способів регулювання цін і забезпечення схем відшкодування витрат на лікарські засоби. Ефективність дії механізму реалізації регуляторної політики забезпечить економічну та фізичну доступність безпечних, якісних та ефективних ліків для споживачів, при мінімальних регуляторних витратах як держави, так і комерційних структур.

Останнім часом, регуляторна політика держави у сфері торгівлі лікарськими засобами була спрямована на гармонізацію національного законодавства із законодавством ЄС, впровадження міжнародних стандартів у дозвільних процедурах для ефективного просування та торгівлі лікарськими засобами, вдосконалення механізмів управління, спрощення регуляторних процедур та підвищення безпеки лікарських засобів. Україна зробила значні кроки вперед, у тому числі після приєднання до Конвенції фармацевтичних інспекцій зі співпраці, впровадження стандартів належної виробничої практики, в якості інструменту для забезпечення безпеки лікарських засобів, введення постійної перереєстрації і спрощення реєстраційних процедур для певних груп лікарських засобів тощо.

Незважаючи на велику кількість позитивних змін, інституційна спроможність державних регуляторів потребує покращення для того, щоб прискорити імплементацію сучасних регуляторних змін. Головними регуляторними проблемами у сфері торгівлі лікарськими засобами залишаються наступні [6]:

1. Затримка в прийнятті необхідних нормативних актів, що не дозволяє швидко імплементувати прийняті законодавчі норми щодо безстро-

кової перереєстрації та спрощеної реєстрації для деяких груп лікарських засобів (zareєстрованих Європейським агентством з лікарських засобів, та лікарських засобів, призначених виключно для лікування деяких соціально небезпечних хвороб, які zareєстровані у США, Швейцарії, Японії, Австралії, Канаді або державах Європейського Союзу).

2. Затримка в запуску новоствореного регулюючого органу – Державної служби України з лікарських засобів та контролю за наркотиками, що викликає призупинення процедур ліцензування.

3. Адміністрування регуляторних процедур залишається складним і дуже незручним для суб'єктів господарювання, крім того не функціонує електронний документообіг між регулюючими органами, що ускладнює проходження регуляторних процедур для бізнесу.

4. Підтвердження відповідності виробництва лікарських засобів вимогам стандартів належної виробничої практики в Україні залишається складною процедурою для іноземних виробників, що ускладнює реєстрацію лікарських засобів та ліцензування суб'єктів ринку.

5. Відсутність ясності та прозорості в регулюючих процедурах створює підстави для їх необґрунтованого затягування, що знижує довіру до регулюючих органів та збільшує регуляторні витрати для бізнесу.

6. Наявний розподіл обов'язків між регулюючими органами (Міністерством охорони здоров'я України, Державною службою України з лікарських засобів і Державним експертним центром) у проведенні процедури реєстрації (а також в дозволах на клінічні випробування) призводить до дублювання функцій і ускладнює процедури регулювання для бізнесу. Крім того, фактично, державні органи не несуть відповідальності за затримку або винесення необґрунтованих рішень під час проведення додаткових перевірок та здійснення регуляторних процедур.

Таким чином, організація контролю за якістю лікарських засобів є дорогою (як для держави, так і для бізнесу) та не ефективною. Наразі доступність інформації щодо якості лікарських засобів в обороті є обмеженою для громадськості, що ускладнює оцінку результатів роботи контролюючих органів. Таким чином, кількість перевірок залишається основним показником успіху для контролюючих органів.

Доступність лікарських засобів останнім часом знизилася також через падіння реальних доходів домогосподарств і різке збільшення цін на ліки (зокрема, імпортованих), внаслідок високої інфляції та девальвації національної валюти. Наразі в Україні близько 76% zareєстрованих лікарських засобів є імпортованими. За даними Держав-

ної служби статистики обсяг ліків (у кількісному вираженні), спожитих населенням за січень-лютий 2016р., знизився на 6%, а середньозважена ціна продукції аптечної корзини збільшилася на 18% у порівнянні із аналогічним періодом 2015р. І це при тому, що в Україні споживання ліків на душу населення у вартісному вираженні й до кризових явищ було нижче, ніж в розвинених країнах (табл. 1).

У світі немає єдиного стандарту чи підходу до того, якими мають бути національні регуля-

тори, і скільки їх має бути. Наприклад, державна регуляторна політика у сфері торгівлі лікарськими засобами країн ЄС багаторівнева та складається з: наднаціональних регуляторів – Європейського агентства з лікарських засобів та Європейського директорату з якості лікарських засобів та охорони здоров'я; головних медичних агентств, що становлять мережу національних компетентних органів, відповідальних за регулювання обігу лікарських засобів для застосування людиною і у ветеринарії в Європейській економічній зоні; національних регуляторних органів. За бажанням виробник може користуватися декількома шляхами виходу на ринок. Вихід на ринок ЄС містить бути за централізованою процедурою, яка є обов'язковою для всіх інноваційних лікарських засобів. Інший шлях виходу на національні ринки деяких країн ЄС є процедура визнання. При отриманні допуску на ринок однієї країни за децентралізованою процедурою надалі власник торгової ліцензії може подати заявку на проходження процедури взаємного визнання для виходу на ринки інших країн ЄС. Третій шлях – це національна (децентралізована) процедура, яка дає можливість входу на національний ринок (за процедурами, ухваленими національним регулятором). Кожна держава – член ЄС має власні процедури допуску препаратів на ринок, які дають змогу виводити на ринок лікарські засоби, що не підпадають під дію централізованої процедури (можуть не маркетуватися на всій території ЄС).

За роки незалежності Україна випробувала різні моделі регулювання. До 1998 року єдиним регулятором сфери лікарських засобів виступало лише МОЗ з Державним фармакологічним

Таблиця 1
Витрати на лікарські засоби на душу населення в різних країнах (в 2013 р., в \$ США)

№ з/п	Країна	Розмір витрат
1	США	1010
2	Канада	771
3	Бельгія	736
4	Японія	718
5	Німеччина	668
6	Франція	651
7	Угорщина	574
8	Швейцарія	562
9	Австрія	561
10	Іспанія	523
11	Італія	514
12	Швеція	478
13	Португалія	473
14	Польща	321
15	Україна	100

Джерело: За даними Державної служби статистики України

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ЛІКАРСЬКИМИ ЗАСОБАМИ			
Мета:			
забезпечення безпечності, доступності, якості та ефективності ліків, що виготовляються та реалізуються споживачу			
Методи	Інструменти	Забезпечення	Контроль
<ul style="list-style-type: none"> – інституційні – економічні – організаційні 	<p>Аналіз інституційно-економічного середовища</p> <p>Взаємодія з органами держави</p> <p>Взаємодія з бізнесовими структурами</p>	<p><i>Правове:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Закони Верховної Ради – Укази Президента, – Постанови Кабінету Міністрів, – Накази міністерств і відомств <p><i>Нормативне:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – нормативи, стандарти, – норми, інструкції <p><i>Інформаційне:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – статистичні збірники, – засоби масової інформації <p><i>Інтернет:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – звіти та обстеження 	<p>Міністерство економічного розвитку та торгівлі</p> <p>Державна служба України з лікарських засобів та контролю за наркотиками</p> <p>Державне підприємство «Державний експертний центр Міністерства охорони здоров'я України»</p>

Рис. 1. Складові механізму реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами*

Джерело: Розроблено автором

комітетом та Державною інспекцією з контролю якості лікарських засобів. У 1999 році було утворено Національне агентство з контролю за якістю та безпекою продуктів харчування, лікарських засобів та виробів медичного призначення, що мало намір об'єднати функції держави у всіх сферах обігу лікарських засобів, спеціальних продуктів харчування, але вже наступного року його діяльність була припинена указом Президента України. У 2004 році утворена Державна служба лікарських засобів і виробів медичного призначення. У 2008 році утворений центральний орган виконавчої влади – Держлікінспекція, що об'єднала в собі функції Державної інспекції з контролю якості лікарських засобів МОЗ України та Державної служби лікарських засобів і виробів медичного призначення. Одним із важливих моментів на той час була спроба не тільки сконцентрувати регуляторні та дозвільні функції в одному органі, а й уперше встановити дієвий контроль за цінами на лікарські засоби. У результаті адміністративної реформи 2011 року Держлікінспекція була реорганізована в державну службу, а у 2014 році було прийнято рішення об'єднати її з Держнарконтролем в єдину Державну службу лікарських засобів та контролю за наркотиками (практичне створення якої наразі триває).

Механізм реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами повинен забезпечити: зміцнення інституційного потенціалу системи регулювання (рис. 1).

Це вимагає більш чіткого розподілу функцій між регулюючими органами та ліквідації дублювання їх функцій; подальше спрощення регуляторних процедур, поліпшення їх адміністрування з метою підвищення їх економічної ефективності, прозорості, доступності та зручності. Суб'єктами механізму реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами слід визнати інститути, що розробляють та здійснюють її реалізацію (Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство охорони здоров'я, Державна служба України з лікарських засобів та контролю за наркотиками, Державне підприємство «Державний експертний центр Міністерства охорони здоров'я України»), що орієнтовані на визнання встановлених (формально/ неформально) обмежень, які визначають масштаби і напрями, форми, засоби та методи здійснення таких взаємодій, так і форму організації частини такої асоціації, яка забезпечує включеність окремого індивіда чи групи індивідів в систему нормативних відносин.

Висновки з проведеного дослідження. Запровадження механізму реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами забезпечить основу для подолання імплементаційного розриву між прийнятими правилами та їх фактич-

ною реалізацією і сприятиме прогресу в процесах інтеграції національних нормам і міжнародних стандартів, створить сприятливе регуляторне середовище, підвищить ефективність регулюючих інституцій. Таким чином, це сприятиме збільшенню доступності та наявності безпечних і високоякісних лікарських засобів для кінцевих споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білозір Л.М. Формування глобальної регуляторної політики у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.02 / Л.М. Білозір; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. – 2008. – 20 с.
2. Глуценко О.О. Регуляторна політика стримування нелегального підприємництва: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / О.О. Глуценко; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л. – 2009. – 20 с.
3. Занфіров В.А. Державне регулювання соціально-економічного розвитку регіону: Автореф. дис. канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / В.А. Занфіров; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К. – 2006. – 20 с.
4. Кулик С.М. Державна регуляторна політика сприяння розвитку малого підприємництва: Автореф. дис. канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / С.М. Кулик; Гуманіт. ун-т «Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.». – Запоріжжя. – 2007. – 20 с.
5. Ляшенко В.І. Регуляторна політика в Україні: методологія формування та режими реалізації в сфері малого підприємництва: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.03 / В.І. Ляшенко; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк. – 2008. – 32 с.
6. Матеріали аналітичного центру «Нова соціальна та економічна політика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newsep.com.ua>
7. Мельник Т.М. Розвиток національної регуляторної політики в процесі становлення глобальної торговельної системи: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.02 / Т.М. Мельник; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. – 2009. – 35 с.
8. Огляд фармацевтичного ринку України: Pharma.net.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pharma.net.ua/oglyad-farmaceutichnogo-rinku-ukra%D1%97ni-za-2013-rik/>
9. Осадча Н.В. Цілі, завдання та принципи регуляторної політики в митній сфері / Н.В. Осадча, В.І. Ляшенко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1(19). – С. 69–82.
10. Погрібняк М.А. Механізм державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: автореф. дис. канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Погрібняк М.А.; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя. – 2008. – 20 с.
11. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
12. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення своєчасного доступу пацієнтів до необхідних лікарських засобів та медичних виробів шляхом здійснення державних закупівель із залученням спеціалізованих організацій, які здійснюють

закупівлі»/закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 24. – С. 164.

13. Радиш Я.Ф. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генезис, проблеми та шляхи реформування / Я.Ф. Радиш – К.: Вид-во УАДУ. – 2001. – 360 с.

14. Тенденції тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>

15. Шляхи підвищення доступності ліків та виробів медичного призначення / І. Акімова: Аналітичний центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: newser.com.ua/media/news/435/file

16. Щодо шляхів вдосконалення реалізації регуляторної політики в Україні: Аналітична записка [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного

інституту стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

17. Шульга А.В. Засоби підвищення ефективності регуляторної політики у країнах ЄС [Текст] / А.В. Шульга // Збірник наукових праць Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія «Управління». – 2014. – Вип. 2. – С. 285–299.

18. Шулюк Є.В. Регуляторна політика держави у забезпеченні системи управління енергозбереженням в Україні [Текст]: автореф. канд. екон. наук, спец.: 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Є.В. Шулюк. – Сімферополь: МОН, молоді та спорту Укр. Таврійський нац. ун-т ім. В.І. Вернадського. – 2012. – 20 с.

19. Юлдашев О.Х. Проблеми вдосконалення державної регуляторної політики в Україні: монографія / Юлдашев О.Х. – К.: МАУП. – 2005. – 336 с.

КАТЕГОРІЯ РИНОК ПЛОДІВ І ЯГІД В СУЧАСНОСТІ

MODERN CATEGORY FRUITS AND SMALL FRUITS MARKET

Розкрито теоретичні аспекти розвитку вітчизняного ринку плодів і ягід з позиції теперішньої ринкової економіки. Встановлено, що його за типологією можна вважати наближеним до моделі «чиста конкуренція». Розглянуто основні економічні параметри цього ринку (попит, пропозиція, ціна). Визначено причини, через які попит на плоди і ягоди стає нееластичним, і чинники, що сприяють збільшенню еластичності.

Ключові слова: ринок, плоди, ягоди, попит, пропозиція, ціна, інфраструктура, еластичність.

Раскрыты теоретические аспекты развития отечественного рынка плодов и ягод с позиции нынешней рыночной экономики. Установлено, что его по типологии можно считать приближенным к модели «чистая конкуренция». Рассмотрены основные эко-

номические параметры этого рынка (спрос, предложение, цена). Определены причины, по которым спрос на плоды и ягоды становится неэластичным, и факторы, способствующие увеличению эластичности.

Ключевые слова: рынок, плоды, ягоды, спрос, предложение, цена, инфраструктура, эластичность.

The author has revealed the theoretical aspects of the inland fruits and small fruits market development from the position of the present day market economy, established that this market may be regarded approached to the model «pure competition», considered its main economic parameters (demand, proposition, price) determined the reasons which make demand for fruits and small fruits non-elastic and the factors that contribute to the increase of elasticity.

Keywords: market, fruits, small fruits, demand, proposition, price, infrastructure, elasticity.

УДК 339.13.017: 634.1.076: 634.7

Сало І.А.

д.е.н., старший науковий співробітник, вчений секретар
Інститут садівництва
Національної академії аграрних наук
України

Постановка проблеми. Сучасний ринок істотно відрізняється від такого в епоху вільної конкуренції. Його називають «продуктом високо-розвиненої цивілізації», «абстракцією», «феноменом», «автоматично діючим саморегульованим механізмом». Він являє собою високоорганізовану систему господарювання, що поєднує ринкові закономірності, інститути, громадську свідомість. Для такої системи характерні гарантований збут, державне регулювання фінансової, грошової, кредитної та цінової політики.

Серед ринків найбільший інтерес становить продовольчий. У науковій сфері протягом останніх двох десятиліть особливо гостро актуалізується його соціальний аспект. Адже одним з найакту-

альніших питань у розвитку держави, суспільства та кожної окремої людини є повноцінне забезпечення необхідними продуктами харчування. Тому проблеми розвитку вітчизняних ринків – продовольчого взагалі та по окремих продуктах зокрема, необхідно поставити в основу економічних досліджень, внутрішньо- та зовнішньоекономічної політики держави. Ринок плодів і ягід як окремий в системі продовольчого має власну сутність, типологію, інфраструктуру. Він виділяється специфікою продукції, можливостями збуту і становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та практичними економічними дослідженнями в садівництві та вивченням вітчиз-

няного ринку плодів і ягід займалися Л. Барабаш, О. Єрмаков, Л. Костюк, Т. Маркіна, Ф. Олещенко, В. Рульєв, Г. Сатіна, Л. Симиренко, Д. Чухно, О. Шестопадь, П. Шитт, А. Шумейко, В. Юрчишин та ін. Науковий доробок і практичне використання результатів досліджень згаданих авторів, зокрема: теоретичні основи розвитку економіки садівництва на відповідних історичних етапах (дореволюційний період, часи Радянської влади, перехід до ринкових відносин), а також становлення ринку садівницької продукції та організаційно-економічний механізм його функціонування служать підґрунтям для вирішення проблем розвитку галузі та вітчизняного плодоягідного ринку. З огляду на зміну суспільних відносин, форм власності, структури товаровиробників, державного устрою, вступу України в Світову організацію торгівлі (СОТ), формування Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) з країнами ЄС, появу нових інформаційних джерел існує необхідність розкрити категорію «ринку плодів і ягід» та його параметри у теперішній період економічного розвитку.

Постановка завдання. Метою досліджень є сформулювати категоріальний апарат ринку плодів і ягід з огляду на глобальні політико-економічні зміни.

Виклад основного матеріалу дослідження. На різних етапах розвитку вчені трактували концепцію «ринку» по-різному. Перша спроба дати наукове визначення «ринку» належить французькому економісту О. Курно. Він вважав, що ринок – це будь-який район, у якому відносини покупців і продавців настільки вільні, що ціни на однакові товари мають тенденцію легко і швидко вимірюватися. Подібне визначення дав і один з класиків ринкової економіки А. Маршалл. Він стверджував, що чим досконалішим є ринок, тим сильнішою є тенденція у всіх його пунктах у той самий момент платити за той самий предмет однакову ціну. О. Ланге бачив в ринку розрахунково-роздавальний пристрій поставлений служити людям, саморегулюючу машину, яка самостійно забезпечує рівновагу економічного життя [1, 2].

У памфлетах меркантилістів йшлося про те, що економічна поведінка передбачає перш за все прибуток, а для цього державі слід захищати в своїх егоїстичних інтересах вітчизняних підприємців. У працях представників класичної школи політичної економії А. Сміта і Д. Рікардо термін «ринку» набув певного політекономічного визначення і він використовувався передусім для характеристики ринкового попиту. У своїй книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів» А. Сміт розкрив суть «невидимої руки», яка полягає у пропаганді таких суспільних прав і умов, за яких завдяки вільній конкуренції підприємців і через їх власні інтереси ринкова економіка буде якнайкраще вирішувати суспільні завдання і приведе до гармонії

власну і колективну волю з максимально можливою користю для всіх і кожного [3, 4].

У наведених визначеннях економічної категорії «ринку» обов'язково присутні обмінні процеси. Це свідчить, що даний фактор є визначальним в забезпеченні умов функціонування його як системи. Тому більшість досліджень якраз і спрямовані на вивчення саме вказаного фрагменту, який є інструментом для розподілу економічних ресурсів.

У побутовому розумінні ринок – це місце, де купують і продають різні товари. Однак, це спрощений підхід. Ринок – явище надзвичайно складне й багатогранне. Італійський професор А. Пезенті, узагальнюючи уявлення багатьох економістів про ринок, називає його центральним явищем економіки. За його висновком, ринок – це об'єктивний факт, який бачить кожний, і що таке ринок, знає кожна домогосподарка, яка йде за покупками. Тобто ринок, за словами А. Пезенті, визначається, як те уявне місце, куди сходяться виробники товарів, які пропонують свій товар покупцям, та споживачі, що пред'являють попит на товар [5]. Проте, таке розмите узагальнення не дає змоги розкрити справді наукову суть економічної категорії «ринку».

За Ф. Котлером, ринок – це сукупність існуючих і потенційних покупців товару [6]. Проте, на погляд вчених, це визначення дещо звужене і в нього випала з поля зору друга складова ринку – продавець, відсутня основа ринкового процесу – товарна маса та її грошовий еквівалент. Тут ототожнене поняття «ринку» і «ємність ринку».

Американські вчені К. Макконел і С. Брю у підручнику «Економікс» розглядають ринок, як «... механізм або пристосування, що здійснює контакт між покупцями, або пред'явниками попиту, і продавцями, або постачальниками товарів і послуг» [7, с. 53]. В працях П. Семуельсона наведено майже ідентичне за своєю сутністю визначення ринку з К. Макконелом, що відтіняє інший його бік – ринок як економічне явище: «ринку – це механізм, через який покупці і продавці взаємодіють, щоб визначити ціну і кількість товару» [8, с. 74].

Ф. фон Хайек у теорії економічного лібералізму ринок розглядає, як своєрідний інформаційний механізм, який забезпечує отримання не фрагментарних, а системних знань про економіку, без яких неможлива хоча б якась ефективна господарська діяльність. З цих позицій Ф. фон Хайек вступає у полеміку з іншими представниками неокласичної школи, які вважають, що ринок – соціальний механізм, що розподіляє обмежений і до того ж відомий обсяг ресурсів відповідно до обсягів і згідно зі структурою потреб покупців [9].

На нашу думку, загальним можна вважати формулювання Л.Г. Прусової, яка визначає

ринок, як форму функціонування економіки, який є результатом історичного розвитку суспільства, явищем його господарського життя [10].

Суттєві визначення категорії ринку вітчизняних вчених, зокрема, Пилипа Орлика. У XVII ст. у своїй Конституції він говорить про ринок, як місце розвитку товарно-грошових відносин, які забезпечують зв'язок між містом і селом. Також згадує про ярмарки, які зв'язували між собою різні райони Гетьманщини і були ознакою започаткування внутрішнього ринку [11].

В.І. Ленін у відомій книзі «Розвиток капіталізму в Росії» дає визначення ринку, як економічної категорії, сукупності актів купівлі-продажу. В.І. Ленін показав, що розвиток ринку залежить від ступеня розвитку поділу праці в суспільстві. Поява нових галузей, спеціалізація виробництва є найважливішими факторами розвитку ринку. Цей розвиток може йти двома напрямками [12]:

1) зростання засобів виробництва, розширення виробництва;

2) зростання попиту на предмети споживання.

На сьогодні, коли багато угод укладається за допомогою електронних засобів зв'язку, економісти вимушені визнати, що про ринок доцільніше говорити, як про процес, де продавець і покупець разом визначають ціну і кількість товару. Б.В. Губський вважає, що ринок не слід розглядати, як силу, що сама по собі автоматично гармонізує економічні відносини. За сучасних розмірів агропромислового виробництва та при значній взаємозалежності окремих його частин стихійні ринкові зв'язки, як показала світова практика, породжують диспропорції й можуть дестабілізувати не лише аграрний сектор, а й усю національну економіку [13]. П.Т. Саблук, розглядаючи ринкову економіку як об'єктивний процес відзначає, що ринок необхідно розглядати, як форму реалізації товарно-грошових відносин з його законами і категоріями [14]. Б. Гаврилишин сутність ринку вбачає в будь-якій діяльності, де наявні процеси купівлі й продажу і де набувають сили закони ринкової економіки [15].

У сучасній політичній економії відповідно до предмета цієї науки у визначенні сутності ринку провідною є система або певна сукупність економічних відносин, робиться спроба пов'язати його з певними функціями (формування попиту і пропозиції та цін на товари).

З точки зору маркетингової діяльності одного, окремо взятого підприємства, поняття «ринок» ще більше звужується і конкретизується. Маркетинг розглядає ринок відносно виробництва, тобто кожен частину (сегмент) ринку окремо в залежності від її впливу на підприємство в обробці стратегії. Саме ринок (попит споживачів) спонукає до виробництва тих чи інших товарів і він же створює для цього умови.

Таким чином, для кожного товаровиробника, на нашу думку, найбільш вдалим є визначення ринку, як економічного і соціального середовища підприємства, під впливом якого воно створює товари і в якому їх реалізують. У середині цього середовища формуються відносини підприємств зі споживачами продукції та з іншими підприємствами, зайнятими аналогічним виробництвом. Формою відносин з першими є купівля-продаж, а з другими – конкуренція.

В «Економічній енциклопедії» С.В. Мочерного ринок трактується в широкому розумінні: як певна сукупність економічних відносин між різними типами фірм та індивідами, державами та іншими суб'єктами з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, де остаточно визначається їх вартість і реалізація, завдяки чому посилюється конкуренція між товаровиробниками за зниження витрат виробництва і підвищення суспільної корисності товарів, частково забезпечуються пропорційність розвитку народного господарства, неперервність суспільного відтворення і формування цілісності економічної системи, а також опосередкований контроль споживачів за виробництвом [2].

Вивчаючи різноманітність визначень категорії «ринку», в підсумку зазначимо, що теоретики економіки, аналізуючи це поняття, акцентують увагу на механізмі саморегулювання політекономи – на сукупності економічних відносин у процесі обміну маркетологи ж розглядають ринок по частинах (сегментах) і зосереджують основну увагу на місці реалізації товару та учасниках ринкового процесу.

Вважаємо, що наступне визначення розкриває зміст ринку в повній мірі: «Ринок як політико-економічна категорія охоплює сукупність відносин, пов'язаних з купівлею-продажем товарів. Інакше кажучи, це обмін, організований за законами товарного виробництва». Тут вдало розкриваються взаємовідносини між його операторами стосовно кількості-якості проданого-придбаного товару, місця реалізації, цін; маси прибутку; ступеня задоволення потреб споживача тощо. З визначення випливає, що ринок є обов'язковим атрибутом товарного виробництва, і без нього неможливе нормальне здійснення кругообігу.

Для ринку властиві наступні функції:

– забезпечення безперервності виробництва товарної маси, оскільки на ринку відбувається нескінченний процес реалізації товарів;

– здійснення контролю над виробництвом – обсягом виробленої продукції, асортиментом товарів, їх якістю;

– встановлення суспільної корисності товарів, тобто виявлення, наскільки витрачена на них праця, матеріальні та фінансові ресурси відповідають суспільно необхідним;

– регулюючий вплив на економіку в цілому, на пропозицію між різними сферами – галузями економіки, приведення платоспроможного попиту у відповідність до пропозиції, нагромадження, споживання;

– посилення конкуренції між виробниками товарів і послуг в окремих країнах і в межах світового господарства.

Загальноприйнятими ознаками ринку є:

– багатокладність економіки, в т.ч. наявність приватного сектору;

– повна економічна самостійність і відповідальність товаровиробників;

– економічно справедливі і еквівалентні взаємозв'язки і відносини між суб'єктами господарської діяльності;

– реальна дієздатність товарно-грошового інструментарію (грошей, цін);

– розвиток ринкової інфраструктури, тобто бірж, маркетингових служб, ярмарків, аудиторських фірм тощо.

Економічна література допускає таку класифікацію ринків [16]:

– за територіальною ознакою: місцевий (регіональний), національний, спільний (об'єднання країн), світовий (зовнішній);

– за товарними ознаками: ринок засобів виробництва, продовольства, нерухомості, землі, цінних паперів, послуг, робочої сили тощо.

З метою виявлення місця ринку продовольства в ринковій системі країни, Ю.С. Коваленко дає змістовне системне визначення наступних ключових понять [17]:

– «національний ринок» – ринок окремої продукції;

– «товарний ринок» – частина національного ринку, на якому предметами обміну виступають товари виробничого чи споживчого призначення;

– «сільськогосподарський (аграрний, продовольчий, агропродовольчий) ринок» – частина національного товарного ринку, на якому предметом обміну виступає сільськогосподарська продукція та продовольство;

– «продуктовий ринок» – частина сільськогосподарського ринку, на якій предметом обміну виступає сільськогосподарська продукція та продовольство з однаковими або близькими маркетинговими властивостями;

– «суб'єкти ринкових відносин» – юридичні та фізичні особи, що продають чи купують товари та послуги;

– «побудова продуктового ринку» – формування складу операторів продуктового ринку з метою наближення центру конкурентних відносин до зони оцінок кінцевого споживача;

– «організація сільськогосподарського ринку» – формування системи ресурсів, установ та методів впливу на сільськогосподарський ринок

з метою його стабілізації на рівні бажаних параметрів.

У зв'язку з наведеним відзначимо, що продовольчий ринок не варто вважати синонімом сільськогосподарського, аграрного та агропродовольчого ринку. Ці поняття слід дещо розмежовувати. Зокрема, відокремити поняття продовольчого ринку від перерахованих і вважати його їх складовою. Отже, для продовольчого ринку правомірне наступне визначення «Продовольчий ринок – це частина сільськогосподарського (аграрного, агропродовольчого) ринку, де предметом обміну виступають продовольчі товари (свіжі та перероблені продукти харчування)».

Особливої актуальності на сьогодні набуває формування і функціонування ефективно організованих ринків окремих видів продуктів у багатогранній системі продовольчого, зокрема, ринку плодів і ягід.

Незважаючи на те, що ринок плодів і ягід по своїй сутності має низку спільних рис з іншими продуктовими ринками, він відрізняється об'єктом купівлі-продажу, специфікою ціноутворення, формування попиту та пропозиції, способом споживання та відтворення. Ринок плодів і ягід складається із сукупності окремих ринків за їх видами, кожен з яких має свою економічну історію, особливості розвитку, структуру, організацію. Тому, якщо говорити про один спільний вітчизняний макроринок плодів і ягід, який об'єднує окремі ринки різних видів плодоягідної продукції, не зайвим буде навести його визначення.

Вітчизняний ринок плодів і ягід є агрегативним. Він складається з окремих ринків за їх видами, характеризується сукупністю економічних взаємовідносин у системі «виробництво → реалізація → споживання» плодів на рівні країни. Зрозуміло, що для дослідження тієї чи іншої ринкової ситуації до уваги приймаються та узагальнюються також і мікрорівневі явища та процеси, які впливають на формування цього ринку. Його ефективного функціонування необхідне з точки зору реалізації у достатній мірі економічних інтересів операторів, прискореного розвитку виробництва відповідної структури, забезпечення економічної та соціальної рівноваги в суспільстві. Основним оператором цивілізованого плодоягідного ринку виступає споживач, фундаментом – інфраструктура, за допомогою якої здійснюються функціонування та поєднання ринкових відносин сукупністю підприємств та організацій різних організаційно-правових форм. До основних функцій належать доведення продукції від виробника до споживача та забезпечення зворотного зв'язку між ними, акумуляція вільних грошових коштів та їх перерозподіл у межах садівництва чи між іншими галузями.

Категорію ринку можна розглядати як інститут, організовану систему інституцій та інститутів, які

структурують взаємовідносини суб'єктів у процесі обміну [18, с. 150]. Інституції слід розглядати як правила, а інститути – як утворення, котрі структурують економічну взаємодію агентів ринку. Погоджуючись з цією позицією, вважаємо, що при дослідженні функціонування та подальшого розвитку ринку плодів і ягід особливу увагу потрібно концентрувати на інститутах (нормативно-правове забезпечення, інфраструктура, всі категорії господарств, ціноутворення, конкуренція, державне регулювання) та інституціях (правилах, що впливають на поведінку всіх операторів ринку).

Поряд з визначенням категорії ринку плодів і ягід, слід з'ясувати й суть трьох його основних складових – попиту, пропозиції та ціни. Звичайно, трактування їх наближене до традиційних.

Під попитом розуміють обсяг реалізованих плодів і ягід, які задовольняють потребу споживачів відповідно до їх купівельної спроможності. У даному випадку мається на увазі ринкова величина попиту, тобто для всіх споживачів, а не окремого (індивідуальна).

Пропозиція – це кількість плодів і ягід, що виробляються вітчизняними товаровиробниками всіх категорій господарств залежно від їх бажання та можливостей, а також ввозяться у країну та реалізуються на ринку за певними цінами.

Ціна – категорія вартості і рівноваги попиту і пропозиції. У сучасних умовах вона відображає кількість грошей, котру споживачі готові заплатити за плоди чи ягоди відповідно до своєї купівельної спроможності, а виробники – продати відповідно до вартості, що включає, крім суспільно необхідних витрат, виробництво і прибуток. На формування роздрібних цін на плоди чи ягоди у сільськогосподарських підприємствах впливатимуть ціни конкурентів – господарств населення та торговців імпортною продукцією.

Охарактеризуємо ринок плодів і ягід за класичною схемою ринкової економіки.

З огляду на значну трудо- і капіталомісткість виробництва плодів і ягід особливо важливою є еквівалентність обміну продукції відповідно до суспільно необхідних затрат праці з урахуванням відтворення. Обмін необхідно здійснювати за цінами, що максимально відповідають потребі рівноваги попиту і пропозиції, тобто функціонування ринку плодів і ягід, як і будь-якого іншого, регулюється законом вартості та попиту і пропозиції. Так закони розвитку та функціонування ринкового механізму – це передусім закони попиту і пропозиції. Саме ці дві категорії, а також ціни й конкуренція у взаємодії становлять ринковий механізм. Між ціною та величиною попиту існує пряма залежність, а між нею ж та пропозицією – обернена. Щодо більшої значущості впливу попиту чи пропозиції на вартість, А. Маршал зазначав, що в загальному значенні їх розділяти

не можна [19]. Що коротший розглядається період, то більше уваги потрібно зосереджувати на аналізі впливу попиту на вартість, а за тривалішого періоду – більш значущим є вплив витрат виробництва на неї.

Класично закон попиту і пропозиції відносно ринку плодів і ягід можна охарактеризувати таким чином: якщо перший перевищує останню, то ціна буде зростати, а за протилежної ситуації, навпаки, знижуватися. Зрозуміло, що через вплив ряду факторів у реальності досягнути рівноваги попиту і пропозиції та формування цін, що задовольняли б інтереси як виробників, так і споживачів, дуже важко. Однак, властивістю ринку все ж таки є прагнення рівноваги, якої на рівні великих підприємств, як правило, можливо досягти перш за все через маркетингову діяльність.

Крім указаних ринкових законів, важливе значення має закон конкуренції, котрий характеризує зв'язки між операторами ринку з приводу найвищої позиції у виробництві та реалізації плодів чи ягід і отриманні вищих доходів. Найвищі конкурентні позиції на ринку займатимуть ті товаровиробники, що реалізують однорідну продукцію однакової якості за нижчими цінами. Це стимулює до зниження витрат виробництва через впровадження інтенсивних технологій, нових помологічних сортів, розвиток маркетингу.

На скільки попит і пропозиція є чутливими до зміни цін на ринку плодів і ягід, можна встановити за допомогою показників еластичності. Їх характеристика окреслює поведінку споживачів та потреби ринку.

Коефіцієнт цінової еластичності попиту (пропозиції) показує, на скільки вони зміняться при зміні ціни на 1%.

Коефіцієнт еластичності попиту за доходами встановлюється для виявлення залежності рівня споживання від зміни доходу населення на 1%. В економічній теорії існує правило, що для товарів першої необхідності цей коефіцієнт буде нижчий за одиницю, а для предметів розкоші, навпаки, вищий.

Виділяються випадки, в яких попит є нееластичним, і чинники, що впливають на збільшення його еластичності. До перших належать:

- продукція практично не має заміни, тобто є поза конкуренцією, наприклад, сіль;
- продукція належить до групи продуктів першої необхідності – хліб, м'ясо, молоко тощо;
- споживачі орієнтуються на ціни, вважаючи: «чим дорожче – тим якісніше»;
- вплив економічних демографічних географічних і психологічних ознак, наприклад, психологічна ознака – яблука придбають як улюблений продукт харчування.

До факторів, що стимулюють еластичність попиту, належать:

– можливість заміни товару для споживача, наприклад, плоди на овочі;

– наявність товарів, які взаємодоповнюють плоди і ягоди;

– частка витрат у доходах споживачів на певну продукцію, наприклад, при збільшенні їх на придбання овочів попит на плоди скорочується;

– чи є продукція товаром першої необхідності, чи можна обмежити рівень її споживання, наприклад, попит на хліб нееластичний, тоді, як на плоди в залежності від виду і років може наблизитися до еластичного або перевищувати рівень еластичності (> 1), зокрема, на кісточкові плоди;

– вплив психологічних ознак, скажімо, часу щодо ухвали покупки, мети придбання, черги; так, попит більш еластичний у довгостроковому періоді, оскільки споживачі мають більше можливостей і часу, щоб знайти дешевший продукт-заміник.

Крім того, що плоди і ягоди класифікують залежно від ринкової поведінки споживачів, регулярності споживання, функціонального призначення, калорійності, вітамінності, якості тощо, виділяють ще продукцію, котра є взаємозамінною, взаємодоповнюючою чи незалежною по відношенню до них. Для встановлення впливу економічних показників споживання одного продукту на формування попиту на інший важливе значення має коефіцієнт перехресної еластичності. Він показує, на скільки зміниться обсяг попиту на плоди чи ягоди при зміні на 1% ціни на товар-субститут. Уважається: якщо показник перехресної еластичності між двома продуктами має позитивне значення, то вони є взаємозамінними, негативне – взаємодоповнюючими, нульове – взагалі не пов'язані між собою (незалежні).

Наступним кроком у теоретико-методологічному забезпеченні розвитку ринку плодів і ягід є визначення до якої моделі він належить. Так вчені пропонують вивчення ринкової системи починати з її абстрактної «ідеальної» моделі, яка має назву «ринку довшеної конкуренції» і має ряд особливостей: свобода підприємницької діяльності; мобільне перетікання ресурсів у різних сферах; вільне ціноутворення; відкрита інформація про стан розвитку ринку.

У реальності ринок плодів і ягід, як і більшість продовольчих, не відповідає «ідеальній» моделі та класичній ринковій теорії. Однак, у цілому за типологією його можна вважати наближеним до моделі «чистої конкуренції» за такими критеріями: наявність великої кількості продавців та покупців; вільне ціноутворення та практична відсутність перешкод у виробництві та комерційній діяльності і проявів нецінової конкуренції; розширена і доступна інформація про кон'юнктуру та зміну цінової ситуації. Поряд з цим, щодо

окремих видів плодів і ягід ринок може різнитися за типологією. Перш за все це виявляється у формуванні кон'юнктури, ціни, наявності олігополії при збуті імпортованої продукції, присутності елементів вільного й регульованого ринку. Наприклад, для ринку яблук, який охоплює 35–45% ринку плодів характерні перераховані особливості «чистої конкуренції». А для ринку бананів, який формується виключно за рахунок імпорту, склалася інша ситуація. Він в Україні контролюється декількома компаніями-імпортерами. Ця імпортована продукція стандартна, ціни на неї переважно взаємоузгоджені, існують перешкоди виходу на ринок і вплив на ціну іншими операторами. Наприклад, постачання бананів зверх необхідної, заздалегідь прорахованої пропозиції, призводить до перенасичення ринку і падіння оптових ціни, а також обумовлює можливість нецінової конкуренції. Все перераховане свідчить про належність ринку бананів до моделі «олігополія», яка зазвичай і є переважаючою формою сучасної вітчизняної ринкової структури.

Фундаментом ринку є його інфраструктура, за допомогою якої здійснюється функціонування та поєднання ринкових відносин сукупністю підприємств, організацій різних організаційно-правових форм. Недостатній розвиток ринкової інфраструктури особливо негативно впливає на функціонування вітчизняного ринку плодів і ягід після вступу України в СОТ, зокрема, необхідно відзначити: послуги окремих формувань інфраструктури не задовольняють потреб сільськогосподарських товаровиробників; значна різниця у задоволенні потреб у інфраструктурних послугах регіональних ринків; неефективний розвиток торгівлі – непрозорість каналів збуту плодів і ягід; практично відсутня діюча система цінового моніторингу в розрізі помологічних сортів, а також розширений і комплексний аналіз, прогнозування розвитку регіональних ринків, які мають свої кон'юнктурні нюанси та цінову позицію; запізнена державна підтримка у формуванні конкурентоспроможності вітчизняних плодів і ягід за якістю – стандарти почали узгоджуватися з міжнародними ISO, практично, у період вступу України до СОТ. Наразі необхідне удосконалення основних складових інфраструктури ринку плодів і ягід, а саме: цінової, кредитної, страхової та митної політики.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток ринку плодів і ягід повинен ґрунтуватися на поєднанні ринкових законів та елементів державного регулювання. Зважаючи на специфіку вирощування та реалізації цієї продукції, ринок є складнорегульованим і при наданні державної підтримки потребує особливих підходів і нормативного впорядкування, зокрема, щодо розподілу коштів та їх цільового використання.

У перспективі з метою формування необхідної стабільної товарної пропозиції плодів і ягід,

вітчизняний ринок повинен розвиватися в таких напрямках: збільшення обсягів виробництва високоякісної плодоягідної продукції у спеціалізованих сільськогосподарських підприємствах; формування стандартних партій вітчизняних плодів і ягід різного асортименту і сортименту в необхідних обсягах для задоволення як внутрішніх потреб, так і нарощування експортного потенціалу; розвиток взаємовідносин між товаровиробниками та закупівельними організаціями (посередниками) повинен бути основою комерційної політики садівницьких підприємств і спрямовуватися на зосередження основних прибутків у первинній ланці – безпосередніх виробників плодів і ягід; ціноутворення на вітчизняному ринку має спрямовуватися на забезпечення цінової доступності споживання продукції, покриття виробничих витрат і можливості розширення пропозиції; взаємоузгоджені економічні зв'язки між галуззю садівництва та ринками промислових ресурсів повинні спрямовуватися на забезпечення садівницьких підприємств матеріально-технічними ресурсами на принципах еквівалентності; використання інноваційних екологобезпечних технологій вирощування плодів і ягід у садівницьких підприємствах; спрямування зовнішньоекономічної діяльності на розвиток торговельних відносин з іншими країнами та знаходження власної ніші на світовому ринку; інвестиційна діяльність, спрямована на залучення капіталу, зокрема, іноземного.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аукуционек С. Рыночная реформа и переходной кризис / І.С. Аукуционек// Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 1. – С. 5–15.
2. Економічна енциклопедія: В 3 т. Т. 3 / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр „Академія”. – 2002. – 952 с.
3. Основи економічної теорії: підручник / За ред. проф. С.В. Мочерного. – Тернопіль: АТ “Тарнекс”. – 1993. – 688 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах

богатства народов: Антология экономической мысли: в 2т. Т 1. / А.І. Смит. – М. – 1984. – 192 с.

5. Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма. Т. 1. / А. Пезенти. – М.: Прогресс, 1976. – 840 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс.: пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2003. – 656 с.
7. Макконел К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / пер. с англ., 2-е изд. / К.Р. Макконел, С.Л. Брю. – К.: Хаг.ар-Демос. – 1993. – 785 с.
8. Семуельсон П. Макроекономіка / пер. з англ. / П. Семуельсон, В. Нордгауз. – К.: Основи. – 1995. – 574 с.
9. Хайек Ф.А. фон. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. – М. – 1992. – 154 с.
10. Пруссова Л.Г. Основы рыночной экономики. – К.: РПО «Полиграфкнига». – 1993. – 303 с.
11. Юхименко П.І. Історія економічних учень: навч. пос. для ВНЗ / За ред. О.Ю. Амосова. / П.І. Юхименко, А.А. Ільєнко. – К.: Біла Церква: БДАУ. – 1999. – 463 с.
12. Юхименко П.І. Історія економічних учень: навч. посіб. – 3-тє вид., випр. П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К.: Знання-Прес. – 2002. – 514 с.
13. Губський Б.В. Аграрний ринок. / Б.В. Губський. – К.: Нора-прінт. – 1998. – 183 с.
14. Гаркуша О.М. Формування високоефективного виробництва та ринку продукції в агропромисловому комплексі південного регіону України / О.М. Гаркуша, А.А. Євчук, В.А. Зозуля та ін.; за ред. М.Ю. Куліша, І.І. Червена. – Миколаїв. – 2000. – 240 с.
15. Гаврилишин О. Основні елементи теорії ринкової системи / О. Гаврилишин. – К.: Наукова думка. – 1992. – 128 с.
16. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика: навчальний посібник / В.Г. Герасимчук. – К.: Вища шк. – 1994. – 327 с.
17. Коваленко Ю.С. Аграрний ринок України: організація та управління / Ю.С. Коваленко. – К.: Ін-т аграр. економіки УААН. – 1998. – 108 с.
18. Шпикуляк О.Г. Інституціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150–157.
19. Скібіцький О.М. Організація бізнесу: менеджмент підприємницької діяльності: навч. посіб. / [О.М. Скібіцький, В.В. Матвєєв, Л.І. Скібіцька]. – К.: Кондор. – 2011. – 912 с.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС–МОДЕЛІ ВИРОБНИЧО-ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ НАПРЯМІВ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

CREATING A BUSINESS MODEL OF PRODUCTION AND TRADE ENTERPRISE TAKING INTO ACCOUNT ITS STRATEGIC DEVELOPMENT WAYS

УДК 658

Бойчик І.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуті чинники впливу та засади формування бізнес-моделі меблевого виробничо-торгівельного підприємства, яке функціонує на конкурентному ринку. Визначено напрями удосконалення бізнес-моделі залежно від обраної стратегії розвитку окремих напрямів бізнесу підприємства.

Ключові слова: бізнес-модель, цінність, бізнес-процеси, меблевий ринок, конкуренція, оптова торгівля, бізнес-портфель, стратегія.

В статье рассмотрены факторы влияния и принципы формирования бизнес-модели мебельного производственно-торгового предприятия, функционирующего на конкурентном рынке. Определены направления совершенствования бизнес-модели в зави-

симости от выбранной стратегии развития отдельных направлений бизнеса предприятия.

Ключевые слова: бизнес-модель, ценность, бизнес-процессы, мебельный рынок, конкуренция, оптовая торговля, бизнес-портфель, стратегия.

The article discusses the factors affecting the formation and principles of the business model of furniture production and trading company, which operates in a competitive market. The directions of improvement of business models based on the chosen strategy of individual business areas of the company.

Keywords: business model, value, business processes, furniture market, competition, wholesale, business portfolio, strategy.

Постановка проблеми. Для досягнення ринкового успіху, збільшення частки на ринку певних товарів підприємства дуже часто концентрують свої зусилля на питаннях удосконалення самої продукції, післяпродажного обслуговування тощо. Покращення самої продукції є доволі витратним процесом, який часто не дає підприємству очікуваної вигоди. Тому на часі є перегляд механізмів ведення бізнесу, тобто удосконалення бізнес-моделі підприємства. Це особливо актуально для виробничо-торгівельних підприємств, які мають складний за структурою портфель бізнесів і займають значну частку в структурі товарообороту.

Будь-яке виробничо-торгівельне підприємство повинно сформувати свою унікальну бізнес-модель, яка б забезпечила йому досягнення конкурентних позицій на ринку і була сфокусована на створенні відповідної цінності для споживача. При цьому слід врахувати оптимальне співвідношення між виробничою і торгівельною функціональними складовими бізнес-моделі підприємства, їх прив'язку до стратегії його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування ефективних бізнес-моделей підприємств були предметом досліджень та знайшли відображення у працях ряду зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема: р. Аміта, К. Зотта, Дж. Мегрела, Дж. Рікарда, А. Соолятте, В. Котельникова, Л. Лігоненко, З. Мокринської, Н. Ревуцької, В. Чеглатонева та інших розкриті

поняття сутності бізнес-моделей, особливостей та умов їх функціонування, ролі у розвитку підприємства, а також характеристика основних елементів бізнес-моделей [1, 3, 5, 8, 9].

Разом з тим, сьогодні залишаються невирішеними ряд теоретико-методологічних і практичних питань формування бізнес-моделі підприємства, зокрема: відсутній єдиний підхід до аналізу бізнес-моделей, слабо досліджені особливості формування бізнес-моделей підприємств різних галузей, наприклад, виробничо-торгівельних підприємств у царині виробництва меблів. Тому можна стверджувати, що актуальність обраної теми дослідження та її практичне значення є очевидними.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження чинників впливу на формування бізнес-моделі меблевого виробничо-торгівельного підприємства, а також окреслення векторів її удосконалення з урахуванням стратегічних напрямів розвитку підприємства і специфіки регіонального ринку меблів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція бізнес-моделі є сучасним управлінським інструментом у механізмі реалізації підприємствами своїх стратегічних цілей. Останні підприємство окреслює, виходячи зі своїх внутрішніх можливостей та цілої низки зовнішніх чинників.

Насамперед варто зупинитись на сутності терміну «бізнес-модель». Попри різнобічність тлумачення цього терміну широким колом дослідни-

ків, у спеціальній науковій літературі можна чітко прослідкувати два підходи до розкриття сутності бізнес-моделі підприємства. Перший з них ґрунтується на цінності для споживачів (клієнтів) і зорієнтований на зовнішнє ринкове середовище; другий – на бізнес-процесах, які відбуваються всередині самого підприємства.

Однак, можна відзначити, що у будь-якому випадку бізнес-модель пов'язує в єдине ціле зусилля підприємства щодо збільшення цінності та способи нарощування цієї цінності, тобто бізнес-процеси. Тому можемо констатувати, що бізнес-модель є схематичним відображенням послідовної економічної діяльності, спрямованої на продукування цінних для споживача благ та забезпечення підприємству конкурентних переваг та певної економічної вигоди (прибутків).

Для більшості вітчизняних виробничо-торгівельних підприємств прийнятною є бізнес-модель, орієнтована на споживачів, а ключовими бізнес-процесами – ефективна комунікація зі споживачами, замовниками, клієнтами. Щоб уявити специфіку формування бізнес-моделі виробничо-торгівельного меблевого підприємства, насамперед коротко зупинимося на характеристиках вітчизняного меблевого ринку, його особливостях, а також регіонального ринку меблів.

Протягом останніх двох-трьох років на меблевому ринку України спостерігається стійка тенденція спаду попиту і падіння продажів. Причинами такої ситуації є банальне стрімке падіння курсу гривні, що призвело не лише до подорожчання імпортних меблів, а й виробів місцевих виробників, які значну частину матеріалів закупають за кордоном за валютні кошти. Це спричиняє ріст цін і на вітчизняні меблі порівняно з імпортними. Також негативно впливає на рівень попиту високий відсоток оподаткування, який, знову ж таки, призводить до росту цін на меблі. Досить негативно позначилися на рівні попиту військові дії у Південно-Східній Україні, окупація Криму. Меблева індустрія втратила майже 5 млн потенційних споживачів, адже туристичний Крим був одним з найпривабливіших меблевих ринків.

Варто детальніше розглянути ситуацію на меблевому ринку Тернопільщини. Динаміка виробництва

основних видів промислової продукції в Тернопільській області за останні роки наведена в табл. 1.

В області протягом 2011–2015 років спостерігаємо хвилеподібні коливання темпів приросту виробництва меблів, наприклад, у 2014 році знизилися темпи поза усіма групами меблів на 15–60%, а на кінець 2015 року вони зросли в 1,2–1,3 раза. Такі коливання є наслідком суттєвого зниження попиту через відомі події початку 2014 року, і відповідно скорочення обсягів виробництва [10].

В абсолютних вимірниках станом на кінець 2015 року лише виробництво м'яких меблів (меблів для сидіння) та меблів для офісів і підприємств торгівлі досягло рівня 2011 року, а за двома іншими групами – скоротилося практично вдвічі.

На місцевому меблевому ринку функціонує кілька десятків виробників меблів різних номенклатурних груп, зокрема, виробників меблів для офісів і підприємств торгівлі – 13, меблів для сидіння – 10, кухонних меблів – 4, інших меблів – 3. Найбільш відомими виробниками є ТОВ «Тернопільська меблева фабрика» (корпусні меблі різного призначення з натуральної деревини), ПП «Фабрика меблів «Нова» (корпусні меблі різного призначення з ДВП, ДСП), ПП «Шик Галичина» (м'які меблі, переважно на дерев'яній основі), ПП «Амбер» (кухонні меблі), ТОВ «Платан» (кухонні меблі), МПП «Еліон» (меблі з ДСП, ДВП, ексклюзивні меблі з натуральної деревини). Меблеве виробництво є практично в усіх районах області, найбільше виробників у м. Тернополі.

За такої жорсткої конкуренції кожен виробник повинен шукати шляхи стабілізації виробництва та віднайти таку «родзинку», яка б забезпечила йому вихід з кризової ситуації у найближчі роки або забезпечила мінімальне зростання.

Сьогодні на меблевому ринку маємо ситуацію, коли пропозиція значно переважає рівень попиту, тобто класичну кризу перевиробництва, яка супроводжується фінансовою кризою, тобто нестачею фінансових ресурсів у меблевих підприємств. У таких умовах правильним було б формувати бізнес-модель, спрямовану на модернізацію виробництва, оптимізацію бізнес-процесів, розумне підвищення цін на продукцію [2].

Таблиця 1

Динаміка виробництва меблевої продукції в Тернопільській області за 2011–2015 роки

Види меблевої продукції	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Меблі для сидіння переважно з дерев'яним каркасом, тис. шт. / % до попереднього року	1,8 / –	2,3 / 128	1,8 / 78	1,5 / 83	1,8 / 120
Меблі для офісів і підприємств торгівлі, тис. шт. / % до попереднього року	5,0 / –	5,2 / 104	6,9 / 133	4,8 / 70	6,5 / 135
Меблі кухонні, тис. шт. / % до попереднього року	94,8 / –	77,3 / 82	83,7 / 108	36,9 / 44	49,7 / 135
Меблі для спальень, їдалень і віталень, дерев'яні, тис. шт. / % до попереднього року	105,8 / –	76,7 / 73	75,0 / 98	37,7 / 50	48,4 / 128

Джерело: Складено автором за даними [10]

За оцінками експертів меблевого ринку 2017 рік буде для виробників справжнім випробуванням на міцність, особливо це стосується великих компаній. Малі виробники прагнутимуть відвоювати у меблевих гігантів частину ринку, але, що важливо, не шляхом демпінгових цін на меблі та розширення ринку за рахунок масових товарів, а шляхом пропозиції унікальних та якісних меблів.

Саме з урахуванням таких тенденцій повинно формувати свою стратегію та будувати бізнес-модель одне із згаданих МПП «Еліон».

Для характеристики загальної бізнес-моделі підприємства «Еліон» насамперед необхідно проаналізувати її організаційно-функціональну або стратегічну модель. В її основі – місія та цілі підприємства. Місію фірми можна сформулювати коротко: «Ми – Ваш оптимальний вибір у створенні комфорту». Цією місією підприємство декларує, що воно здатне задовольнити вимоги і смаки споживачів за доступною ціною і при цьому забезпечити високу якість, довговічність і зручність меблів.

Оптимальність вибору споживачів на користь меблевої продукції МПП «Еліон» обумовлюється її невисокою ціною в порівнянні з конкурентами, тобто потенційну можливість підприємства витримувати тиск конкурентів на ринку, враховувати та протистояти усім негативним чинникам зовнішнього середовища (ріст тарифів на енергоносії, подорожчання сировини тощо).

При цьому місія є відображенням основних засад поведінки підприємства на ринку: робити все для того, щоб завоювати прихильність споживачів, не втратити довіри жодного покупця і замовника, вчасно, у повному обсязі та якісно виконати будь-яке замовлення.

Реалізація цієї місії можлива шляхом досягнення певних цілей. Для себе підприємство визначило такі з них: збільшувати обсяги виробництва меблів на основі використання сучасних технологій та обладнання; забезпечувати ефективну фінансово-господарську діяльність та максимізувати прибутки; здійснювати усі види закупівельної, виробничої та збутової, торгівельної діяльності з метою задоволення потреб ринку та забезпечення процвітання власного підприємства.

Досягнення зазначених цілей можливе шляхом розробки відповідних стратегій. На сьогоднішній день підприємство не розробило для себе чіткої стратегії поведінки на ринку. Оскільки підприємство має значний «стаж» функціонування на ринку, досягло стадії зрілості, але має потенціал для розвитку окремих напрямів діяльності – портфель бізнесів, тому ми вважаємо, що для нього доцільно використовувати диференційовано стратегію зростання, стратегію стабілізації або стратегію скорочення як одні із базових стратегій підприємства.

Стратегія зростання обирається базовою стратегією в тому випадку, коли підприємство або його стратегічна одиниця бізнесу прагнуть використати можливості зовнішнього середовища та власні сильні сторони для нарощування обсягів продаж, переважно шляхом проникнення на нові ринки та їх захоплення та підвищення показників ефективності виробництва.

Для МПП «Еліон» така стратегія може бути використана для таких бізнес-напрямів, як виготовлення столярних виробів і оптова торгівля будівельними матеріалами. Перший напрям підприємство освоїло відносно недавно, тому в нього є можливість розширити виробництво за рахунок придбання виробничих приміщень і обладнання дрібних індивідуальних виробників, які, не витримавши конкуренції, залишають меблевий ринок в регіоні. Активізація другого напрямку бізнесу є обґрунтованою з огляду на швидкі темпи індивідуально, котеджного та багатоповерхового будівництва в регіоні та постійно високим попитом на будівельні матеріали.

Стратегія стабілізації спрямована на досягнення вирівнювання обсягів продажів і прибутків з наступним їх підвищенням, тобто переходом на наступний етап – зростання. Стратегія стабілізації застосовується підприємствами за умови стабільних обсягів продаж і отримуваних прибутків і має на меті підтримку існуючого стану якомога довше.

Така стратегія властива для підприємств, які знаходяться в галузях зі стабільною технологією, випускають товари, що перебувають на стадії зрілості життєвого циклу товару.

Для МПП «Еліон» стратегія стабілізації може бути використана для такого бізнес-напрямку, як виробництво меблів. Пояснення цьому – у найбільшій питомій вазі меблевого виробництва в бізнес-портфелі фірми, значною кількістю конкурентів, але разом з тим стабільними обсягами продажів і стабільними прибутками.

У цій же площині лежить проблема фокусування на виготовленні ексклюзивних меблів з натуральної деревини з елементами ручної роботи (різьба, інкрустація). Такі меблі мають високу вартість, але попит на них, хоч і невисокий, проте стабільний. Тому підприємству варто розвивати в подальшому такий напрям виробництва і поступово розширювати свою присутність у ринковому сегменті дорогих меблів.

Стратегія скорочення приймається тоді, коли показники діяльності підприємства продовжують погіршуватися, при економічному спаді та загрозі банкрутства. Досліджуване нами підприємство може використовувати стратегію скорочення стосовно такого напрямку діяльності, як деревообробка та виготовлення євробрусу. Через високу вартість обладнання по виготовленню євробрусу,

обмеженим ринком його збуту в нашому регіоні, великою кількістю підприємств, які займаються деревообробкою (розпилювання кругляка, виготовлення дощок, паркету тощо) виробництво є низькорентабельним, а частіше, нерентабельним.

Зважаючи на стан меблевої галузі в регіоні, перспектив розвитку меблевого ринку, стратегічних перспектив та чинників, які впливають на розвиток різних бізнес-напрямків МПП «Еліон», його бізнес-модель може мати вигляд, схематично представлений на рис. 1.

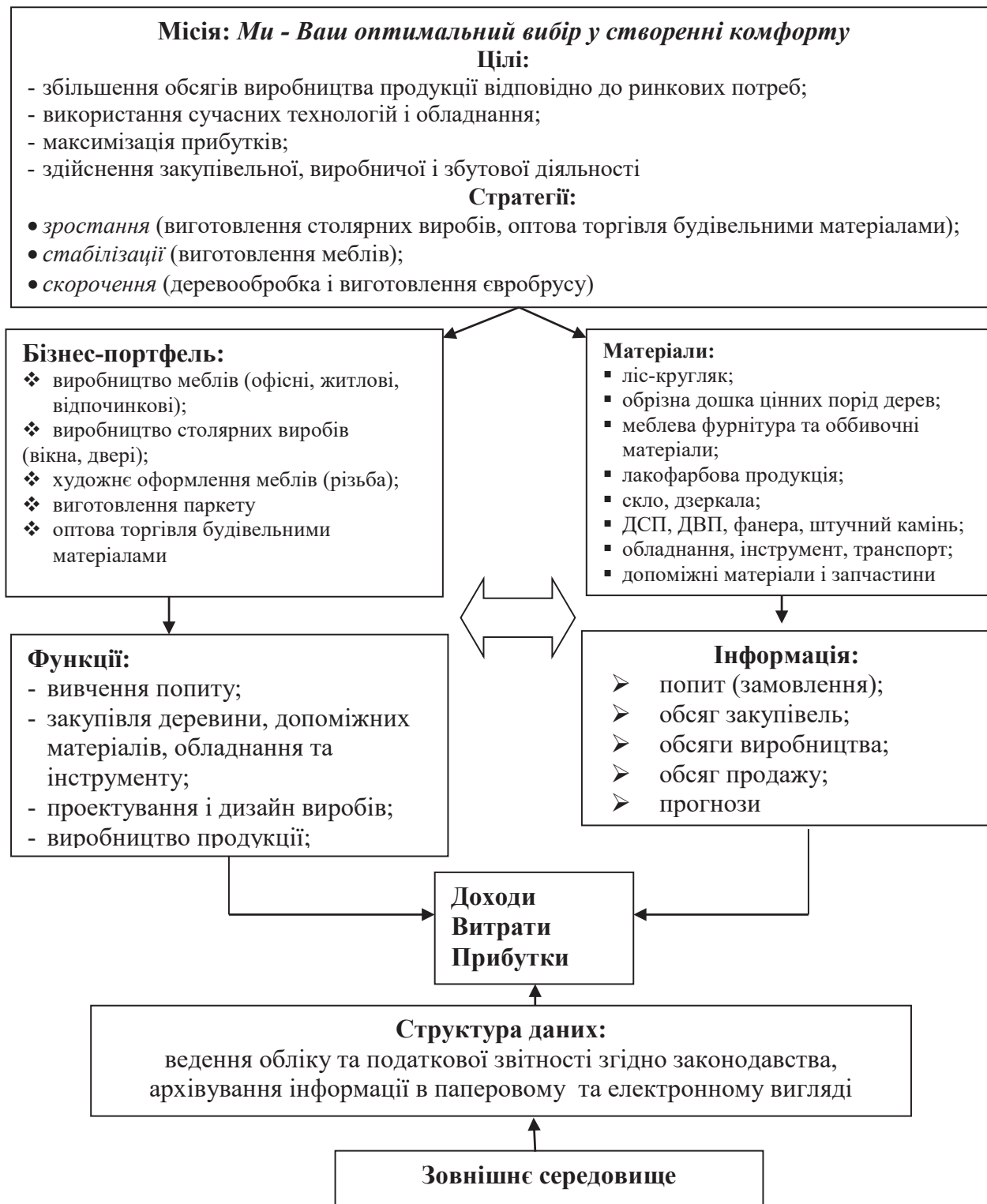


Рис. 1. Бізнес-модель МПП «Еліон»*

Джерело Складено автором самостійно за результатами досліджень

Дана модель насамперед визначається місією підприємства та цілями і стратегіями, які воно для себе визначає та обирає. Стратегії формуються для кожного виду діяльності окремо, виходячи із ринкової ситуації. Особливістю цієї моделі є те, що бізнес-портфель підприємства передбачає скорочення таких напрямів діяльності, як деревообробка (розпилювання кругляка, виготовлення обрізної та необрізної дошки) та виробництво євробрусу.

Функції формуються, виходячи із необхідних бізнес-операцій для нормального функціонування підприємства та забезпечення ефективності його роботи; усі функції поділяються на управлінські та виконавчі.

Види та обсяги матеріального забезпечення визначаються обсягами замовлень на продукцію, перспективами розвитку виробництва, необхідністю забезпечення конкурентних переваг підприємства (наприклад, закупівля штучного каменю як елемента оздоблення меблів з натуральної деревини, що не використовується місцевими виробниками меблевої продукції).

Підсистема «Інформація» формується із необхідних для успішного функціонування підприємства даних про ринковий попит (обсяги замовлень), прогнози його зміни, реальні обсяги виробництва продукції, величину її продажу.

Результатом діяльності підприємства є одержаний ним прибуток, який разом з доходами і витратами формує його кількісну модель.

Модель структури даних об'єднує усі форми звітності, які здійснює підприємство, зафіксовану на паперових та електронних носіях інформацію про всі виробничі та фінансові операції.

На формування бізнес-моделі підприємства має вплив зовнішнє середовище, яке, фактично, визначає її структуру, портфель бізнесів, обсяги використовуваних матеріальних та фінансових ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Бізнес-модель виробничо-торгівельного меблевого підприємства повинна формуватися з урахуванням тенденцій розвитку меблевого ринку в Україні, а саме: падіння споживчого попиту, жорсткої конкуренції, скорочення виробництва «масових» меблів, пропонування ексклюзивних та унікальних продуктів.

Також варто враховувати особливості регіонального ринку меблів та високий рівень концентрації меблевого виробництва і конкурентної боротьби.

Відповідно до цього повинні розроблятися стратегії за окремими елементами бізнес-портфеля підприємства та формуватися його бізнес-модель. У нашому випадку стратегія зростання прийнятна для виготовлення столярних виробів і оптової торгівлі будівельними матеріалами, стратегія стабілізації – для виробництва меблів, а стратегія скорочення – для деревообробки і виготовлення євробрусу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Amit R., Zott C. Exploring the fit between business strategy and business model: implications for firm performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insead.edu/facultyresearch/research/details_papers.cfm?id=16738.
2. Костенко С. Яким буде меблевий ринок України у 2017 році. Між війною і синергією / С. Костенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2016/12/22/615047/>
3. Котельников В. Модель бизнеса и ее шесть компонентов / В. Котельников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cecsi.ru/coach/business_model.html.
4. Попадинець Н.М. Меблеве виробництво: аналіз сучасного стану та перспективи розвитку / Н.М. Попадинець // Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент. – 2011. – Вип. 8. – С. 257–266. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2011_8_29.
5. Ревуцька Н.В. Формування бізнес-моделі підприємства (за матеріалами підприємств харчової промисловості України): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01/ Н.В. Ревуцька; Київ. нац. екон. ун-т. – К. – 2005. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/240885.html>
6. Розман А. Бізнес-модель підприємства роздрібною торгівлю / А. Розман // Вісник КНТЕУ. Серія: Підприємництво. – 2014. № 3. – С. 15–34.
7. Сачинська Л.В. Особливості формування бізнес – моделі підприємства / Л.В. Сачинська // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2015. – Вип. 12(2). – С. 171–179. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2015_12\(2\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2015_12(2)_24).
8. Сооляттэ А. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klubok.net/article2302>
9. Чеглатонев В.І. Формування бізнес-моделі оператора стільникового зв'язку: автореф. дис... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / В.І. Чеглатонев; Одес. нац. акад. зв'яз. ім. О.С. Попова. – О., 2010. – 20 с.
10. <http://www.te.ukrstat.gov.ua>
11. <http://www.ukrstat.gov.ua>

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ РИНКІВ ЕЛЕКТРИЧНОЇ І ТЕПЛОВОЇ ЕНЕРГІЇ, ВУГІЛЛЯ ТА ГАЗУ, ПЕРЕХІД НА НОВУ МОДЕЛЬ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

THE LIBERALIZATION OF THE MARKETS OF ELECTRIC AND THERMAL ENERGY, COAL AND GAS, THE TRANSITION TO A NEW MODEL OF OPERATION

УДК 330.341.1+338.4+332.122

Буй Ю.В.

асистент кафедри економіки підприємства, ІНЕУ
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

У статті проаналізовано погляди вітчизняних науковців на доцільність реформування оптового ринку електроенергетики України. Зокрема, визначено перспективи зміни оптового ринку електроенергетики та виділено недоліки функціонування моделі «єдиного пулу».

Ключові слова: оптовий ринок електроенергії, модель, ринок, електроенергія, лібералізація, нова модель функціонування.

В статье проанализированы взгляды отечественных ученых на целесообразность реформирования оптового рынка электроэнергии Украины. В частности, определены перспективы изменения оптового

рынка электроэнергетики и выделены недостатки функционирования модели «единого пула».

Ключевые слова: оптовый рынок электроэнергетики, модель, рынок, электроэнергия, либерализация, новая модель функционирования.

The article analyzes the views of national scientists expediency reform the wholesale electricity market of Ukraine. In particular, the prospects for change in the wholesale electricity market and highlighted weaknesses operation model of «single pool.»

Keywords: wholesale electricity market model, market, electricity liberalization, the new model of operation.

Постановка проблеми. В умовах трансформації енергоринку України дослідження проблем реформування природних монополій виступає одним із пріоритетних напрямів розвитку української економіки. Ключовою тенденцією на даний час є демонополізація енергетики на основі вивчення міжнародного досвіду та перехід вітчизняного енергоринку на нову модель функціонування. При цьому особливої уваги, заслуговують питання, які пов'язані із лібералізацією ринків електричної і теплової енергії, вугілля та газу, оскільки вони сприятимуть якісним перетворенням в енергетичному секторі вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками науковці активно досліджують питання необхідності та доцільності переходу від існуючої системи організації вітчизняного ринку електроенергії до ринку прямої конкурентної взаємодії. Багато наукових праць присвячено проблемам функціонування електроенергетичного ринку та питанням його реформування. Зокрема: науковці Н.Л. Іващук, О.Л. Соловей акцентували свою увагу на способах лібералізації електроенергетичного сектору вітчизняної економіки, О.О. Рябченко досліджував роль директивів на електроенергію в умовах лібералізації електроенергетичного ринку України, Мехович С.А., Колесніченко А.С. вивчали вплив сучасних тенденцій на реформування ринку електроенергії, Гаврикова А.О. розглянула аналітичний аспект розвитку ринків електричної енергії країн світу та провела узагальнення світового досвіду трансформації ринків енергетики, Н.В. Караєва, І.І. Гусєва висвітлили актуальні питання визначення, класифікації та управління сучасними ризиками суб'єктів електроенергетич-

ного ринку в умовах реформування вітчизняної енергетики. Базовою умовою ефективного функціонування вітчизняного ринку електроенергії є створення умов для надійного забезпечення потреб споживачів в електричній енергії за оптимальною ціною на основі конкуренції між виробниками і між постачальниками з урахуванням економічно обґрунтованих витрат на її виробництво. При цьому, варто зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються питання законодавчо регуляторних передумов реструктуризації електроенергетичної галузі, проблематика запровадження нової моделі оптового ринку та її наслідки на лібералізацію ринку електричної енергії.

Формулювання цілей статті. Виходячи з вищенаведеного, метою статті є дослідження організаційно-економічних проблем ефективності функціонування вітчизняного ринку електричної енергії. Відповідно до мети, сформульовано наступні цілі дослідження:

- провести аналіз поглядів науковців на процеси реформування оптового ринку електроенергетики;

- дослідження факторів, які гальмують розвиток конкурентного середовища ринку електроенергії та перехід до нової моделі функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження стану та реальних перспектив енергетичної незалежності тісно пов'язані із функціонуванням електроенергетичного ринку нашої країни. Зважаючи на тривалу полеміку щодо демонополізації та поступової лібералізації вітчизняного ринку електроенергії, упродовж останніх років на законодавчому рівні було запроваджено низку

заходів з метою якісної зміни моделі оптового ринку електроенергетики України.

Зокрема: Український уряд доручив Національній комісії регулювання електроенергетики України (НКРЕ) підготувати проект поступового переходу від існуючої системи організації ринку електроенергії України до ринку прямої конкурентної взаємодії між постачальниками та споживачами. Серед основних цілей проекту необхідно було розробити нову модель організації ринку. Використовуючи дану модель, проаналізувати нові показники ринку та розробити відповідно до здійсненого аналізу політичні рекомендації стосовно впровадження та регулювання нового типу ринкових відносин.

У сучасних умовах господарювання генеруючі компанії виробляють електроенергію і продають її державному підприємству «Енергоринок», яке надалі реалізує її розподільчим компаніям (обленерго і незалежним постачальникам). Далі обленерго та незалежні постачальники розподіляють електроенергію між роздрібними та великими промисловими споживачами.

Особливістю такої моделі постачання є застосування рахунків із спеціальним режимом використання. Усі кошти за спожиту електричну енергію надходять до ДП «Енергоринок». Лише після цього вони спрямовуються до генеруючих компаній та розподіляються за алгоритмом між постачальниками [1].

Основні правові та організаційні засади, які визначають умови функціонування діючої моделі ОРЕ, визначені Конституцією України, Законом України «Про електроенергетику» (зі змінами і доповненнями), нормативними актами Президента України, Кабінету Міністрів України, Національної комісії регулювання електроенергетики України [2].

Варто зазначити, завдяки функціонуванню ОРЕ (моделі «єдиного пулу» або «єдиного покупця») вдалося забезпечити своєчасність платежів за надані послуги, що позитивно позначилося на фінансовому стані електроенергетичної галузі. Однак, з часом у процесі функціонування ОРЕ виникали труднощі, які гальмували його подальший розвиток (проблеми накопичених за минулі роки боргів та цінових дисбалансів, перехресне субсидювання).

Як зазначає С.Г. Ажнакін, модель оптового ринку електроенергії має суттєві недоліки. Аналіз ситуації у галузі свідчить про необхідність запропонування у перспективі перейти від моделі ринку «Єдиного покупця» до більш ефективної та орієнтованої на споживачів моделі ринку електроенергії – ринку двосторонніх контрактів з балансуємим ринком. Для цього, доцільно було б здійснити заходи щодо реалізації потенціалу існуючої моделі ринку шляхом вирішення нагальних поточних проблем та поетапний перехід від діючої моделі ринку

електричної енергії «Єдиного покупця» до повномасштабного конкурентного ринку двосторонніх контрактів з балансуємим ринком, який має забезпечувати балансування попиту та пропозицій у реальному часі [3, с. 17].

С.В. Казанський, Б.М. Сердюк та О.О. Боркунова у своїй науковій праці висвітлили основні проблеми та недоліки існуючої моделі організації ОРЕ України:

- невідповідність існуючої моделі ОРЕ України моделям європейських електроенергетичних ринків, що є перешкодою для інтегрування електроенергетичної системи України (як країни – члена Європейського енергетичного співтовариства) в об'єднану електроенергетичну систему Європи;

- несумісність моделі Пулу із запровадженням активного та прозорого ринку експорту електричної енергії;

- відсутність належної законодавчої бази для впровадження двосторонніх комерційних контрактів;

- відсутність стимулів для атомних та гідроелектростанцій модернізації виробництва та зменшення технологічних витрат на вироблення електроенергії;

- незабезпечення прозорої конкуренції у сфері розподілу електричної енергії та продажу її кінцевим споживачам.

Разом із наведеними вище автори додали проблеми які викликані специфічними для України обставинами, а саме:

- непогашені борги між учасниками ОРЕ;
- дефіцит поточних платежів;
- адміністративне втручання у роботу ОРЕ;
- неефективна конкуренція, яка спричиняє регуляторне втручання;

- відсутність ринку системних допоміжних послуг;

- відсутність механізмів кредитних гарантій та керування ризиками;

- відсутність стимулів для ефективного керування обмеженнями в передавальних мережах [4, с. 91].

Мехович С.А., Колісніченко А.С. також наголошують, на істотних недоліках функціонування моделі «єдиного пулу». Зокрема: науковці зазначають, що проблеми у сфері ефективного ціноутворення та тарифоутворення на ринку, зменшення адміністративного впливу на управління грошовими потоками ОРЕ, створення сприятливого інвестиційного клімату у галузі та ефективною конкуренції у сфері вироблення та постачання електричної енергії можуть бути вирішені лише за допомогою докорінних змін у структурі та принципах функціонування електроенергетичного ринку [5, с. 42].

Як зазначено в концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії

України перехід до нової моделі функціонування гальмують проблеми системного характеру, до яких належать:

- спрацювання потужностей та об'єктів енергетичної інфраструктури, потреба в їхній технічній і технологічній модернізації за сучасними критеріями (виробничої продуктивності, енергозатратності й екологічної безпеки) та відсутність необхідних для цього коштів;
- відсутність конкуренції на ринках первинних енергоносіїв (природного газу та вугілля);
- нереалізованість експортного потенціалу електроенергетики (зумовлена насамперед слабкою інтеграцією з об'єднаною енергосистемою Євросоюзу);
- наявність дебіторсько-кредиторської заборгованості суб'єктів діяльності на енергоринку;
- перехресне субсидування одних категорій споживачів за рахунок інших (відносно субсидування побутових споживачів);
- залежність регулюючого органу (НКРЕ) від впливу політичних чинників (при встановленні тарифів та розподілу коштів).

Варто зазначити, що єдиним покупцем електричної енергії, що реалізується виробниками електричної енергії та імпортерами електричної енергії на Оптовому ринку електричної енергії України, є ДП «Енергоринок». Враховуючи дослідження вітчизняних науковців до найбільш суттєвих змін, які у найближчій перспективі очікують ринок електроенергії, це суттєве реформування галузі з адекватними політичними рекомендаціями стосовно впровадження та регулювання нового типу ринкових відносин зі стабільним та якісним постачанням електроенергії в умовах вільної конкуренції [6].

Позитивним кроком у вирішенні даного питання є прийняття законопроекту, який передбачає організацію ринку електроенергії за яким вводиться система спеціальних обов'язків для забезпечення загальносупільних інтересів у процесі

функціонування ринку електроенергії, до яких відносяться: купівля електроенергії за «зеленим» тарифом; надання універсальних послуг; виконання функцій постачальника «останньої» надії; сплата компенсаційних платежів, а також запровадження економічної конкуренції на ринку електроенергії.

У таблиці 1 представлено динаміку і структуру виробництва електроенергії по Україні за 2015 та 2016 рр. Як бачимо з наведеної таблиці, за січень-грудень 2016 року, обсяг виробництва електричної енергії електростанціями України, які входять до Об'єднаної енергетичної системи (ОЕС) України, склав 154817,2 млн кВт год, що на 2848,0 млн кВт год менше ніж за 12 місяців 2015 року.

Незначне збільшення виробництва електроенергії спостерігаємо у роботі теплових електростанцій – 49902,3 млн кВт год, а це на 1,0% більше, ніж за 12 місяців 2015 року. Теплоелектроцентралями вироблено 6709,3 млн кВт год, що на 633,9 млн кВт год більше, ніж за відповідний період 2015 року. Атомними електростанціями вироблено 80950,0 млн кВт год, що у порівнянні з відповідним періодом 2015 р. менше на 7,6%. Гідроелектростанціями та гідроакумулюючими електростанціями за 12 місяців 2016 року вироблено 9118,8 млн кВт год, що на більше, ніж за відповідний період 2015 року.

Виробіток електроенергії потужностями ТЕС та ТЕЦ 2016 року від загального по ОЕС склав 36,6%, виробіток електроенергії АЕС складав 52,3%, а виробіток ГЕС та ГАЕС – 5,9%. За 12 місяців 2015 р. частка виробітку ТЕС та ТЕЦ, АЕС, ГЕС та ГАЕС складала відповідно 35,2%, 55,6% і 4,3% [7].

Як бачимо, з наведених статистичних даних, на вітчизняному енергетичному ринку загалом відбувається спадання обсягів виробництва електроенергії. Експерти зазначають, що таке падіння внутрішнього електроспоживання викликане еко-

Таблиця 1

Динаміка і структура виробництва електроенергії по Україні

Показник	2015 рік		2016 рік		+ / – до 2015 року	
	млн кВт·год	у% до заг. виробн.	млн кВт·год	у% до заг. виробн.	млн кВт·год	%
Виробіток електроенергії – всього	157665,2,4	100,00	154817,2,0	100,0	-2848,0	-1,8
у тому числі:						
ТЕС та ТЕЦ, з них:	55461,7	35,2	56611,6	36,6	1149,9	2,1
ТЕС ГК – всього:	49386,3	31,3	49902,3	32,2	516,0	1,0
ТЕЦ:	6075,4	3,9	6709,3	4,3	633,9	10,4
ГЕС та ГАЕС, з них:	6808,5	4,3	9118,8	5,9	2310,3	33,9
ГЕС	5234,9	3,3	7484,8	4,8	2249,9	43,0
ГАЕС	1573,6	1,0	1634,0	1,1	60,4	3,8
АЕС	87627,5	55,6	80950,0	52,3	-6677,5	-7,6
Альтернативні джерела (ВЕС, СЕС, біомаса)	1591,1	1,0	1560,0	1,0	-31,1	-2,0
Блок-станціями та іншими джерелами	6176,4	3,9	6576,8	4,2	400,4	6,5

номічною та військовою кризою та нарощуванням заборгованості споживачів за електроенергію. Також варто наголосити на високій зношеності основних засобів вітчизняної енергетичної галузі.

За даними Науково-технічної ради енергетиків і електротехніків України, енергоблоки вітчизняних ТЕС відрізняються вкрай низьким показником коефіцієнта використання встановленої потужності (КВВП) — 23%, низьким ККД, а також вкрай високим показником витрати палива — понад 400 грамів на виробництво 1 кіловат-години. У свою чергу, рівень технологічних втрат у розподільних мережах перевищує 11%, при цьому електромережеве господарство працює в умовах хронічного недофінансування. Зокрема: загальний розмір інвестпрограм для всіх обленерго країни становить близько 3 млрд грн на рік [8].

З метою підвищення ефективності функціонування електроенергетичної галузі та регулювання діяльності суб'єктів природних монополій необхідно розробити нову систему ринкових відносин, із врахуванням пріоритетів державного регулювання. Раціоналізація виробничої інфраструктури електроенергетичної галузі, формування інвестиційних програм, впровадження інноваційних проектів, цінове і тарифне регулювання на вітчизняному ринку енергоресурсів якісні зміни у системі перехресного субсидування поступово створюватимуть сприятливі умови для залучення як вітчизняних, так і іноземних інвестицій. Розвиток діючого та впровадження перспективного конкурентного ринку передбачатиме поступове впровадження принципу лібералізації відносин між виробниками, постачальниками та споживачами. Участь держави у регулюванні та вдосконаленні нормативно-правової бази взаємовідносин в електроенергетиці має передувати запровадженню реформ та забезпечувати базові умови розроблення моделі ринку, його правил та аргументованого впровадження з метою нейтралізації негативних наслідків.

Висновки з проведеного дослідження. Перспективою реформування ринку електричної енергії України є повномасштабна лібералізація ринкових відносин та розбудова ефективного конкурентного середовища. Аналіз початкових етапів загальної тенденції лібералізації в електроенергетиці України вказує на необхідність прийняття низки додаткових заходів щодо вдосконалення державного регулювання електроенергетичного ринку. Подальші дослідження доцільно присвятити:

– питанням поділу видів діяльності в електроенергетичному секторі на природно-монополійні (передача й диспетчеризація електроенергії) та конкурентні (виробництво й збут електроенергії);

– дослідженню факторів, які вимагатимуть нових правил функціонування електричних мереж.

Головною передумовою ефективного функціонування ринку електроенергетики має стати його поділ на ринок електроенергії як продукту (товару) та забезпечення мережевих сервісів (передача та розподіл, забезпечення якості, координації балансування попиту та пропозиції, забезпечення стабільності енергосистеми). Такі зміни дають можливість впровадження конкурентоспроможних правил торгівлі електроенергією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібералізація ринку електроенергії // Режим доступу: <http://onstan.com/ua/liberalizatsiya-rinku-elektroenergiyi/> – Заголовок з екрана.
2. Нормативне забезпечення та перспективи розвитку оптового ринку електричної енергії України // Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/4612> – Заголовок з екрана.
3. Ажнакін С.Г. Шляхи модернізації оптового ринку електроенергетики України / С.Г. Ажнакін // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 15–22.
4. Казанський С.В. Реформування ринку електричної енергії України та стимулююче регулювання діяльності енергопостачальних компаній [Електронний ресурс] / С. В. Казанський, Б.М. Сердюк, О.О. Боркунова // Енергетика: економіка, технології, екологія. – 2013. – № 2 – С. 91–96. – Режим доступу: – file:///C:/Users/User/Downloads/eete_2013_2_15.pdf – Заголовок з екрана.
5. Мехович С.А. Ризики неплатежів на оптовому ринку електричної енергії України [Електронний ресурс] / С.А. Мехович, А.С. Колесніченко // ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ • ЭНЕРГЕТИКА • ЭНЕРГОАУДИТ. – 2012. – № 09(103). – С. 41–47. – Режим доступу: https://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/eee/2012/9/18165.pdf – Заголовок з екрана.
6. Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України / КМУ. – 2002. – Заголовок з екрана.
7. Про основні показники роботи паливно-енергетичного комплексу за січень-грудень 2016 року <http://kompek.rada.gov.ua/fsview/73072.html> – Заголовок з екрана.
8. Підсумки-2016: ПЕК перенаправляє потоки // Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1426416-pidsumki-2016-pek-perenapravljae-potoki> – Заголовок з екрана.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ

THE COMPETITIVENESS OF PRODUCTS AND METHODS OF ITS ASSESSMENT

УДК 338.58:65.014

Кучер С.Ф.

к.е.н., доцент
Бердянський державний
педагогічний університет

Васильєв В.Г.

студент
Бердянський державний
педагогічний університет

У даній статті розглянуто теоретичні основи конкурентоспроможності продукції та питання систематизації методів оцінки конкурентоспроможності продукції, їх комплексне порівняння і обґрунтування на цій основі доцільності використання у практиці діяльності підприємств комплексного методу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, методи, підприємство.

В данной статье рассмотрены теоретические основы конкурентоспособности продукции и вопросы систематизации методов оценки конкурентоспособности продукции, их комплексное сравнение

и обоснование на этой основе целесообразности использования в практике деятельности предприятий комплексного метода.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, методы, предприятие.

This article considers the theoretical foundations of competitiveness and the questions of systematization of the methods of estimation of competitiveness of production, their complex comparison and justification on this basis, the appropriateness of the use in practice of activity of the enterprises of the complex method.

Keywords: competitiveness, competitiveness of products, methods, enterprise.

Постановка проблеми. На даний час немає єдності у розумінні використання єдиної методичної бази здійснення оцінки конкурентоспроможності продукції, яка визначає динаміку конкурентоспроможності підприємств на ринку. Тому точність отриманих даних оцінки і подальші дії підприємства щодо розвитку продукту та вироблення стратегії своєї поведінки залежать від вірно обраного методу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання оцінки конкурентоспроможності продукції присвячено роботи вітчизняних учених, таких, як: Ю.І. Продіус, М.М. Трещов, А.Г. Загородній, М.І. Юдін, В.І. Блонська, О.О. Гетьман, С.А. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, М.Х. Корецький.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення суті конкурентоспроможності продукції, систематизація методів оцінки конкурентоспроможності продукції та використання їх на практиці.

Виклад основного матеріалу. Розвиток ринкових відносин неможливий без стабільного зростання економіки та виробництва конкурентоспроможної продукції, що відображає не лише ефективність діяльності окремого підприємства, але й в цілому економіки країни. За умов зростання конкурентної боротьби конкурентні переваги підприємства формуються з урахуванням потреб та вимог споживачів, задовольнити які можна завдяки виготовленню конкурентоспроможної продукції. Адже конкурентоспроможність продукції визначає конкурентну позицію виробника, тому збільшення її рівня зумовлює зростання кількості споживачів виробленої продукції.

Конкурентоспроможність є багатоаспектним поняттям, у загальному розумінні конку-

рентоспроможність продукції можна визначити як сукупність якісних та цінових характеристик продукції, виготовленої за схемою оптимальних витрат для забезпечення потреб споживачів, яка відповідає вимогам конкурентного ринку у порівнянні з аналогічною продукцією, представленою на ньому [1, с. 6].

У сучасній науковій літературі поняття конкурентоспроможності продукції висвітлено досить широко (табл. 1).

Із запропонованого вище визначення випливає, що з метою точної оцінки та комплексного дослідження означеної категорії доцільно розрізняти параметри та показники конкурентоспроможності.

Параметри конкурентоспроможності – найчастіше кількісні характеристики властивостей товару, які враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності. Виділяють такі групи параметрів конкурентоспроможності: технічні, економічні, нормативні [2, с. 120].

Показники конкурентоспроможності – сукупність критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності товару, що базуються на параметрах конкурентоспроможності [3, с. 101].

Показник конкурентоспроможності продукції – одна з найважливіших складових, що комплексно оцінює характеристики продукції та може слугувати основою для виходу підприємства з даною продукцією на нові ринки. Правильна оцінка даного показника дозволяє знизити ризики, що виникають при діяльності підприємства у новому ринковому середовищі, у той же час невідповідність розрахованого показника реальним характеристикам продукту може призвести до зниження ефективності діяльності підприємства. Тому варто звернути увагу на те, щоб показник конку-

рентоспроможності продукції враховував якомога більше факторів та об'єктивно визначав їх вплив на конкурентоспроможність [4, с. 40].

Показник конкурентоспроможності продукції можна визначити точно та об'єктивно за рахунок

її оцінки. Оцінка конкурентоспроможності продукції – це визначення її рівня, що дає відносну характеристику можливості продукції задовольняти вимоги конкретного ринку в теперішній період, відносно продукції конкурентів.

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможність продукції» різними авторами [1, с. 8; 2, с. 112]

Автори	Визначення
Оберемчук В.Ф.	Конкурентоспроможність продукції – це все те, що забезпечує її переваги на ринку, дає можливість витримувати конкуренцію порівняно з аналогами, сприяє її успішному збуту в умовах конкуренції
Зав'ялов П. К.	Конкурентоспроможність товару – сукупність якісних і цінових характеристик, що забезпечує задоволення конкретних потреб покупця
Делан Є. А.	Конкурентоздатність товару – комплекс споживчих властивостей товару, що визначають його відмінність від інших аналогічних товарів по мірі і рівню задоволення потреб покупців і витратам на його споживання і експлуатацію
Куценко В.М.	Конкурентоспроможність товару – це комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто перевагу саме цього товару перед іншими в умовах широкої пропозиції конкурентних товарів-аналогів
Бреус С. В.	Конкурентоспроможність продукції – це характеристика продукції, що відображає її відмінність від товару конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення
Стеценко І.Т.	Конкурентоспроможність товару – відповідність товару вимогам ринку, можливість збуту його на конкурентному ринку
Азарян О.М.	Конкурентоспроможність продукції – це відповідність товару запитам ринку за технічними, економічними, естетичними та іншими параметрами
Булеев І.П.	Конкурентоспроможність товару – сукупність показників, які забезпечують розроблення, виробництво, реалізацію і післяпродажне обслуговування товару з метою задоволення потрібного споживчого попиту й отримання цільового прибутку підприємства

Таблиця 2

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності продукції [3, с. 123–125; 4, с. 205–207]

Критерій	Види методів
За номенклатурою	– прямі (можуть містити значну кількість критеріїв, з яких основними є якість та ціна, дають можливість розраховувати інтегральний показник якості чи оцінювати відношення якості/ціна); – непрямі (основними також є якість та ціна, що закладаються в основу оцінювання після прямого розрахунку);
За принципом, що використовується	– органолептичні, реєстраційні, вимірвальні, соціологічні (вимірюють одиничні критерії конкурентоспроможності); – експериментальні (оцінюють одиничні параметри конкурентоспроможності на певний момент часу, є досить достовірними, проте витратними за часовим параметром); – розрахункові (використовують, якщо необхідно визначити груповий показник або узагальнений критерій); – статистичні (застосовують при оцінці конкурентоспроможності на основі обсягу продажу); – аналітичні (застосовують для оцінки групових критеріїв, а також для оцінки діяльності конкурентів); – маркетингові (застосовують для визначення загального рівня конкурентоспроможності);
За показниками оцінки	– диференційований; – комплексний; – змішаний;
За способом відбору важливих аспектів товару	– відбір проводиться суб'єктами оцінки; – відбір проводиться на основі експертного опитування з числа внутрішніх та зовнішніх експертів; – відбір проводиться на основі думки репрезентативної вибірки споживачів;
За стадією життєвого циклу	– методи, які використовуються переважно на етапі проектування та виробництва продукту; – методи, що переважно використовують на етапі реалізації та експлуатації продукції;
За формою представлення результатів	– розрахунково-аналітичний; – матричний метод (наприклад, «Матриця Нільсона»); – графічний метод.

В основу здійснення оцінки показника конкурентоспроможності продукції закладаються конкретні методи. На вибір конкретної методики визначення конкурентоспроможності впливають: специфіка продукту, терміновість отримання результатів оцінки, обсяг доступної інформації, ресурсні обмеження, аудиторії, на яку вони розраховані, тощо.

Аналіз літератури свідчить, що на сьогоднішній день розроблено значну кількість методів оцінки конкурентоспроможності продукції (табл. 2), які можна класифікувати за різними критеріями.

Усі вони орієнтовані на отримання відповідних показників рівня конкурентоспроможності, але їх результати відображають лише деякі параметри продукції, важливі з погляду його підтримки чи підвищення.

Серед основних методик оцінки конкурентоспроможності продукції, які намагаються певним чином більш системно аналізувати і оцінювати фактори впливу на конкурентоспроможність, тобто і визначати її рівень, слід виділити: методика оцінки конкурентоспроможності товарів на основі їх рейтингу, за обсягом продажу, диференціальний, комплексний та змішаний методи.

Методика оцінки конкурентоспроможності товарів на основі їх рейтингу. Показник розраховується за формулою [5, с. 38] (1):

$$P_{t=1}^n = PQ_i, \quad (1)$$

де P_t – рейтинг товару t ; Q_i – відносний показник якості товару; n – кількість одиничних показників якості, взятих для оцінки.

Переваги цієї методики полягають у: простоті розрахунку; наявності оперативної інформації про якість продукту, що дає змогу швидко реагувати на зміни у ринковому середовищі. Серед недоліків методики є те, що вона не охоплює характеристики продукції повною мірою, тобто основний

акцент під час розрахунку показника рівня конкурентоспроможності зроблено на якісні показники товару, абстрагуючись від впливу економічних показників та показників якості послуг, а тому вона не може бути використана для середньо- та довготермінового планування [6, с. 117].

Методика оцінки конкурентоспроможності товарів за обсягом продажу. Розрахунок показника проводиться за формулою [4, с. 41] (2):

$$K_{ij} = \sum_{i=1}^n a_i b_i \rightarrow 1, \quad (2)$$

де K_{ij} – конкурентоспроможність i -го товару на j -му ринку; a_i – питома вага i -го товару в обсязі продажу, за період який аналізують (даний показник розраховується за формулою [4, с. 42] (3)); b_i – показник значимості ринку, на якому представлений товар підприємства, саме для зовнішніх ринків промислово-розвинутих країн значимість ринку рекомундують приймати рівною 1, для зовнішніх ринків інших країн – 0,7, для внутрішнього ринку – 0,5.

$$a_i = \frac{V_i}{V}, \quad (3)$$

де: V_i – обсяг продажу i -го товару за період, що аналізують, грош. од.; V – загальний обсяг продажу підприємства за той самий період, грош. од.

Дана методика дозволяє достовірно оцінити інформацію про динаміку продажу на ринках, проте, цей показник суперечить поняттю «конкурентоспроможність», оскільки не враховує якісні показники продукції підприємства.

На сьогоднішній день якість є однією з основних характеристик продукції підприємства, варто більше уваги приділяти методам оцінювання конкурентоспроможності, що засновані на порівнянні обраного товару зі зразком для визначення відносного рівня якості. Це диференційований, комплексний і змішаний методи (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції [6, с. 32; 8, с. 68]

Метод	Опис	Переваги	Недоліки
Диференціальний	здійснюється порівняння одиничних параметрів еталону і обраної продукції для оцінювання	– точність у розрахунку; – дозволяє визначити параметри, що забезпечують відповідний рівень конкурентоспроможності або навпаки	– складність збору інформації; – оцінка впливу параметрів може містити значну похибку; – статичний; – не враховує вплив параметрів продукції на вибір споживача
Комплексний	використовується, якщо при характеристиці якості товару застосовуються сукупні параметри, які описують певну властивість товару	– доступність необхідної для оцінювання інформації; – простий у застосуванні; – дозволяє оцінити окремі властивості товару	– статичний; – оцінка впливу параметрів є не точною
Змішаний	цей метод поєднує у собі характерні риси та методичні засади диференціального і комплексного методів, при його розрахунку використовують найбільш важливі одиничні показники	– точність оцінки конкурентоспроможності; – оцінка найбільш важливих одиничних показників	– не враховує динаміки розвитку продукту та потреб споживача; – складність математичного розрахунку; – статичний.

Оцінка конкурентоспроможності диференціального методу базується на використанні і співставленні одиничних параметрів аналізованої продукції та бази порівняння. Якщо за базу оцінки береться потреба, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності, здійснюється за формулою [7, с. 261] (4):

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \times 100\%, \quad (4)$$

де q_i – одиничний показник конкурентоспроможності; P_i – i -й параметр для аналізованого товару; P_{i0} – i -й параметр базового зразка.

Комплексний метод оцінювання конкурентоспроможності заснований на використанні комплексних (групових, інтегральних, узагальнених) показників або порівнянні питомих корисних ефектів продукції, яка аналізується, розраховується за формулою [2, с. 121] (5):

$$R_{ij} = \sqrt{A_1^2 + A_2^2 + \dots + A_{ij}^2}, \quad (5)$$

де R_{ij} – рівень конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта ринку та інших конкурентів; A_1, A_2, \dots, A_{ij} – одиничні показники оцінки конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта ринку та інших конкурентів.

Змішаний метод оцінки конкурентоспроможності не є досконалим, оскільки він не враховує важливість споживчих властивостей товару для покупця [2, с. 121].

Детальний аналіз дає можливість визначити, що найбільшу цікавість та практичну доцільність становлять комплексний та змішаний, оскільки вони забезпечують розрахунок інтегрального показника.

Інтегральний показник має важливе значення, оскільки дає можливість відслідковувати динаміку зміни показника конкурентоспроможності у часі та просторі. Крім того, він закладає засади для відпрацювання відповідних управлінських рішень як основи реалізації стратегії і тактики конкурентоспроможності.

Проте, на нашу думку, при виборі між комплексним та змішаним методами перевагу варто віддати комплексному, оскільки змішаний є більш складним у розрахунках, що може призводити до певних похибок, а також підвищенні витрат на його здійснення.

Використання комплексного методу для зняття його недоліків має ґрунтуватись на відповідній процедурі здійснення та обґрунтуванні параметрів оцінки.

Висновки з проведеного дослідження. Конкурентоспроможність продукції є основною вихідною категорією, яка закладає засади для

розуміння сутності і напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах динамічного ринкового середовища.

З метою прийняття адекватних управлінських рішень у процесі її забезпечення, підтримки і підвищення доцільно більш ґрунтовно підходити до вибору методу оцінки конкурентоспроможності продукції.

Було визначено, систематизовано і проаналізовані основні методи оцінки конкурентоспроможності продукції та доведено, що кожний із них має як свої переваги, так і недоліки, тому їх вибір повинен залежить від ситуації та результату, який визначається як основний та найбільш вагомий.

Поряд з цим запропоновано особливу увагу приділяти насамперед методам, які ґрунтуються на розрахунку інтегрального показника – комплексному та змішаному. Основним спільним їхнім недоліком можна вважати статичність розрахунку. А у порівнянні між собою – значні витрати та складність математичного забезпечення змішаного методу. У той же час, комплексний метод має значну перевагу – простоту використання та можливість здійснення розрахунків за обмеженої кількості даних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Продіус Ю.І. Формування системи забезпечення конкурентоспроможності промисловості: [монографія] / Ю.І. Продіус. – О.: Астропринт, 1999. – 72 с.
2. Трещов М.М. «Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції» [Електронний ресурс] / М.М. Трещов // Економічний простір – 2009 – № 23/1 – с. 118–126.
3. Загородній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загородній, В.М. Чубай // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 99–110.
4. М. Юдін «Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції» [Електронний ресурс] / М. Юдін // Економіст – 2010 – № 6 – с. 40.
5. В.І. Блонська, Н.Т. Депа «Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції» [Електронний ресурс] / В.І. Блонська, Н.Т. Депа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 115–120.
6. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник / Гетьман О.О., Шаповал В.М. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
7. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась – К.: КНЕУ, 2006. – 527с.
8. Корецький М.Х. Стратегічне управління Навчальний посібник / Корецький М.Х., Дегтяр А.О., Дацій О.І. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ: ІНФОРМАЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

INTERNAL CONTROL OF INTERNATIONAL BUSINESS CONTRACT: INFORMATION-ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

УДК 657.633: 339.5

Глушенко Я.І.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Київський національний технічний університет «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуті особливості внутрішнього контролю зовнішньоекономічного договору. Визначено і охарактеризовано об'єкти, суб'єктів, джерела інформації, методичні способи і прийоми попереднього, поточного та послідуєчого контролю.

Ключові слова: зовнішньоекономічний договір (контракт), внутрішній контроль, об'єкт, суб'єкт контролю, методичні способи і прийоми контролю.

В статье рассмотрены особенности внутреннего контроля внешнеэкономического договора. Определены и охарактеризованы объекты, субъекты, источники информа-

ции, методические способы и приемы предварительного, текущего и последующего контроля.

Ключевые слова: внешнеэкономический договор (контракт), внутренний контроль, объект, субъект контроля, методические способы и приемы контроля.

The article reviews special aspects of the internal control of international business contract. Objects, subjects, information sources, methodical methods of preliminary, current and follow-up control are defined.

Keywords: international business contract, internal control, object, subject of control, methodical methods of control.

Постановка проблеми. Останні роки в Україні спостерігаються тенденції активізація зовнішньоекономічної діяльності. Розширення співпраці з країнами Європейського Союзу, розрив економічних взаємовідносин з Російською Федерацією, пошук нових ринків, вихід на ринки країн Азії та Африки, все це обумовлює потребу приділяти все більше уваги питанням контролю зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) вітчизняних підприємств. Основним документом, що опосередковує взаємовідносин між учасниками угоди з різних країн, визначає її істотні умови, є зовнішньоекономічний договір (контракт). Зазначений документ виступає об'єктом як зовнішнього, так і внутрішнього контролю. Зовнішній контроль договорів ЗЕД в Україні здійснює Міністерство економічного розвитку і торгівлі, органи Митного контролю, НБУ й досить детально регулюється нормативно-правовими актами держави [1; 2]. Щодо внутрішнього контролю, то враховуючи, що це контроль, який організовує і здійснює саме підприємство, то потрібні додаткові дослідження об'єктів контролю, визначення суб'єктів, інформаційного та методичного забезпечення, які дозволяють удосконалити процес контролю і зробити його більш ефективним на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Потрібно зазначити, що питання внутрішнього контролю, визначення його мети та завдань, об'єктів, суб'єктів, системи контрольних процедур, інформаційного та методичного забезпечення досліджуються у працях багатьох вітчизняних вчених Бутинця Ф.Ф., Валуєва Б.І., Дмитренко І.М., Камінської Т.Г., Максимової В.Ф., Нападовської Л.В., Пантелєєва В.П., Шевчука В.О. та ін. Вивчення методик контролю, їх спільних та відмінних рис, дозволяє стверджувати, що саме об'єкт контролю є визначальним по відношенню

до суб'єктів, переліку контрольних процедур, періодичності здійснення, інформаційного та методичного забезпечення контролю [7; 8; 9; 10; 11; 12].

Постановка завдання. Метою статті є визначення та характеристика інформаційно-організаційних та методичних аспектів внутрішнього контролю зовнішньоекономічного договору.

Виклад основного матеріалу. Зазначені питання не вперше розглядаються у вітчизняній науковій літературі. Так аналіз зовнішньоекономічного контракту з урахуванням норм діючого законодавства з визначенням об'єктно-суб'єктного складу та характеристик було проведено у роботі Добровольської В.В. [7]. Євдокимов В.В., Венцель В.Т. розглядали питання контролю зовнішньоекономічного контракту, досліджуючи внутрішній контроль операцій експорту та імпорту товарів [8]. У працях Левченко Н.М. [9], Назарової Г.Б. [11], Федькевич Н.В. [13] також досліджені окремі аспекти контролю договорів ЗЕД, але в контексті аудиту експортно-імпортних операцій та зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Розглянемо зовнішньоекономічний договір, як окремий об'єкт внутрішнього контролю, акцентуючи увагу на визначенні мети, суб'єктів, джерел інформації, методичних способах і прийомах контролю.

У роботі Євдокимова В.В. та Венцель В.Т. при визначенні етапів здійснення внутрішнього контролю експортно-імпортних операцій, в якості одного з перших названо – контроль «укладання зовнішньоекономічних договорів на предмет відповідності їх міжнародним та національним нормативно-правовим документам, а також внутрішньо фірмовим стандартам, положенням підприємства про договору політку» [8, с. 80]. Авторами справедливо віднесено зазначений вид контролю до попереднього в контексті дослідження всієї сис-

теми внутрішнього контролю експорту та імпорту товарів. Але якщо виокремлювати та досліджувати зовнішньоекономічний контракт, як самостійний об'єкт внутрішнього контролю, то в якості попереднього, слід визнати контроль доцільності укладанням договору з обраним контрагентом. Основна мета цього виду контролю – запобігти та мінімізувати ризиків невиконаннями або неналежного виконання партнерами договірних зобов'язань. Для цього кожне підприємство може розробити свою систему відбору з використанням різних критеріїв і показників. Серед основних аспектів, на які потрібно звертати увагу при виборі контрагента, можна назвати: репутацію партнера – оцінка, яка базується на досвіді або попередніх відносин, власних спостережень, або отриманої інформації з різних джерел; надійність фінансового стану партнера – вивчення та оцінка основних показників його фінансової звітності (тип та показники фінансової стійкості, рівень ділової активності).

Поточний контроль здійснюється у процесі підписання договору й має на меті оцінку відповідності його умов нормам діючого законодавства. Відповідно до Положення «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань європейського інтеграції України № 201 від 06.09.2001р. зі змінами та доповненнями [3], зовнішньоекономічний договір повинен укладатися в письмовій формі й повинен передбачати наступні істотні умови: назву, номер договору (контракту), дату та місце його укладення; преамбулу; предмет договору (контракту); кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг); базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг); ціну та загальна вартість договору (контракту); умови платежів; умови приймання-здавання товару (робіт, послуг); упаковку та маркування; форс-мажорні обставини; санкції та рекламації; урегулювання спорів у судовому порядку; місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін. Тобто поточний контроль дозволяє встановити наявність всіх істотних умов, а також ступінь врахування при їх визначенні норм міжнародного та національного законодавства [6, с. 333–335].

Наступний контроль зовнішньоекономічного договору (контракту) здійснюється після його укладання й має на меті оцінку виконання узятих на себе зобов'язань: з боку продавця – з постачання покупцю товару (надання послуг, виконання робіт), з боку покупця – зі сплати встановленої суми. При здійсненні наступного контролю слід враховувати, що на виконання зовнішньоекономічного договору можуть впливати дві групи факторів – ті, які залежать, і не залежать від партнерів угоди. До першої групи факторів належать еконо-

мічна та політична ситуація в країнах учасників зовнішньоекономічних відносин. Друга група факторів пов'язана з обов'язками контрагентів щодо поставки товару у зазначене місце і моменту переходу ризиків від однієї сторони до іншої й погашення зобов'язань. Особливостями зовнішньоекономічного договору є те, що обов'язки і момент переходу ризиків обумовлюється при визначенні істотних умов договору відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів (ІНКОТЕРМС) [4]. й у процесі наступного контролю перевіряється дотримання партнерами визначених умов.

Базисні умови поставки у процесі поточного контролю також враховуються при перевірці правильності калькулювання купівельної ціни й визначенні митної вартості, й як наслідок правильності розрахунку податків, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічного договору.

Виконання узятих зобов'язань обов'язково включає перевірку своєчасності і повноти розрахунків. Порядок розрахунків у зовнішньоекономічній сфері має свої особливості, які повинні бути враховані у процесі перевірки виконання договору. Так відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» № 444 від 21.06.1995 р. із змінами та доповненнями ще при укладанні договору (контракту) зазначаються умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією), а також у разі необхідності гарантії, їх умови та терміни дії [5]. І якщо відповідність цієї істотної умови нормам законодавства перевіряється в процесі поточного контролю, то їх дотримання – у процесі наступного контролю.

Однією з істотних умов зовнішньоекономічного договору є санкції та рекламації. Саме цей розділ визначає порядок застосування штрафних санкцій у разі невиконання або неналежного виконання партнерами своїх зобов'язань. У разі виявлення у процесі наступного контролю відхилень від узятих зобов'язань партнером застосовуються норми даного розділу.

Враховуючи зазначені об'єкти, презентуємо методично-інформаційну модель внутрішнього контролю зовнішньоекономічного договору із визначенням джерел інформації та методичних способів і прийомів контролю (табл. 1).

Визначне місце в системі внутрішнього контролю належить його суб'єктам. Вони належать до активного елемента системи внутрішнього контролю і відіграють найсуттєвішу роль

в її функціонуванні й розвитку. Використовуючи викладений вище матеріал визначимо суб'єктів внутрішнього контролю зовнішньоекономічного договору. Вітчизняними вченими відмічалось, що на багатьох промислових підприємствах функції внутрішнього контролю покладаються на працівників бухгалтерії, але подібна практика не завжди має позитивний результат [10, с. 134]. При залученні працівників бухгалтерії до здійснення внутрішнього контролю зовнішньоекономічних договорів, по-перше, потрібно враховувати специфіку окремих аспектів цього складного об'єкту, по-друге, на підприємствах з великою кількістю господарських операцій працівники бухгалтерії і так мають досить великий обсяг функціональних обов'язків щодо ведення бухгалтерського та управлінського обліку, складання фінансової, податкової та статистичної звітності. Слід також погодитись з думкою вітчизняного вченого Пантелеєва В.П. щодо відсутності уніфікованого підходу до організації внутрішнього контролю на вели-

ких, середніх та малих підприємствах [12, с. 24]. Враховуючи той факт, що зовнішньоекономічною діяльністю в Україні займаються, як правило великі та середні підприємства, при визначенні суб'єктів будемо виходити з того положення, що підприємства мають розгалужену організаційну структуру.

Щодо попереднього контролю, то посадовими особами, які на великих та середніх підприємствах є відповідальними за збір та обробку інформації про репутацію контрагента, його фінансове становище, можуть бути представники служби підприємства, що займається питаннями постачання й представники фінансово-економічної служби, до обов'язків якої входить оцінка фінансового стану контрагента. Доцільно саме за працівниками зазначених служб закріпити функціональні обов'язки щодо внутрішнього контролю питань репутації та фінансового стану зарубіжних партнерів.

Таблиця 1

Методично-інформаційна модель внутрішнього контролю зовнішньоекономічного договору (контракту)

Об'єкти внутрішнього контролю	Джерела інформації	Методичні прийоми та способи контролю
1. Доцільність укладання договору (контракту) з обраним контрагентом: 1.1 репутація контрагента	Контрагент, з яким вже співпрацювало підприємство: раніше укладені договори, акти експертиз (при наявності претензій), реєстри фінансового обліку розрахунків з іноземними постачальниками або покупцями. Контрагент, з яким підприємство співпрацює вперше: інформація з джерел масової інформації, інтернет-джерела іноземних податкових або інших державних органів, довідники країни партнера, відповіді на офіційні запити до державних органів країни партнера, торгово-промислової палати України та її представництв в країні партнера.	Моніторинг, запит, нормативно-правова перевірка.
1.2. надійність фінансового стану контрагента	Фінансова звітність контрагента, розрахунки показників фінансового стану контрагента	Способи і прийоми економічного аналізу.
2. Відповідність умов договору (контракту) діючим нормативно-правовим актам	Міжнародні та національні законодавчі акти, проект договору (контракту) та додатки до нього.	Нормативно-правова перевірка.
3. Виконання умов договору (контракту) 3.1. своєчасність і повнота поставки товару (надання послуг, виконання робіт), дотримання базисних умов поставки	Договір (контракт) ЗЕД, коносамент, залізнична вантажна накладна, автодорожня, авіаційна транспортна накладна, акт наданих послуг (виконаних робіт), страховий поліс, страховий сертифікат, рахунок-фактура (інвойс), додатки до договору (у разі коли предметом договору є складні вироби, технологічна лінія, промислове обладнання).	Перевірка документів до форми та змісту, арифметична перевірка, взаємна перевірка, нормативно-правова перевірка.
3.2. правильність визначення купівельної ціни, митної вартості, податків, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічного договору	Договір (контракт) ЗЕД, коносамент, залізнична вантажна накладна, автодорожня, авіаційна транспортна накладна, акт наданих послуг (виконаних робіт), вантажна митна декларація (ВМД), податкова звітність.	Арифметична перевірка, нормативно-правова перевірка.
3.3. своєчасність та повнота оплати за зовнішньоекономічним договором	Договір (контракт) ЗЕД, вексель, платіжні доручення, акредитив, реєстри фінансового обліку «поточні рахунки в іноземній валюті» та розрахунки з іноземними постачальниками або покупцями.	Арифметична перевірка, нормативно-правова перевірка, взаємна перевірка.

Перелік питань поточного контролю договорів ЗЕД дозволяє стверджувати, що ключова роль повинна належати представникам юридичної служби підприємства. Але враховуючи, що серед істотних умов є питання пов'язані з ціною, вартістю, платежами, то до здійснення цього виду контролю також доцільно залучати працівники бухгалтерської служби, а у випадках, коли предмет договору є досить складним – ще й представників технічних та виробничих служб підприємства.

Виходячи з переліку об'єктів та джерел інформації, що використовується у процесі внутрішнього контролю виконання узятих зобов'язань за зовнішньоекономічними договорами, функціональні обов'язки можуть бути розподілені між представниками юридичної, бухгалтерської служби підприємств, служб, які відповідають за збут та за постачання, у залежності від того з боку продавця чи покупця розглядається зазначений вид контролю.

Враховуючи різноманітність суб'єктів внутрішнього контролю зовнішньоекономічних договорів, перетині їх функціональних обов'язків в ході виконання перевірок, необхідно упорядкувати та систематизувати черговість виконання контрольних процедур щодо одного об'єкта представниками різних служб підприємства й закріпити це у таких внутрішніх регламентах підприємства, як: посадові інструкції, положення про відповідні структурні підрозділи (служби, відділи), положенні про внутрішній контроль.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, внутрішній контроль зовнішньоекономічного договору (контракту), як самостійного об'єкту, в залежності від часу здійснення, можна розподілити на попередній, поточний та наступний. Попередній контроль здійснюється до укладання договору, поточний – у момент укладання, а наступний – контроль виконання партнерами умов договору. В залежності від виду контролю будуть розрізнятися суб'єкти, джерела інформації та методичні способи і прийоми контролю. Виокремлення попереднього, поточного та наступного контролю, визначення інформаційно-організаційних та методичних аспектів дозволяє удосконалити регламентне забезпечення внутрішнього контролю, більш оптимально розподілити функціональні обов'язки працівників й уникнути їх подвоювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Митний Кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення 25.04.2017). – Назва з екрана.
2. Наказ Міністерства економіки України «Про порядок реєстрації обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів) на здійснення експортних

операцій з металобрухтом» № 505 від 15.12.2005 р. зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0005-06> (дата звернення 25.04.2017). Назва з екрана.

3. Положення «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затверджене наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01> (дата звернення 01.05.2017). – Назва з екрана.

4. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати № 560 від 01.01.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/988_007 (дата звернення 25.04.2017). – Назва з екрана.

5. Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» № 444 від 21.06.1995 р. із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/444-95-p> (дата звернення 25.04.2017). – Назва з екрана.

6. Герасименко Н. Хто володіє інформацією – володіє світом / Н. Герасименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5121?issue=115> (дата звернення 01.05.2017). – Назва з екрана.

7. Добровольська В.В. Договірний контроль у сфері зовнішньоекономічної діяльності / В.В. Добровольська // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – 2013. – Т. 26(65). – № 2–1 (Ч. 1). – С. 332–340.

8. Євдокимов В.В. Внутрішній контроль операцій експорту та імпорту товарів / В.В. Євдокимов, В.Т. Венцель // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2001. – № 3(24). – С. 79–84.

9. Левченко, Н.М. Методологічні аспекти аудиту експортно-імпортних операцій підприємства / Н.М. Левченко, С.В. Пальчиковський // Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. – 2013. – № 42. – С. 271–277.

10. Михальчишина Л.Г. Організаційно-методичні аспекти внутрішнього контролю операцій з цінними паперами / Л.Г. Михальчишина // Економічний аналіз. – 2015. – № 1. – Том 22. – С. 131–137.

11. Назарова Г.Б. Методичні аспекти аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г.Б. Назарова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 7. – С. 469–478.

12. Пантелеєв В.П. Концепція внутрішньогосподарського контролю діяльності підприємств: методологія, організація, розвиток: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук: 08.00.09 / Пантелеєв Володимир Павлович; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ. – 2009. – 42 с.

13. Федькевич Н.В. Облік і аудит операцій з експорту та імпорту за договорами купівлі-продажу:

автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.09 / Федькевич Наталія Василівна; Мін-во освіти і науки України; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – 2008. – 20 с.

14. Чирка Д.М. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/43378/40063> (дата звернення 25.04.2017). – Назва з екрана.

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

RISK CLASSIFICATION OF OIL AND FAT ENTERPRISES OF UKRAINE

У даній час немає єдиного підходу до класифікації ризиків. Кожен вчений відповідно до наявних у нього завдань дослідження пропонує свою власну класифікацію цього поняття. При цьому не існує досліджень, присвячених класифікації ризиків підприємств, що працюють в олійно-жировій галузі. Це становить новизну даного дослідження і зумовлює його практичну значимість. У статті запропонована авторська класифікація ризиків для підприємств олійно-жирової галузі на основі поділу ризиків на екзогенні глобальні ризики, екзогенні галузеві ризики та ризики, що виникають на підприємстві.

Ключові слова: ризик, класифікація ризиків, олійно-жирова галузь, глобальні ризики, галузеві ризики, внутрішні ризики

В настоящее время нет единого подхода к классификации рисков. Каждый ученый, согласно имеющимся у него задачам исследования, предлагает свою собственную классификацию этого понятия. При этом не существует исследований, посвященных классификации рисков предприятий, работающих в масложировой отрасли. Это

составляет новизну данного исследования и обуславливает его практическую значимость. В статье предложена авторская классификация рисков для предприятий масложировой отрасли на основе разделения рисков на экзогенные глобальные риски, экзогенные отраслевые риски и риски, возникающие на предприятии.

Ключевые слова: риск, классификация рисков, масложировая отрасль, глобальные риски, отраслевые риски, внутренние риски.

Currently there is no single approach to the classification of risks. Each scientist, according to his research tasks, offers his own classification of this concept. However, there are no studies on the classification of risks of enterprises operating in the fat-and-oil industry. This is the novelty of this study and determines its practical importance. The article proposes a author's classification of risks for enterprises of fat-and-oil industry on the basis of risk sharing for exogenous global risks; exogenous industry risks and risks which arising at the enterprise.

Keywords: risk, risk classification, fat-and-oil industry, global risks, industry risks, internal risks.

УДК 338

Жадан Ю.В.

аспірант кафедри організації виробництва та управління персоналом Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. Класифікація ризиків – це систематизація всієї сукупності можливих ризиків, або наслідків їх реалізації на основі класифікаційних ознак. Класифікаційний ознака – критерій, що характеризує природу ризику, що дозволяє структурувати і проводити подальший аналіз можливих подій або наслідків їх реалізації.

Класифікація ризиків необхідна для того, щоб визначати можливі загрози діяльності підприємства, виявляти причини виникнення небажаного розвитку подій, оцінювати масштаб можливих наслідків проявів того чи іншого ризику, керувати рівнем ризику з метою його зниження.

У кожній галузі існують власні нюанси при класифікації ризиків. Такі особливості присутні також і на підприємствах олійно-жирової галузі, яка відіграє надзвичайно важливу роль в економіці України і має значний експортний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші спроби у відношенні розрізнення видів

і класифікації ризиків, зробив ще А. Маршалл, який визначив два типи ризиків: особисті і підприємницькі [1].

У науковій літературі зустрічаються різні підходи до аналізу ризику і, як наслідок, немає єдиної системи їх класифікації.

Й. Шумпетер [2] поділяв ризик на два види: «ризик, пов'язаний з можливим технічним провалом виробництва, і ризик, пов'язаний з відсутністю комерційного успіху».

Інша класифікація ризиків запропонована І.Т. Балабановим [3]. Автор ділить всі ризики на дві великі групи: чисті і спекулятивні. До спекулятивних ризиків він відносить кредитний, валютний, процентний ризики тощо. Однак, запропонована класифікація має недоліки. Зокрема, вона не містить вказівок на фактори, що впливають на різні ризики, а так само не охоплює всі їх види, наприклад, такі як законодавчий, галузевий.

М.М. Максимцов [4] пропонує класифікувати ризики в залежності від причини виникнення, можливого економічного результату, впливу інвестиційного клімату і зміни купівельної спроможності грошей. Запропонована ним класифікація за кількома відмітними ознаками чітко виділяє комерційні ризики, при цьому підкреслюється, що вони підпорядковують собі виробничі та торговельні ризики. Однак, слід зазначити складність у визначенні конкретних ризиків і відсутність уваги до майнових ризиків.

В.М. Гранатуров [5] класифікує ризики за такими чинниками виникнення та характером обліку. Вказуючи сфери вияву ризику, вчений ділить їх на дві великі групи: політичні та економічні. Однак, дана класифікація носить занадто агрегований характер, що дозволяє назвати цю класифікацію недостатньо адаптованою для підприємництва.

Класифікація ризиків В.В. Черкасова [6] представлена в розрізі функціональних областей діяльності підприємства. Однак, в загальну схему не ввійшли такі види ризиків, як: соціальний і політичний ризик, ризик, пов'язаний з купівельною спроможністю.

Класифікація ризиків, запропонована Н.В. Хохловим [7], об'єднує ризики за родом діяльності, відображаючи ризикову ситуацію по кожному напрямку підприємницької діяльності. Вченим виділені фактори ризиків, що впливають на окремі види і групи ризиків.

Також проаналізуємо останні праці (2015–2016 рр.), в яких приділяється увага розглядуваному питанню:

– А.В. Свідерська [8, с. 37] пропонує таку класифікацію ризиків: ризики, пов'язані з умовами контракту; ризики контрагента; контрактні ризики; політичні ризики; загальноекономічні ризики; ризики правового регулювання; ризики форс-мажорних обставин природно-суспільно характеру; ризики виробничо-збутової кооперації; ризики науково-технічної кооперації; фінансово-інвестиційні ризики тощо.

– О.С. Мантур-Чубата [9, с. 40] класифікує ризики відносно процесу укладення договорів; відносно етапу угоди; відносно рівню виникнення; відносно можливості впливу на ризик; відносно місцезнаходження.

– О.В. Тесак [10, с. 5–6] пропонує таку класифікацію ризиків: за можливістю впливати на рівень ризику (ризики, рівень яких можливо регулювати; ризики, рівень яких неможливо регулювати); за можливістю передбачити наслідки, до яких можуть призвести ризики (ризики, наслідки яких можливо точно передбачити; ризики, наслідки яких неможливо точно передбачити; ризики, наслідки яких неможливо передбачити взагалі); за можливістю виправити наслідки, до яких можуть призвести ризики (ризики, які призводять до непоправ-

них наслідків; ризики, які призводять до наслідків, які можна виправити); за етапом життєвого циклу взаємовідносин підприємства, на якому виникає ризик (ризики започаткування взаємовідносин; ризики здійснення взаємовідносин; ризики припинення взаємовідносин); за вагомістю ризиків (основні ризики; другорядні ризики); за можливістю уникнення ризику (обов'язкові ризики; добровільні ризики); за рівнем ризику (мізерні; низькі; нижче середнього рівня; середнього рівня; вище середнього рівня; високі; катастрофічні ризики). Загалом класифікація ризиків, здійснена О.В. Тесак є однією з найбільш докладних.

– В.В. Сінельник [11, с. 33–34] класифікує ризики: за джерелами факторів виникнення ризиків; об'єктами, уразливими до небезпеки; масштабами наслідків; залежністю від часового фактору; типовістю, або регулярністю реалізації ризику; характеристикою наслідків реалізації ризику; характеристикою взаємодії з іншими ризиками; характеристикою обсягів ризику; характеристикою ступеня вимірювання та прогнозування ризику.

– І.А. Педько [12, с. 81] поділяє ризики на маркетингові, логістичні, фінансові, кадрові, інженерні, юридичні, ризики спеціальних видів діяльності.

– Н.О. Бурбело в статті «Аналіз і класифікація ризиків підприємницької діяльності» [13, с. 163–164] поділяє ризики за такими критеріями: за часом виникнення (ретроспективні, поточні, прогнозні), за факторами формування (політичні, економічні), за джерелом формування (зовнішні, внутрішні), за природою виникнення (чисті, спекулятивні), за сферою виникнення (виробничий, комерційний, фінансовий, управлінський, страховий, інноваційний, інвестиційний, кредитний, юридичний, ризик міжнародної діяльності), за наслідками (допустимий, критичний, катастрофічний).

– Т.П. Бут [14, с. 147] поділяє ризики на об'єктивні і суб'єктивні. До перших він відносить природно-екологічні, політичні, демографічні, еволюційні. До других – транспортні, виробничі, фінансові (біржові, інвестиційні, інфляційні, кредитні). Навряд чи таку класифікацію можна вважати вдалою. Загалом існуючі на сьогоднішній день дослідження засвідчують, що в даний час немає єдиного підходу до класифікації ризиків. Кожен вчений, відповідно до наявних у нього завдань дослідження, пропонує свою власну класифікацію цього поняття. Але жодна із запропонованих класифікацій не є вичерпною. Загалом в науковій літературі нараховується понад дві сотні різновидів ризиків, а також більше 40 їх критеріїв [15].

При цьому не існує досліджень, присвячених класифікації ризиків підприємств, що працюють в олійно-жировій галузі. Це становить новизну даного дослідження та зумовлює його практичну значимість.

Постановка завдання. Метою статті є побудова класифікації ризиків олійно-жирових підприємств України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Як видно з наведеного короткого огляду існуючих досліджень і публікацій, існує величезна різноманітність ризиків, з якими можуть зіткнутися суб'єкти господарювання. Всі наведені класифікації ризиків не повною мірою відповідають завданням нашого дослідження. У цій статті ми класифікуємо ризики стосовно специфіки підприємств олійно-жирової галузі.

Всі ризики ми поділимо на три великі групи – це екзогенні (зовнішні) для підприємства глобальні ризики, екзогенні галузеві ризики та ендегенні (внутрішні) по відношенню до підприємства ризики.

1. Екзогенні глобальні ризики.

У цій групі ризиків нами класифіковані курсові, інфляційні, демографічні, відсоткові, податкові, митні, політичні, військові ризики. Менеджмент підприємств не має змоги впливати на всі ці ризики, але враховувати їх він зобов'язаний.

Курсові ризики виникають у підприємств під впливом нестабільності курсу національної валюти, а також коливань курсів світових валют. З ними також мають доволі тісний зв'язок *інфляційні ризики*, які майже завжди реалізуються в Україні з високим ступенем взаємної кореляції.

Для підприємств галузі, що значну частину продукції експортують, зниження курсу гривні загалом сприяють зменшенню витрат на випуск продукції (у перерахунку на тверду валюту), у результаті чого її собівартість зменшується, а конкурентоспроможність зростає. Вплив низького курсу національної валюти на сприяння експорту загальновідомий. Деякі країни, наприклад, Китай, для сприяння експорту свідомо протягом багатьох років занижують курс національної валюти [16]. В Україні від часу введення в обіг гривні у 1996 р. її курс значно знизився. Якщо на момент введення в обіг гривні у 1996 р. вона мала курс до долара США 1,76, то вже за кілька років курс перевищив позначку 5 грн. Під впливом загальносвітової кризи 2008–2009 рр. курс значно коливався і згодом стабілізувався на рівні близько 8 грн за 1 дол., а станом на початок 2017 р. перетнув межу у 27 грн. Тобто за неповний 21 рік існування гривні, її курс до долара США зменшився більше, ніж в п'ятнадцятеро разів.

З іншого боку, багато підприємств олійно-жирової галузі працюють переважно на внутрішній ринок України. Адже продукція олійно-жирової галузі – це не тільки олія, а ще маргарин, майонез, гліцерин, оліфа, деякі миючі засоби, обсяги експорту яких незначні. Для таких підприємств валютні та інфляційні ризики уявляють суттєву небезпеку, оскільки в результаті їх реалізації сут-

тєво зростає вартість майже всіх ресурсів для виробництва продукції, що збільшує гривневу собівартість виробництва продукції. Натомість купівельна спроможність вітчизняних споживачів продукції галузі з 2008 р. стабільно знижується, що пригнічує попит і негативно впливає на обсяги випуску і прибутковості.

Підприємства, що перебувають на етапі модернізації, впровадження інновацій, розширення виробничих потужностей також зазнають негативного впливу від курсових та інфляційних ризиків. Адже при цьому дуже зростає ціна реалізації всіх нових проектів, а особливо тих, де передбачається придбання зарубіжних технологій чи устаткування, комплектуючих, матеріалів.

Під впливом курсових та інфляційних ризиків зростає вартість сировини, матеріалів, робочої сили та всіх інших ресурсів.

Демографічні ризики. На початку незалежності України кількість населення в Україні складала понад 52 млн [17]. Тривалий час в Україні не проводився перепис населення. За існуючими оцінками [18] на 01.12.2016 р. чисельність населення становило 42,6 млн.

З цієї кількості до інших держав виїхало 5 млн громадян України [19]. Такі події мають негативний вплив на ВВП, на внутрішнє виробництво – відбувається зменшення попиту, починають виникати проблеми із залученням кваліфікованих кадрів. Навіть і за некваліфіковані кадри деякі підприємства вже мусять платити більшу ціну – така ситуація вже характерна для західних регіонів України, значна частина трудових ресурсів яких виїхала за кордон, передусім у Польщу.

Відсоткові ризики пов'язані зі збільшенням вартості позик. У результаті їх дії залучення підприємствами нових кредитних ресурсів стає неможливим або не вигідним, а обслуговування раніше взятих позик стає відчутним тягарем для позичальників. Якщо в розвинених країнах підприємства можуть брати позики під 2–6% річних, то в Україні умови кредитування передбачають вартість кредиту за 20% річних [20].

Така оплата за кредит для більшості виробництв олійно-жирової галузі є невідомою. Вона неприйнятна навіть і для підприємств, що здійснюють торгово-посередницьку діяльність чи працюють у високоприбуткових секторах економіки. Підприємства олійно-жирової галузі не відносяться до таких типів підприємств, тож не можуть успішно розвиватись за діючими високими ставками кредитування.

Додаткову небезпеку уявляє собою раптовість, а отже і погана прогнозованість зміни позикових відсотків в нашій країні. Якщо в порівняно стабільні періоди розвитку економіки України підприємство може взяти кредит під відносно привабливий (за українськими мірками) відсоток,

то з розвитком негативних тенденцій в економіці кредити раптово дорожчають. У результаті зриваються плани підприємств галузі по інвестиціям, інноваціям, збільшенню обсягів випуску продукції тощо. Під загрозою опиняються плани розвитку, контрактні зобов'язання, ліквідність і платоспроможність підприємств галузі.

До зовнішніх для підприємства ризиків відносяться і *податкові ризики*, які полягають у неочікуваних змінах у податковому законодавстві, в результаті яких змінюються ставки податків, зборів та платежів, або змінюється сама методологія обрахування і сплати податків. Наприклад, з 01.01.2017 р. мінімальну заробітну плату, а з нею і єдиний соціальний внесок (22%), в Україні було збільшено вдвічі – до 3200 грн. [21]. Підприємства олійно-жирової галузі, що працювали в регіонах, до 2017 р. часто виплачували заробітну плату меншу за цій рівень. У сільському господарстві, яке є постачальником сировини для галузі, зарплати часто були ще нижчими. Все це збільшило витрати для підприємств галузі та його постачальників і відбилося на ціні реалізації готової продукції. А з початком нового сільськогосподарського циклу це збільшення буде ще більш відчутним за рахунок суттєвих додаткових витрат у сільгоспвиробників, у яких, до того ж забрали можливість компенсації частини ПДВ.

Загалом податкове законодавство України не можна охарактеризувати як стабільне. У країні приймаються багато нових законів, а найбільше – законів про зміни до раніше прийнятих законів. У розвинених закордонних країнах податкове законодавство значно більш усталене.

Митні ризики. Ці ризики можуть мати місце у зв'язку із змінами митних ставок та митних правил, а також зі зміною зовнішньоекономічного вектору розвитку України. На даний час – це європейський вектор, але якщо згадати період до 2013 р. – пріоритетний напрям розвитку не був визначений. Існували думки, у тому числі на найвищому рівні, що буцімто Україна має інтегруватися у «Митний союз», а виробники продукції – підлаштовуватись під вимоги технічних регламентів цього союзу. Це створювало для виробників додаткову невизначеність і ризики.

Політичні ризики можуть виражатися, наприклад, у вигляді заборони реалізації, імпорту продукції в окремих країнах, обмежень на транспортування продукції тощо. Подібні ризики реалізовувалися протягом 2014–2016 рр., і в більш ранні періоди, у вигляді різноманітних заборон спочатку Росспоживнагляду, а потім і через введення заборон на імпорт і реалізацію в РФ продукції з України. Це повною мірою торкнулося і продукції олійно-жирової галузі України. Також було обмежене, а фактично заборонене транспортування продукції галузі у Казахстан, Таджикистан,

Узбекистан, Китай, закавказькі держави тощо через територію РФ.

Військові ризики. Вони можуть реалізовуватись через захоплення окремих територій України (військовими чи гібридними методами) разом з розташованими на них виробничими потужностями, з подальшою фактичною втратою майна підприємств, або переходу його під юрисдикцію агресора чи незаконних збройних формувань. Захоплені підприємства можуть вивозитись до країни-агресора чи розбиратись на металобрухт, як це трапилося в окремих районах Донецької та Луганської областей, чи навіть переходити під юрисдикцію нової влади (націоналізуватися) і нових власників (як це мало місце в Криму). Нарешті, підприємство може опинитися за «лінією розмежування» і втратити логістичні зв'язки та можливість нормально працювати. Наявність подібних ризиків до 2014 р. було майже неможливо передбачити, тому в наявних більш ранніх класифікаціях військовий ризик був відсутній.

2. Екзогенні галузеві ризики.

До другої групи ризиків нами віднесено природні і техногенні ризики, ризик підвищення конкуренції, ризик посилення державного контролю, ризик зменшення попиту.

Ризик підвищення конкуренції. Олійно-жирова галузь є галуззю спеціалізації для української економіки. Поява нових конкурентів, у тому числі і потужних західних, є завжди високо імовірною. Такі західні конкуренти мають доступ до більш дешевих кредитних ресурсів, світових ринків збуту, володіють більш розвиненими і сучасними технологіями виробництва і просування, що становить потенційну загрозу для вже існуючих на ринку виробників.

Сюди ж слід віднести і вірогідність змін в обсязі імпорту аналогічної продукції і товарів-субститутів. Наприклад, для аналізованої галузі таким субститутотом може бути оливкова та деякі інші олії, імпортні миючі засоби тощо.

Ризик посилення державного контролю в галузі. Загалом цей ризик не є дуже імовірним, у зв'язку з обраним курсом на дерегуляцію економіки. Та слід брати до уваги підвищений інтерес державних органів до контролю і регуляції ринків харчової продукції як з точки зору якості і безпеки продукції, так і цін на соціально важливі продукти (наприклад, олію), а також усталені звички вітчизняної корупційної системи, яка реформується дуже повільно. Додатково слід зазначити існування в Україні таких органів, як Держпродспоживслужба, Державна ветеринарна та фітосанітарна служба, Державна служба експортного контролю. Всі вони потенційно мають високу корупційність і можуть завдавати суттєвих перешкод вітчизняним сільгоспвиробникам, що забезпечують галузь сировиною та виробникам олії, які прагнуть освоїти зовнішні ринки.

Ризики зменшення попиту. Населення як в Україні, так і в усьому світі все більше використовує посуд з антипригарним покриттям, користування яким потребує суттєво меншої кількості олії. Все більш популярні нові прилади – аерогрилі, пароварки тощо, використання яких взагалі не потребує олії. Набирає популярності здоровий спосіб життя, що передбачає зменшення вмісту олії, маргарину, майонезу в меню, відмову від смажених блюд на користь печених, варених, тушкованих та ін. Заклади громадського харчування, харчова промисловість при виробництві продукції максимально застосовують імпортовану пальмову олію, використання якої дозволяє зменшити собівартість та покращити смакові властивості. Все це несе в собі ризики подальшого зменшення попиту на продукцію підприємств галузі.

Природні ризики. Ці ризики для аналізованої галузі залежать найперше від природних умов, що сприяють, або не сприяють вирощуванню сировини для олійно-жирових підприємств як в Україні, так і загалом у світі. Це, наприклад, соняшник, кукурудза, рапс, льон. За несприятливих погодних умов (посухи, надмірні опади, значні відхилення температури від кліматичної норми) обсяги наявної на ринку сировини знизяться, а ціна на неї виросте. Надмірний, неочікуваний врожай також може мати неприємні наслідки у вигляді збитків для постачальників сировини і їх поганому фінансовому і технічному стану в наступні сільськогосподарські періоди, що може мати загрозу для майбутнього випуску продукції. Також може виникати ризик надмірного захворювання олійних культур, виникнення нових шкідників, або поширення вже існуючих. Можуть виникати пожежі, що охоплюють значні за розміром території, де розташовані сільськогосподарські угіддя, склади чи інші об'єкти інфраструктури.

Існують і ризики на зарубіжних ринках – це насамперед надвиробництво олійних культур. У такому випадку ціна на кінцеву продукцію зменшується, конкуренція на світовому ринку збільшується, зростають витрати виробників на маркетинг, можуть мати випадки введення квотування обсягів продажу або зростання митних платежів, від чого можуть потерпати вітчизняні експортери.

Техногенні ризики. На перший погляд до олійно-жирової галузі вони мають побічне відношення. Насправді ж такі ризики можуть раптово реалізовуватись і мати дуже негативні наслідки. Наприклад, таким ризиком може бути радіоактивне забруднення великої території в результаті техногенної катастрофи на одній з атомних електростанцій.

3. Ендогенні ризики на підприємстві.

Ця група ризиків залежить від діяльності менеджменту підприємства, а отже, є більш керованою. До неї ми відносимо ризик контракції,

ризики переговорних процесів, репутаційні, комерційні, виробничі, кадрові, інвестиційні, логістичні, техногенні, криміногенні, юридичні ризики.

Ризики контракції – це ризики укладення договорів на не вигідних для підприємства умовах, ризики укладення договорів з ненадійними постачальниками, неплатоспроможними покупцями, ризики контрахування надмірних обсягів поставок, або реалізації, які підприємство (можливо також і за дії зовнішніх негативних умов) не здатне забезпечити. До цього виду ризиків віднесемо і негативні наслідки від невиконання контрагентами підприємства законтрагованих умов, у наслідок впливу форс-мажорних чи не форс-мажорних обставин, у тому числі від впливу змін у державному регулюванні.

Ризики переговорних процесів – ризик зриву переговорів внаслідок непрофесійних дій сторін, або дії випадкових обставин.

Репутаційні ризики можуть мати несприятливі для підприємства ризики у вигляді зменшення попиту на продукцію. Наприклад, унаслідок повідомлень у пресі про неякісну продукцію певної торгової марки, випадки отруєння тощо. З цим видом ризиків пов'язані інші ризики – *ризик випуску неякісної продукції, ризик псування продукції* внаслідок недотримання технології випуску або зберігання, збоїв автоматики, використання сировини чи упаковки неналежної якості тощо.

На репутаційні ризики можуть також впливати дії співробітників компанії, недотримання корпоративної етики, порушення законодавства, невдачі заяви чи повідомлення в пресі, або в мережі Інтернет та безліч інших факторів, аж до політичних вподобань вищого менеджменту підприємства.

Комерційні ризики – відхилення від запланованих підприємством результатів у вигляді обсягів випуску, реалізації, рівня ціни, витрат на просування тощо. Комерційні ризики здебільшого є результатом помилкових управлінських дій, які в кінцевому випадку призводять до негативних фінансових наслідків. До комерційних ризиків можна віднести і випуск продукції, що не користується попитом на ринку, невдалий вибір методів просування, назви продукту, його зовнішнього вигляду, помилковий вибір каналів дистрибуції, збільшення вартості сировини, матеріалів, комплектуючих тощо. Окремим суттєвим комерційним ризиком є ризик дебіторської заборгованості покупців і дистриб'юторів продукції, яких у олійно-жирових підприємств внаслідок специфіки їх роботи, може бути чимало.

Виробничі ризики – ризики відхилення підприємства від виробничих планів. Включають в себе також втрати від некваліфікованих дій чи шахрайства персоналу, помилок при проектуванні, збоїв в роботі автоматики, устаткування, програмного забезпечення, електричних мереж тощо. Це може

бути і ризик нестачі виробничих потужностей, або ж навпаки – ризик неповного завантаження, простоїв.

Кадрові ризики можуть включати витік інформації, помилки або шахрайські дії персоналу, перехід до конкурентів, відсутність на ринку або надмірна ціна залучення до роботи певних фахівців, страйки, саботаж, захворювання, травматизм, смерть на виробництві у наслідок нещасного випадку, погана дисципліна, протизаконні дії співробітників, прорахунки менеджменту щодо кількості та рівня підготовки потрібного для виробництва персоналу.

Інвестиційні ризики – ризики втрати чи знецінення інвестицій, або здійснення невдалих інвестицій, недоотримання прибутків від інвестицій. Наприклад, інвестор міг вкласти в підприємство значні кошти в іноземній валюті, вони були конвертовані у національну валюту і успішно освоєні, але внаслідок знецінення національної валюти чи дії інших негативних факторів здійснені інвестиції втратили початкову вартість, чи набули меншої ліквідності.

Також треба враховувати можливість здійснення альтернативних інвестицій. В Україні прирізом ставка за депозитами навіть у держбанках стабільно перевищує 15% [22]. Чи забезпечує інвестиція у підприємство більший річний дохід? Чи буде термін окупності інвестиції прийнятним? Чи вистачить коштів у інвестора для успішного завершення інвестиційного проекту? Ці та інші питання прораховує кожен інвестор, але ризики все одно присутні. У бізнес-плани закладаються одні цифри, але фактичний результат під впливом інвестиційного ризику може мати суттєві відмінності.

Інвестиційний ризик може виникати і внаслідок невдалого вибору об'єкта інвестицій, віддаленості від комунікацій, освоєння випуску продукції, попит на яку знижується, чи виявляється меншим за прогнозований. За час, що потрібен для реалізації інвестиційного проекту, може змінитися ринкова кон'юнктура, вартість ресурсів, трапитись певні нюанси у законодавстві стосовно стандартизації запланованого до випуску виду продукції тощо. Можуть з'явитися нові конкуренти чи товари-субститути, більше затребувані ринком, ніж запланований для випуску продукт. Реалізація зазначених інвестиційних ризиків може призвести до негативних наслідків аж до закриття інвестиційного проекту та фіксування отриманих збитків.

Логістичні ризики – збої, аварії в роботі транспорту, зміни постачальників чи споживачів, затримки комплектуючих чи готової продукції в дорозі чи на митницях, додаткові витрати на митницях, ризики несвоєчасної доставки тари, сировини, матеріалів, ризики втрати, пошкодження чи крадіжок при транспортуванні.

Техногенні та криміногенні ризики – До таких ризиків можна віднести крадіжки, пожежу, землетрус, паводки, аварії, екологічні забруднення, що можуть відбутися на об'єктах самого підприємства.

Юридичні ризики можуть мати різну природу, зокрема це зміни в законодавстві, порушення авторських прав на торгівельні марки, недостатня юридична захищеність ведення бізнесу в Україні, корумпованість судової системи тощо. До них можна віднести і ризики судових процесів, які виникають якщо підприємство та його партнери, чи треті особи не змогли владнати існуючі претензії в досудовому порядку. Шкода від реалізації даного виду ризиків може бути значною.

Ризики страхування – у специфічних умовах України можлива ситуація, коли підприємство страхує певні види ризиків, але із настанням страхового випадку, страхова компанія може відмовити у необхідному відшкодуванні.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, нами запропонована власна класифікація ризиків для підприємств олійно-жирової галузі на основі поділу ризиків на екзогенні глобальні ризики, екзогенні галузеві ризики та ризики, що виникають власне на підприємстві.

Менеджмент підприємства має вплив на ризики останньої групи, а ризики перших двох груп він має враховувати і прораховувати з метою запобігання чи мінімізації збитків та збільшення прибутковості діяльності.

Перспективами подальших досліджень є розробка методів оцінки ризиків з метою підвищення ефективності їх управління на вітчизняних підприємствах олійно-жирової галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Marshall A. Principles of economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html>
2. Schumpeter J. The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://books.google.ca/books?id=-OZwWcOGeOwC>
3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика. – 1996. – 187 с.
4. Максимцов М.М. Менеджмент / М.М. Максимцов, М.А. Комаров. – М.: ЮНИТИ. – 2012. – 342 с.
5. Гранатуров В.М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісні оцінки: монографія / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко, С.К. Харічков; за наук. ред. В.М. Гранатурова. – Одеса: Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України. – 2003. – 164 с.
6. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности / В.В. Черкасов. – М.: Рефл-бук; К.: Ваклер. – 2002. – 317 с.
7. Хохлов Н.В. Управление риском / Н.В. Хохлов. – М.: ЮНИТИ. – 1999. – 238 с.

8. Свідерська А.В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / А.В. Свідерська; Хмельницьк. нац. ун-т. – Хмельницький. – 2016. – 290 с.
9. Мантур-Чубата О.С. Організаційно-економічний механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.С. Мантур-Чубата; Хмельницьк. нац. ун-т. – Хмельницький. – 2015. – 239 с.
10. Тесак О.В. Ризики у відносинах машинобудівного підприємства із суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовища: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Тесак; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Л. – 2015. – 25 с.
11. Сінельник В.В. Управління ризиками у системі забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / В.В. Сінельник; Київ. нац. торг.-екоп. ун-т. – К. – 2016. – 234 с.
12. Педько І.А. Маркетингові інформаційні системи промислових підприємств в умовах зростання ризиків підприємницької діяльності: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / І.А. Педько; Одес. нац. політехн. ун-т. – Одеса. – 2016. – 452 с.
13. Бурбело Н.О. Аналіз і класифікація ризиків підприємницької діяльності / Н.О. Бурбело // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2015. – № 1. – С. 160–166.
14. Бут Т.П. Анализ современных подходов к классификации экономических и страховых рисков / Т.П. Бут // Территория науки. – 2016. – № 6. – С. 146–151.
15. Дубров А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе / А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталева, Т.П. Барановская; под ред. Б.А. Лагоши. – М.: Финансы и статистика. – 2003. – 222 с.
16. Співак І.В. Валютні перетворення в Китаї – забезпечення національних інтересів в умовах зовнішнього тиску / І.В. Співак // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014. – Вип. 1. – С. 296–306.
17. Статистика населення України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАНУ. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_c.asp
18. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 грудня 2016 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАНУ. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/news/op_popul.asp
19. МЗС: За кордоном п'ять мільйонів українців [Електронний ресурс] // Кореспондент. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/ukraine/3694510-mzs-za-kordonom-piat-milioniv-ukraintsv>
20. Кредиты на развитие бизнеса в банках Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobiz.ua/business/develcredit> (дата звернення: 23.02.2017)
21. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 06.12.2016 № 1774-VIII // Відомості Верховної Ради України від 13.01.2017, № 2, стор. 5, ст. 25.
22. Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб: за даними агентства «Thomson Reuters» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo> (дата звернення: 23.02.2017).

ФОРМУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

THE FORMATION OF ENERGY EFFICIENCY POLICIES OF THE ENTERPRISE

УДК 620.9:658.26

Лизунова О.М.

доцент, к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Індустріальний інститут
«Донецький національний технічний університет»

Пуханов О.О.

к.е.н., старший викладач кафедри електромеханіки та автоматизації
Індустріальний інститут «Донецький національний технічний університет»

У статті розглянуто проблеми енергоефективності промислових підприємств. Проаналізовано поняття, категорії, умови та фактори підвищення результативності діяльності підприємств. У роботі порівнюються погляди зарубіжних і вітчизняних фахівців із проблеми управління енергоспоживанням підприємства. Досліджено концепцію енергозберігаючої політики. У статті розкриваються причини необхідності регулювання споживання енергоресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: електроенергетика, енергетичні ресурси, потенціал підприємства, фактори управління, результативність, споживання ресурсів.

В статье рассмотрены проблемы управления энергоэффективностью промышленных предприятий. Проанализированы понятия, категории, условия и факторы повышения результативности деятельности предприятий. В работе сравниваются взгляды зарубежных и отечественных спе-

циалистов по проблеме управления энергопотреблением предприятия. Исследована концепция энергосберегающей политики. В статье раскрываются причины необходимости управления потреблением энергоресурсов предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: электроэнергетика, энергетические ресурсы, потенциал предприятия, факторы управления, результативность, потребление ресурсов.

The article considers the problem of energy management of industrial enterprises. Analyzed concepts, categories, conditions and factors of increasing the efficiency of enterprises. The paper compares the views of Ukrainian and foreign specialists on the issue of energy management in the enterprise. Investigated the concept of energy-saving policy. The article reveals on the reasons to control energy consumption of the enterprise in modern conditions of managing.

Key words: electricity, energy resources, potential of the enterprise, management factors, performance, and resource consumption.

Постановка проблеми. Промислові підприємства України відіграють важливу роль у формуванні макроекономічних показників держави, забезпечуючи підґрунтя для її національної безпеки та підвищення добробуту громадян. Посилення ринкових механізмів як регуляторів взаємовідносин між суб'єктами господарювання, активізація світових глобалізаційних процесів, агресивність конкурентного середовища та висока ймовірність виникнення наступної світової фінансової кризи визначають пріоритетність управління енергоефективністю промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні положення, які носять системний характер щодо управління енергетичною складовою знайшли відбиття в концепції А.А. Макарова, згідно з якою енергоємність продукції й послуг має на різних етапах розвитку економіки тенденції до росту або зниження залежно від складного комплексу обставин [1]. При цьому найважливішим з них він виділяє співвідношення інтенсивних і екстенсивних факторів, а також відносну економічність і доступність енергоресурсів, співвідношення витрат на енергію й працю, енергію й матеріали. Із цим слід погодитися, оскільки енергетична криза 70-х рр. минулого століття підтвердила положення цієї концепції. У концепції енергозберігаючої політики, яку пропонує А.А. Макаров, з'ясовується її значення: заходів щодо економії енергетичних ресурсів у сфері виробництва й перетворення енергії, її викорис-

тання в виробництві й при задоволенні невиробничих потреб. Як засіб підвищення загальної ефективності економіки, енергозберігаюча політика включає заходи щодо заміщення дорогих видів та тих, що виснажуються, енергетичних ресурсів більш ефективними й великомасштабними. А.А. Макаров відзначає, що економія кінцевої енергії може досягатися за рахунок заходів щодо вдосконалення енергетичного господарства споживачів, тобто, шляхом підвищення КПД енерговикористовуючого устаткування, що вимагає програмних заходів на підприємствах. Концепція визначає такі основні напрями: зниження енергоємності виробництва по кінцевій енергії через прогресивні зрушення, впровадження прогресивних технологічних процесів, удосконалення міжгалузевих зв'язків і структури народного господарства, удосконалення організації виробництва і т.п.

Сутність концепції А.А. Макарова полягає в тому, що вона погоджує стратегію енергетичної політики держави з окремо функціонуючим підприємством і припускає одночасно як структурний, так і функціональний підхід до проблеми енергоефективності й енергозбереження. Основний недолік методології концепції А.А. Макарова полягає в тому, що в ній не пропонуються методи й інструменти для оцінки енергоефективності взаємодії суб'єкта економіки із зовнішнім середовищем, що дозволяло б підприємству вчасно адаптуватися до зовнішнього середовища й підтримувати раціональний рівень енергоефективності й енер-

гозбереження для забезпечення його стійкого соціально-економічного розвитку. Методологія даної концепції не пропонує й методів кількісних оцінок пріоритетів енергетичної політики на рівні підприємства, а це необхідно через обмеженість фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта.

И.Д. Гайнуллин і Х. Майкснер [2] вважають, що при розробці заходів щодо використання резервів економії паливно-енергетичних ресурсів необхідно уточнювати базу для зіставлень, відповідно до якої буде визначатися економія. Проблема укладається в тому, що економія – це не разовий захід, вона з'являється в процесі розвитку виробництва, тому результати можна прогнозувати лише з урахуванням очікуваного ходу подій.

Короткий огляд відомої літератури із систематизації доводить, що всі підходи фрагментарні, розглядаються поза рамками методології системного підходу, тому відсутній зв'язок економіки енергоспоживання й організації поведінки підприємства із зовнішнім середовищем.

Формулювання цілей статті. Досліджуючи погляди на формування енергоефективної політики підприємства, можна відзначити, що сьогодні склалися об'єктивні передумови для створення нової концепції управління енергетичною складовою та енергозбереженням на підприємстві. Сучасна система управління енергоефективністю набуває нові риси, стимулює прогресивні структурні зрушення в реальному виробництві та впливає на результативність діяльності. Обґрунтування необхідності нових аспектів управління енергоспоживанням з метою підвищення ефективності діяльності підприємства є дуже актуальним. Розгляд проблем формування енергоефективної політики підприємства та шляхів їх вирішення – є метою статті.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на велику кількість наукових робіт в даній сфері, залишаються недостатньо розробленими питання побудови концепції управління енергоефективністю промислового підприємства, методів її реалізації відповідно із пріоритетними напрямками забезпечення підвищення ефективності діяльності. Відсутні системні дослідження питань ефективного стратегічного планування та контролю на підприємстві.

На сьогоднішній день рівень управління енергоефективністю на промислових підприємствах не відповідає ринковим вимогам. Основний апарат управління не містить необхідного для кваліфікованого менеджменту інструментарію, система управлінського обліку та звітності, яка застосовується на промислових підприємствах, не відповідає динамічним умовам середовища, майже відсутні ефективні системи моніторингу та бюджетування. Це призвело до того, що рівень та тенденції основних показників діяльності підприємств

дemonструють відсутність позитивної динаміки або повільність змін. Так за 2007–2016 рр. рівень рентабельності промислових підприємств скоротився більше, ніж на 3%. Енергоємність виробництва в Україні у 2 рази перевищує показники витрат розвинених країн. Така ситуація на фоні технічної відсталості промислового виробництва призводить до подальшого збереження невігідних умов діяльності. [3]

Підвищення енергоефективності відіграє важливу роль у переході до нової інноваційної економіки, пріоритетом якої є сталий розвиток. Це положення широко відбите в міжнародних і українських концептуальних документах (ООН, Всесвітнього банку).

Енергетичний менеджмент – частина загальної системи керування підприємством (організацією), яка має чітку організаційну структуру та спрямована на отримання прибутку методом ефективного управління енергозбереженням. Енергетичний менеджмент являє собою менеджмент (керування) енергії, як будь-якого іншого виробничого ресурсу з метою зниження витрат шляхом поліпшення енергоефективності. [4].

Сьогодні для всіх країн склалася загальна стратегія реформ, яка полягає в лібералізації електроенергетичних ринків: переході від закритого ринку до відкритого, конкурентному ринку енергії й потужності. У зв'язку із цим необхідний методологічний підхід для розробки нового критерію «плаваючої» оптимізації енергоефективності промислового підприємства при динамічній взаємодії зі швидко мінливою ринковим середовищем. Це у свою чергу необхідно для визначення раціональної бізнес-стратегії підприємства й постійного її коректування при мінливій ринковій кон'юктурі виробничих ресурсів і промислових товарів.

Усі ці й цілий ряд інших аспектів розвитку економіки, а також переваги й недоліки колишніх концепцій енергоефективності й енергозбереження створили об'єктивні передумови для нової концепції ефективного управління енергоспоживанням промислового підприємства, яка, безумовно, повинна відображати основні положення колишніх концепцій, але і при цьому вона обов'язково повинна бути доповнена для промислового бізнесу новими методами й інструментарієм оцінки ефективності керування енергоспоживанням в умовах ринкової економіки.

Підприємство повинне визначати енергетичні показники діяльності, які будуть використовуватися для оцінки енергетичної ефективності і згодом для оцінки прогресу в досягненні цілей і завдань. Тому потрібна як адміністративна робота із впровадження й підтримки системи обліку й контролю, так матеріальне і моральне стимулювання, а також навчання персоналу економічними методами роботи, що дасть можливість підприємству

здійснювати контроль над споживанням електроенергії й будь-яким іншим виробничим ресурсом.

Енергетичний моніторинг можна застосовувати на всіх рівнях системи електропостачання, починаючи з окремого електроприймача й закінчуючи межею всього підприємства й енергосистеми

З'єднання економіки енергоспоживання й організації поведінки підприємства на основі ринкових відносин можливо лише в рамках системного підходу до керування. Системна методологія припускає розгляд енергетичного господарства з погляду виробничої структури (елементи, суб'єкти, ієрархічна побудова й т.п.) і функціонування підприємства, елементів системи, її адаптації до мінливих умов енергоспоживання, збереження цілісності системи й ін. У цьому випадку енергетичне господарство підприємства виступає, як відтворена цілісність, що забезпечує умови виробничо-господарської діяльності підприємства, де енергоспоживання займає центральне місце [5]. Дуже важлива зміна самого характеру керування енергоспоживанням, суть же нової ідеології керування енергоспоживанням – забезпечення паливом і енергією підприємства на основі економічного, надійного й раціонального енергоспоживання на тривалу перспективу. Тут з урахуванням методології системного підходу при відборі факторів енергоефективності використовується одна головна ознака: економія наведених витрат при енергоспоживанні підприємства. Промислові підприємства – це відкриті економічні системи, орієнтовані на ринок, тому змушені постійно адаптуватися до мінливих вимог учасників ринку палива й енергії. У цьому випадку ціль підвищення енергоефективності здійснюється через керуючий вплив на відібрані фактори.

Методологія системного підходу дозволяє розкрити цілісність функціонування механізмів підприємства, виявити його зв'язки й звести їх у єдиний динамічний комплекс. Системний підхід до керування енергоспоживанням виходить із того, що специфіка керування підприємством не обмежується особливостями вхідних у нього елементів, а виявляється у характері зв'язків і відносин між певними елементами [6] причинами, що і впливають на їх функціонування. Він засновується на тому, що всі елементи керування підприємством розглядаються, як одне ціле у взаємозв'язку один з одним і з характерним для них динамічним процесом взаємодії із зовнішнім середовищем.

Єдність принципів основ організації промислового виробництва дозволяє визначити фактори енергоефективності в економічній сфері діяльності підприємства: рівень цін і тарифів на паливо й енергію; попит та пропозицію на продукцію й ПЕР; доступ до ринку ресурсів і нових технологій; інфляцію; економічні ризики; ефективність використання засобів виробництва; прибутковість

промислового виробництва; ефективність поточних витрат; ефективність використання живої праці [7]. Фактори цієї сфери діяльності необхідні при оцінці економічної ефективності варіантів формування й реалізації енергетичних програм по економії палива й енергії для підприємства.

Прибутковість промислового виробництва враховує й дає кількісну оцінку сукупному впливу різних факторів і енергетичних витрат.

Єдність принципів основ організації промислового виробництва дозволяє також визначити фактори енергоефективності у виробничій сфері діяльності підприємства: структура промислового виробництва; завантаження виробничих потужностей; ступінь фізичного й морального зношування ОПФ; матеріалоємність виробництва; технологічну трудомісткість виробництва; впровадження прогресивних технологічних процесів; використання менш енергоємних матеріалів; зниження всіх видів втрат виробництва; укрупнення одиничних потужностей і реалізація інших способів концентрації виробництва; рівень електрифікації промислового виробництва; технологічне комбінування виробництва. Фактори цієї сфери діяльності є визначальними при формуванні й реалізації енергетичних програм з економії палива й енергії для підприємства.

У процесі дослідження виявлено, що структура промислового виробництва впливає на енергоємність виробництва (продукції). Питома вага тих або інших технологій (більш або менш енерговитратних) визначає загальний рівень енергоємності продукції й енергетичну складову в собівартості продукції.

Удосконалення обліку й нормування паливно-енергетичних ресурсів дозволяє розкривати резерви енергозбереження і таким чином знижувати енергетичну складову в собівартості продукції [8].

Енергоефективність виробництва розглядають, як відношення одержуваного результату до одиниці витраченого енергоресурсу. Тому під оцінкою енергоефективності звичайно розуміють відношення корисного ефекту (економія енергоресурсів) до енерговитрат. Тому що більше корисний ефект на одиницю енерговитрат, то вище енергоефективність. Підвищення енергоефективності носить комплексний характер, оскільки поєднує в собі не тільки комплекс заходів щодо підвищення КПД виробничих процесів, але й заходу організаційно-технічного характеру в області оптимізації взаємодії структурних ланок усередині виробничого ланцюжка, підвищення ефективності менеджменту підприємства. Підвищення енергоефективності, навіть, якщо зміни не стосуються технологій виробництва, але при цьому відбувається зменшення питомого видатку енергоресурсів на одиницю продукції підприємства, слід розглядати й оцінювати, як ріст енергоефективності.

Реальне поліпшення енергетичної ефективності повинне ґрунтуватися не тільки на технічних рішеннях, але і й на більш досконалому керуванні. Історично підприємства звертають більша увагу на задоволення потреб виробничого процесу в енергії і не надають особливого значення ефективності її передачі і використання. Визнання важливості енергії, як одного з видів ресурсів, який вимагає такого ж менеджменту як будь-який інший дорогий ресурс, а не як накладних видатків підприємства, є головним кроком до поліпшення енергоефективності й зниженню енерговитрат [9].

Висновки. В основі ефективної енергетичної стратегії підприємства лежить індивідуальний набір факторів, які повинні бути в полі зору енергоменеджменту підприємства, оскільки під впливом тих або інших факторів формується потенціал енергозбереження і він повинен бути вчасно реалізований для підвищення конкурентоспроможності та стійкого соціально-економічного розвитку підприємства, а якщо ні, то ріст потенціалу енергозбереження характеризує зниження ефективності керування енергоспоживанням підприємства.

На основі системного підходу до організації промислового виробництва виявлений взаємозв'язок між факторами енергоефективності для подальшого визначення й дослідження кореляційно-регресійних моделей прогнозування енергоспоживання підприємства. Це важливо при визначенні взаємодії розглянутих факторів між собою та із зовнішнім динамічним ринковим середовищем, що у свою чергу дозволяє виділяти ключові фактори енергоефективності на даному тимчасовому відрізку й правильно вишикувати зв'язок між енергоефективністю і результативністю виробничо-господарської діяльності підприємства. Єдність принципів основ організації промислового виробництва дозволила виділити фактори енергоефективності поза такими основними сферами діяльності підприємства, як економічна, виробнича, організаційна, соціальна, екологічна й правова. Особливістю систематизації факторів енергоефективності є те, що вони розглядаються у взаємозв'язку з факторами, характерними для ринкової економіки: попит та пропозиція на про-

дукцію й енергоресурси, доступ до ринку ресурсів і нових технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобальна енергетична безпека: проблеми і шляхи розв'язання [Електронний ресурс] / Макаров А. // – Режим доступу: <http://dSPACE.nbuV.gov.ua/bitstream/handle/123456789/539/a6-8.pdf?sequence=1>
2. И.Д. Гайнуллин, А.В. Тарасов Современный взгляд на понятие и сущность энергоэффективности и энергоёмкости [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://mgutupenza.ru/mni/content/files/Gainullin,%20Tarasov.pdf>
3. Сравнительное потребление топливно-энергетических ресурсов для производства \$1000 ВНП в отдельных странах (данные Международного Агентства по Энергетике. Франция) [Электронный ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.iea.org>
4. Кокшаров В.А. Методический подход к анализу энергоэкономических показателей, формирующих качество топливно-энергетического баланса промышленности региона // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». – 2011. № 2(38).
5. Ковалев, А.В. Проблемы стратегического управления промышленными предприятиями в условиях глобальной экономической системы / А.В. Ковалев // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць. – Маріуполь: ПДТУ. – 2011. – Т. 1. – С. 82–86.
6. Кленін, О.В. Перспективні напрями розвитку промислового комплексу регіону: інвестиційно-інноваційний аспект / О.В. Кленін // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 59–61.
7. Лендел, Я.В. Пріоритетні напрямки стратегічного розвитку промислових підприємств України [Текст] / Я.В. Лендел // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля: науковий журнал. – Луганськ. – 2010. – № 8(150). – Ч. 1. – С. 142–147.
8. Молдован, О.О. Промисловий комплекс України в умовах кризи: причини глибокого спаду та чинники адаптації [Текст] / О.О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4(13). – С. 123–132.
9. Жданко, Є.С. Економічна безпека функціонування промислових підприємств в кризових умовах [Текст] / Є.С. Жданко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 2, № 3. – С. 65–69.

ТАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ ЧЕРЕЗ РЕІНЖІНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

TACTICS IMPLEMENTATION OF BLUE OCEAN STRATEGY THROUGH BUSINESS PROCESS REENGINEERING

УДК: 338.2

Несен Л.М.

к.т.н, доцент кафедри менеджменту,
маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного
університету

Жгун О.П.

викладач економічних дисциплін,
завідувач навчально-методичної
лабораторії

Вінницького технічного коледжу

Околита І.І.

студент
Вінницького національного технічного
університету

У статті розглянуто необхідність переорієнтації бізнесу, що спричинена посиленням конкуренції на світовому ринку. Ситуація, що склалася на сьогодні, вимагає пошуку нових стратегій, що дозволять зайняти вільні ринкові ніші. Стратегія блакитного океану є одним із методів переорієнтації бізнесу. Реінжиніринг бізнес-процесів представляє собою тактичну реалізацію вказаної стратегії. Стратегія блакитного океану і реінжиніринг бізнес-процесів разом складають філософську основу недосяжності конкурентами досить тривалий проміжок часу.

Ключові слова: стратегія «блакитний океан», реінжиніринг, бізнес-процес, конкуренція, ринок.

В статье рассмотрена необходимость переориентации бизнеса, вызванная усилением конкуренции на мировом рынке. Ситуация, сложившаяся на сегодня, требует поиска новых стратегий, которые позволят занять свободные рыночные ниши. Стратегия голубого океана является одним из методов переориентации биз-

неса. Реинжиниринг бизнес-процессов представляет собой тактическую реализацию указанной стратегии. Стратегия голубого океана и реинжиниринг бизнес-процессов вместе составляют философскую основу недостижимости конкурентами достаточно длительный промежуток времени.

Ключевые слова: стратегия «голубой океан», реинжиниринг, бизнес-процесс, конкуренция, рынок.

The article discusses the need for reorientation of the business, which caused by increased competition in the global market. Today the situation requires to finding new strategies that allow to take free niches. Blue ocean strategy is one method reorientation of business. Business process reengineering is a tactical implementation of these strategies. Blue ocean strategy and reengineering business processes together form the philosophical basis of inaccessibility by competitors for a sufficiently long period of time.

Key words: strategy of «blue ocean», reengineering, business process, competition, market.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток управлінських і економічних процесів дивує своєю різноманітністю та складністю. На наших очах відбуваються не тільки кризи, але й економічні дива, які є результатом, зокрема, вдало обраної стратегії розвитку компанії. Сьогодні актуально займати нові ринкові ніші, бути унікальним та винятковим. Саме таку філософію ведення бізнесу представляє собою стратегія «блакитного океану», практичними інструментами якої, на нашу думку, є переорієнтація та реінжиніринг бізнес-процесів. Актуальність теми є беззаперечною, адже світовий досвід демонструє безпрограшність стратегії «блакитного океану», що допомагає побудувати безконкурентне середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Авторами стратегії «блакитного океану» вважаються Кім Чан та Рене Моборн, які у 2005 році видали книгу із аналогічною назвою [1]. Хоча термін «блакитний океан» є досить новим, сама стратегія існує вже давно, а відомі економісти у своїй книзі висвітлюють та описують методику її втілення в сучасних умовах.

Науковим вивченням та аналізом бізнес-процесів займалися М. Робсон, Ф. Уллах, Август-Вільгельм Шеєр, В. Демінг, Дж. Харрінгтон, Е. Зіндер, В. Єліферов, С. Маклаков, В. Репін, С. Рубцов, П. Сахаров та інші вітчизняні і зарубіжні науковці та практики. Питаннями регламентації бізнес-процесів займався Козаченко А.В., дослідження якого були направлені на удосконалення практичного досвіду поліпшення бізнес-процесів. Варто також звернути

увагу на наукові здобутки М. Хаммера та Дж. Чампі, які, зокрема, дуже влучно і логічно сформулювали детермінацію визначення бізнес-процесів.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення та систематизація особливостей тактичної реалізації стратегії «блакитного океану» через реінжиніринг бізнес-процесів. За своєю суттю даний підхід ґрунтується на поєднанні між собою окремих із семи загальновідомих головних бізнес-концепцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. До початку 60-років ХХ-го століття основний потенціал конкурентоспроможності забезпечувався за рахунок вдосконалення і розширення виробництва. Однак, у період, коли в більшості галузей почав формуватися «ринок покупця», резерви підвищення цього потенціалу у виробництві були суттєво вичерпані (частково це було обумовлено різким зростання продуктивності праці в різних галузях економіки внаслідок науково-технічного прогресу). Це стимулювало пошук оригінальних, креативних шляхів забезпечення конкурентних переваг. Теоретики та практики почали створювати нові інструменти для забезпечення конкурентоспроможності в різних процесах бізнесу: від стратегічного управління, від пошуку інноваційних ідей (наприклад, через створення гуртків якості) до їх маркетингового супроводження (наприклад, широке запровадження ринкового позиціонування, як доступу до свідомості споживачів, розвиток брендингу). Бізнес почав приділяти увагу не лише кінцевій якості

товару, а досконалості всіх бізнесових процесів: і проектуванню, і виробництву, і формуванню комплексу підкріплення до товару, і логістиці тощо [2].

Власне в цей же період у сфері управління якістю почала посилюватися централізація. На основі англійського стандарту якості BS-5750 (вважається, що даний стандарт базувався на галузевих стандартах ВПК) і узагальнення теоретичних і практичних досягнень інших країн Міжнародною організацією зі стандартизації у 1987 р. була видана перша версія стандартів на систему якості ISO9000 ТК 176.

У вересні 2015 року Міжнародною організацією зі стандартизації ISO були прийняті нові версії стандартів ISO 9000:2015 та ISO 9001:2015. Це п'ята редакція популярного у всьому світі сімейства стандартів. (Розробником міжнародних стандартів серії ISO 9000 є Міжнародна організація зі стандартизації ISO (International Organization for Standardization) – це всесвітня федерація національних органів стандартизації (комітетів – членів). Міжнародна організація зі стандартизації розташована в Женеві (Швейцарія) [3]. Узагальнена інформація щодо чинності стандартів ДСТУ ISO серії 9000 наведена у таблиці 1.

Підприємства, що були сертифіковані за попередньою версією стандарту ДСТУ ISO 9001:2009, можуть зробити **перехід на нову версію ДСТУ ISO 9001:2015** та отримати сертифікат згідно з новою версією стандарту під час планового наглядного аудиту чи ресертифікації впродовж 3-х річного перехідного періоду до 15 вересня 2018 року.

Відповідно до вимог ISO 9001 для створення системи управління якістю організація повинна:

- визначити процеси, потрібні для системи управління якістю, та їх застосування в межах організації;
- визначити необхідні входи цих процесів і очікувані від них виходи;

- визначити послідовність і взаємодію цих процесів;

- визначити та застосовувати критерії та методи (зокрема моніторинг, вимірювання та відповідні показники дієвості), потрібні для забезпечення результативності функціонування та контролювання цих процесів;

- визначити ресурси, потрібні для цих процесів, і забезпечувати їх наявність;

- призначити осіб з відповідальністю та повноваженнями щодо цих процесів;

- розглядати ризики та можливості;

- оцінювати ці процеси та запроваджувати будь-які зміни, потрібні для забезпечення того, щоб ці процеси досягали своїх передбачених результатів;

- поліпшувати процеси та систему управління якістю.

Застосування підходів ISO 9001 у системі управління підприємством допомагає вирішити багато внутрішніх і зовнішніх запитань:

- поліпшити її загальну дієвість та забезпечити міцну основу для ініціатив щодо сталого розвитку;

- покращити якість продукції та послуг, тим самим підвищити задоволеність своїх замовників;

- стати конкурентоспроможним на внутрішньому та зовнішніх ринках;

- реалізовувати продукцію за світовими цінами;

- налагодити співпрацю з закордонними партнерами (зокрема, щодо отримання інвестицій);

- отримати переваги перед конкурентами при участі у тендерах;

- забезпечити прозорість та легкість управління діяльністю організації;

- запровадити механізм постійного покращення системи управління та підвищити ефективність роботи співробітників на всіх рівнях [4].

Таблиця 1

Інформація щодо чинності стандартів ДСТУ ISO серії 9000

Позначення національного нормативного документу	Чинний від	Чинний до
ДСТУ ISO 9000:2007 (ISO 9000:2005, IDT)	01.01.2008 (наказ № 209 від 03.09.2007)	01.07.2016 (наказ № 172 від 04.12.2015)
ДСТУ ISO 9001:2009 (ISO 9001:2008, IDT)	01.09.2009 (наказ № 225 від 22.06.2009)	15.09.2018 (наказ № 172 від 04.12.2015)
ДСТУ ISO 9004:2012 (ISO 9004:2009, IDT)	01.05.2013	
ДСТУ ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDT) (метод підтвердження)	01.01.2016 (наказ № 145 від 05.11.2015)	01.07.2016 (наказ № 51 від 24.02.2016)
ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) (метод підтвердження)	01.01.2016 (наказ № 145 від 05.11.2015)	01.07.2016 (наказ № 51 від 24.02.2016)
ДСТУ ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDT)	01.07.2016 (наказ № 221 від 31.12.2015)	
ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT)	01.07.2016 (наказ № 221 від 31.12.2015)	

Крім того, за переконанням представників сертифікаційних компаній, ISO 9001 дозволяє бізнесу:

1. Оптимізувати операції і знизити виробничі витрати за рахунок скорочення дублюючих процесів.
2. Застосувати нові досконаліші підходи до управління компанією.
3. Мати чітку і ясну регламентацію оптимізованих процесів бізнесу.
4. Вести свою діяльність за світовими стандартами, збільшити довіру в очах інвестиційних організацій, підвищити культуру виробництва.
5. Підвищити дисципліну і відповідальність серед персоналу.
6. Підвищити якість продукції, зменшити кількість браку і рекламацій за рахунок своєчасного контролю.
7. Збільшити частку ринку.
8. Здобути екологічні переваги.
9. Забезпечити можливість виходу на європейські ринки.
10. Покращити імідж і престиж компанії тощо.
11. Суттєво підвищити корпоративну бізнес-культуру та її ціннісне наповнення [2].

Одна із найбільш складних робіт у рамках сертифікації – це чітка регламентація бізнес-процесів. Поняття «бізнес-процес» є багатозначним, тому на сьогоднішній день не існує єдиного його визначення.

Серед багатьох існуючих трактувань поняття бізнес-процесу, варто звернути увагу на запропоноване М. Хаммером та Дж. Чампі: «бізнес-процеси – це сукупність різних видів діяльності, у рамках яких «на вході» використовується один або більше видів ресурсів, в результаті якої на «виході» створюється продукт, що представляє цінність для споживача» [5].

Так організація роботи підприємства повинна мати чітку регламентацію, яка виявляється у вигляді дисциплінарної атмосфери, в чіткому дотриманні правил, норм та законів організації. Організаційна регламентація бізнес-процесів дозволить системі бути надійною, прогнозованою, що зробить її стійкою до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Основна мета регламентації бізнес-процесів полягає у вдосконаленні організаційної поведінки підприємства і наведенні організаційного порядку, що у свою чергу суттєво поліпшує корпоративну культуру та мікроклімат в колективі. У таблиці 2 наведені основні методи досягнення цілей вдосконалення бізнес-процесів.

Варто зауважити, що у ході сертифікації системи менеджменту якості (СМЯ) приймає участь весь персонал за ініціативи топ-менеджменту. Це природно, тому що саме залучення всіх працівників забезпечує досконалість результатів. Крім того, аудит (технічний нагляд) з боку сертифікаційних органів, які регулярно оцінюють СМЯ на протязі 3-х років (час дії сертифікату), передбачає і оцінку кваліфікації персоналу щодо політики якості на підприємстві. При цьому персонал різних категорій залучається як до вдосконалення бізнес-процесів, так і до розробки місії, цінностей, постановки цілей, розробки стратегії та всіх складових організаційного проекту. По-суті формуються групи – прототипи японських гуртків якості, нехай навіть в короткостроковому (проектному) періоді часу. На цей період часу, при досконалому рівні організаційної поведінки, проблема забезпечення якості стає складовою менталітету компанії.

Розробка СМЯ в Україні набуває все більшої популярності. Мають місце прецеденти, коли системі менеджменту якості створюють не заради сертифікації, а для наведення організаційного порядку та поліпшення бізнес-культури. При цьому підприємства розробляють систему управління якістю через діагностику та певне поліпшення існуючих бізнес-процесів. Але реальні довгострокові конкурентні переваги може забезпечити лише радикальне їх оновлення, тобто реінжиніринг бізнес-процесів (РБП).

Можемо стверджувати, що саме РБП є основним інструментом реалізації стратегії «блакитних океанів». Її зміст полягає власне у формуванні такого «блакитного океану», тобто місця на ринку, де відсутня конкуренція. Основоположниками стратегії «безконкурентного» середовища по праву можна вважати Чан Кіма та Рене Моборна, які є авторами книги «Стратегія блакит-

Таблиця 2

Методи вдосконалення бізнес-процесів [6]

Назва методу	Характеристика методу
Методика швидкого аналізу рішення (FAST)	В ході одно- або дводенної наради група визначає способи поліпшення процесу, що має бути реалізовано протягом 90 днів. Широко використовуються колективні експертні оцінки та колективна генерація ідей.
Бенчмаркінг процесу	Виявляються лідери, як «еталонні» організації. Їх бізнес-процеси копіюються.
Перепроєктування процесу	Вдосконалення існуючого процесу.
Інжиніринг процесу	Проектування бізнес-процесів нових видів бізнесу або новостворюваних організацій.
Реінжиніринг процесу	«Революційне», «істотне», «кардинальне», «радикальне», «фундаментальне» перепроектування існуючих бізнес-процесів організацій. Не косметичні зміни, а рішення відмова від старого і розробка та запровадження абсолютно нових процесів.

ного океану», яка була видана 30 мовами та продана мільйонним накладом.

Звичний підхід до управління бізнесом Чан Кім та Рене Моборн назвали «багряним океаном», а бізнес, започаткований на нових цінностях, поглядах та віяннях, – «блакитним океаном».

«Блакитні океани» позначають всі індустрії, які не існують зараз – невідомий ринковий простір, незапльмований конкуренцією. У «блакитних океанах» попит створюється, а не відвойовується. Саме там найбільші можливості для зростання – швидкого та прибуткового. Хоча «блакитні океани» – це не те саме, що технологічні інновації. Передові технології іноді задіяні у створенні «блакитних океанів», але це не є визначальною рисою останніх. Навіть революційний конвеєр Ford мав свої аналоги у м'ясоконсервній промисловості в Америці. «Блакитні океани» є наслідком не технологічних інновацій самих по собі, а їх застосування до створення цінності для покупця (див. табл. 3) [1].

Головна ідея «багряного океану» полягає в тому, щоб нейтралізувати, випередити, поглинути, або, навіть, знищити конкурента, підпорядковуючи дії «кривавій» логіці бою за клієнтів. За словами Ольги Просянок (керуючий партнер АО AVER LEX – провідного вузькоспеціалізованого адвокатського об'єднання, відомого своїми лідерськими позиціями у сфері захисту в особливо складних кримінальних справах та корпоративної безпеки бізнесу.): «Треба йти від конкуренції на ринку юридичних послуг, адже вона, як основний показник «червоного океану» (забарвлена кров'ю від конкурентної боротьби), що вища, то менший потенційний прибуток і більші витрати. «Блакитний океан» якраз відводить від конкуренції, в ньому можна створювати свої правила і не витрачати енергію на боротьбу, сконцентрувавшись, власне, на справі» [8].

«Блакитний океан» обирає абсолютно оригінальну стратегію: формування сучасних цінностей, які б дозволили нарощувати обсяги виробництва, примножувати прибутки, відкрити нові ринки збуту, неохоплені конкуренцією схожих між собою фірм та організацій.

У таблиці 3 наведена порівняльна характеристика стратегій «багряного та блакитного океанів».

Сам термін «блакитний океан» прийнято вважати новим, але сама суть цієї стратегії почала зароджуватися ще задовго до виявлення та науково-прикладної фіксації стратегії зайняття нового, безконкурентного бізнесу. Для прикладу, якщо проаналізувати, як змінювалися за останні 100 років всі галузі промисловості, то кожен блок розвитку промисловості, у тій чи іншій мірі, зважаючи на часовий період, можна було вважати «блакитним океаном». Адже попередники навіть не мали уявлення, що всього через сорок-п'ятдесят років з'являться «відростки» галузей, що не існували дотепер. Для наочності: залежно від часу виникнення галузі поділяють на три групи:

– старі галузі (вугільна, залізорудна, металургійна, текстильна промисловості, суднобудівництво);

– нові галузі (автомобілебудування, виробництво алюмінію, пластмас, хімічного волокна;

– новітні галузі (електроніка, обчислювальна техніка, мікробіологічна та аерокосмічна промисловості).

Безумовно, сучасне покоління також стане свідком розвитку нових галузей. Зважаючи на історичний досвід, очевидно, що таких галузей буде дуже багато. Сучасність ніби «підганяє» та прискорює темпи розвитку досі незвіданих галузей. Тому часовий інтервал змін значно менший, а це означає, що «блакитні океани», ставатимуть «повноводнішими».

Треба розуміти, що стратегія «блакитного океану» – це особливе, новаторське бачення бізнесу, оригінальний напрям, а РБП – це його конкретизація, предметна побудова, по-суті перехід до тактики реалізації вказаного напрямку. Стратегія «блакитного океану» та РБП разом складають філософську основу недосяжності для конкурентів певний проміжок часу.

Як стверджують Чан Кім та Рене Моборн: «Найчастіше перші 10–15 років володарі нового ринкового простору не стикаються і серйозними конкурентами, оскільки створення блакитного океану – унікальний процес, який вельми складно імітувати. Але в підсумку практично у будь-якої стратегії блакитного океану з'являються наслідувачі. Це провокує конкуренцію, і океан стає все більш

Таблиця 3

Порівняння стратегій «багряного та блакитного океанів» [1]

Стратегія багряного океану	Стратегія блакитного океану
Конкурувати в існуючому ринковому просторі	Створювати новий ринковий простір
Перемагати у конкурентній боротьбі	Робити боротьбу непотрібною
Експлуатувати існуючий попит	Створити та завойовувати новий попит
Працювати за принципом взаємозамінності цінності/економії витрат	Спростувати принцип взаємозамінності цінності/економії витрат
Побудувати систему діяльності в залежності від стратегічного вибору – диференціація або низькі витрати	Вибудувати усю систему діяльності компанії в прагненні і диференціації, і низьких витрат одночасно

багряним. Для того, щоб уникнути лобової конкуренції, потрібно стежити за графічними кривими цінності. Як тільки ваша крива почне зливатися з кривою конкурентів, це означає, що пора створювати новий ринковий простір або ж спробувати розширити існуючий блакитний океан».

Аналогічно сучасний менеджмент якості з однієї сторони повинен орієнтуватися виключно на потреби споживачів: поточні (висловлені) та перспективні (ті, що маються на увазі); з іншої сторони – повинен забезпечувати постійне, безперервне поліпшення.

Загалом, і стратегія «блакитного океану», і РБП, як інструменти менеджменту (кожен на своєму рівні), повинні давати відповідь на питання: 1) Як є? 2) Як має бути?

Доцільність вказаних підходів може бути підтверджена наступними фактами. У результаті вивчення бізнес-проектів у більш, ніж 108 компаніях, виявлено, що 86% цих підприємств займалися покращенням існуючих пропозицій галузі і лише 14% ставили собі за ціль створити нові ринки. У той час, як на долю перших припадає 62% загальних доходів галузі, їхня частка чистого прибутку – лише 39%. На противагу їм 14% підприємств, що інвестували у створення нових ринків та індустрій, отримали 38% доходів і вражаючі 61% загального чистого прибутку [1].

Зважаючи на те, що сертифікація менеджменту якості обходиться українській компанії орієнтовно від кількох сотень до десяти тисяч доларів, без врахування вартості щорічного аудиту (технічного нагляду) з боку сертифікаційного органу, то сучасним власникам/ керівникам бізнесу варто ставити перед собою питання: чи не слід у сертифікаційному пакеті давати абсолютно нові бізнес-процеси, тобто зразу здійснити реінжиніринг, потім сертифікацію – це економія коштів та забезпечення довгострокових конкурентних переваг в умовах зростаючої конкуренції, по-суті реалізація стратегії «блакитного океану».

На завершення зауважимо, що впровадження стратегії «блакитного океану» в українському підприємстві з кожним роком посилюється. Репіча Т.А. висловив опозиційну думку про те, що створення блакитних океанів не є таким актуальним для ринків України, як для Заходу, оскільки жорсткої конкуренції в нашій країні немає. Більше того, на більшості ринків конкуренції немає взагалі. Наші виробники і близько не відчували на собі такого тиску з боку конкурентів, як це відбувається на більшості розвинених, сформованих, насичених західних ринків. Зараз на українських ринках ситуація така, що потреби споживачів навіть не треба придумувати (вишукувати). Вони не є прихованими, а «лежать на маркетинговій поверхні». Їх треба просто задовольняти. Треба займати нові ринки та аудиторії. Ті компанії, які

оберуть стратегію захоплення територій і будуть розвивати продукти, зможуть забезпечити максимально швидкий розвиток своєму бізнесу [9].

Однак, можемо прогнозувати швидке нарощення рівня конкуренції в більшості галузей у найближче десятиліття. Цьому в першу чергу сприятиме глобальна конкуренція і організаційний розвиток українських підприємств згідно теорії життєвого циклу організацій, тобто суттєве зростання їх бізнесового потенціалу.

В умовах висококонкурентних ринків формування «блакитного океану» буде однією із «блакитних мрій» кожного власника бізнесу, який приділятиме належну увагу стратегічному управлінню.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасна економіка характеризується постійним посиленням конкуренції в більшості галузей. Це актуалізує такий креативний підхід до переорієнтації бізнесу, як стратегія «блакитного океану». Реінжиніринг бізнес-процесів, як важлива складова сучасного менеджменту якості, представляє собою тактичну реалізацію вказаної стратегії. Стратегія «блакитного океану» і РБП разом складають філософську основу недосяжності для конкурентів досить тривалий проміжок часу. Перед початком процесу сертифікації менеджменту якості, власникам та топ-менеджменту бізнесу слід проаналізувати: які є можливості для переходу в «блакитний океан» і, відповідно, для реінжинірингу бізнес-процесів [1].

Концепція «блакитного океану» є дуже цікавою та прогресивною. Повністю її можливо реалізувати лише тоді, коли стратегія зрозуміла всій команді і всі дії ясно визначені, а також є розуміння мети, цілей та цінностей компанії. Важливо, щоб команда розуміла, які тактичні кроки потрібно робити і що вона зможе отримати при успішній реалізації стратегії. У даному випадку саме чітка регламентація бізнес-процесів відіграє визначальну роль.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чан Кім Стратегія блакитного океану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/articles/13474/temp>
2. Несен Л.М. Реалізація стратегії блакитного океану через реінжиніринг бізнес-процесів: практичний аспект [Текст] / Л.М. Несен // Поведінкові засади розвитку підприємств в контексті менеджменту: генезис і перспективи: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції. – Вінниця: ФОП Рогольська І.О. – 2014. – С. 65–70
3. International Organization for Standardization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iso.org/home.html>
4. Науково-технічний центр № 14 ГП «Укрметртестстандарт». Системи управління якістю за ISO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.certsystems.kiev.ua/uk/iso-9001/sistemi-upravlinnya-yakistyu-za-iso-9001.html>

5. Хаммер М. Реінжинірінг корпорації: Манифест революції в бізнесі/ Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287с.

6. Козаченко А.В. Практичні підходи до поліпшення бізнес-процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://easy-code.com.ua/2010/11/praktichni-pidkhodi-do-polipshennya-biznes-procesiv/>

7. kmbs IDEA days: щоденні події для управ-

лінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/authors/13512/chan-kim>

8. Український юрист. Журнал сучасного правника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurist.ua/?article/362>

9. Репіч А.Т. Актуальність стратегії блакитних океанів для українського ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2917/1/8.pdf>

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

THE ROLE OF INFORMATION IN THE MODERN WORLD

Стаття присвячена теоретичним аспектам поняття «інформація». Показано роль інформації в сучасному суспільстві, підприємстві, державі. Визначено, що значний обсяг інформації та забезпечення надійності зберігання сприяла створенню документа. Обґрунтовано роль держави у формуванні інформаційного суспільства, інформаційної безпеки. Акцентовано увагу, що саме інформатизація сприяє забезпеченню національних інтересів, покращенню керованості та підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки.

Ключові слова: інформація, документ, суспільство, підприємство, інформаційне суспільство, інформаційні технології, засоби масової інформації, інформаційна безпека.

Стаття посвящена теоретическим аспектам понятия «информация». Показана роль информации в современном обществе, предприятии, государстве. Определено, что значительный объем информации и обеспечение надежности хранения способствовала созданию документа. Обоснована роль государства в формировании

информационного общества, информационной безопасности. Акцентировано внимание, что именно информатизация способствует обеспечению национальных интересов, улучшению управляемости и повышению уровня конкурентоспособности экономики.

Ключевые слова: информация, документ, общество, предприятие, информационное общество, информационные технологии, средства массовой информации, информационная безопасность.

The article is devoted to theoretical aspects of the concept of «information». The role of information in modern society, business and the state. It was found that a significant amount of information contributed to the creation of the document. The state's role in shaping the information society, information security. Information promotes national interests, improving governance and increasing economic competitiveness.

Key words: information, documents, society, enterprise, information society, information technology, media of information, information security.

УДК 002:330

Прокопець Л.В.

к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Гіжевська А.-М.В.

студентка

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Постановка проблеми. Людство вступило до етапу історії, де однією з головних ознак є зміни. Ці зміни докорінно відрізняються від тих, які існували в минулому та стосуються всієї планети, усіх сфер життя людини, суспільства. Саме їм властиві: безперервність, стрімкість, тенденція до прискорення, глобальний характер. Нове суспільство – це суспільство розумової праці, що засноване на застосуванні знань. У новому суспільстві змінюється сам характер праці: розумова праця витісняє фізичну у всіх сферах виробництва. Нове суспільство породжує новий тип економіки, що базується на інформації та знаннях.

Роль інформації в житті держави, суспільства, підприємства дуже велика. Завдяки їй збільшується обсяг виробництва, удосконалюється продукція, матеріали, технологічне обладнання, розширюються зовнішні і внутрішні зв'язки підприємства.

Інформація як поняття трактується представниками різних наук і шкіл по-різному. Вивченням її властивостей і особливостей займається цілий ряд наук: філософія, соціологія, біологія, фізіологія, генетика, психологія, інформатика, журналістика, документознавство, ділові комунікації, документно-інформаційні комунікації, масові комунікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження розвитку теоретичних аспектів інформації в системі дисциплін документно-інформаційного напрямку, інформатизації, інформаційних систем зробили Л.В. Балабанова, І.Є. Беренбаум, Є.К. Беспалова, Д.І. Блюменау, А.І. Борсук, З.С. Варналій, р. П. Вдовиченко, О.С. Височана, р. С. Гиляревський, М.П. Денисенко, Ю.С. Зубов, О.П. Коршунов, Ю.М. Лукер, Є.А. Медведєва, Т.А. Писарєвська, В.Ф. Ситник, А.В. Соколов, Ю.Н. Столяров, К.В. Тараканов,

А.А. Чухно, Г.М. Швецова-Водка, В.Д. Шквіра та ін.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження ролі, значення і обґрунтування необхідності інформації в житті держави, суспільства, підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформація і знання стають одними із головних ресурсів суспільства. Інформаційні ресурси – це продукт інтелектуальної діяльності; наявні запаси інформації, зафіксованої на певному носії і придатної для її збереження та використання. Згідно із Законом України «Про інформацію», інформація – це будь-які відомості або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді [1]. Подібне визначення трактує тлумачний словник української мови: «відомості про які-небудь події, чиясь діяльність і т. ін.; повідомлення про щось [2]».

Заслуговує на увагу визначення М.В. Реслера, в якому стверджується і узагальнюється, що інформація – це ресурс різного роду вираження та сфери використання, що характеризує та конкретизує всі процеси і явища зовнішнього світу. Інформація присутня завжди і всюди, особливо у сфері економіки та управління [3, с. 41].

Г.М. Швецова-Водка виділяє якісні, кількісні й ціннісні властивості інформації. Якісні характеристики інформації – достовірність, об'єктивність, своєчасність, релевантність, пертинентність, актуальність, новизна, оптимальність. Кількісні характеристики – повнота, точність, достатність, доступність. Ціннісні характеристики – цінність для досягнення соціально-значущих цілей, вартість (витрати за отримання інформації), користь (можливість використання для розв'язання конкретних завдань) [4].

Поняття інформації співвідноситься з поняттям знання. Знання – це сукупність фактів, закономірностей, відносин, правил, що відбивають рівень ознайомлення з проблемами певних галузей; відображення того або іншого боку суб'єктивної діяльності у вигляді ідей, понять, уявлень про якийсь предмет або явище.

Необхідність надійного збереження великих обсягів інформації та забезпечення надійності зберігання сприяла створенню штучного засобу фіксації інформації, яким став документ. Одне із офіційних визначень даного терміну наводиться в Національному стандарті України «Діловодство й архівна справа. Терміни та визначення понять» (ДСТУ 2732:2004), який встановлює терміни та визначення понять у сфері діловодства та архівної справи. Документ визначається, як інформація, зафіксована на матеріальному носії, основною функцією якого є зберігати та передавати її в часі та просторі [5].

Важливість інформації, особливо економічної, для управління підприємством і його потенціалом

зростає відповідно до об'єктивних вимог розвитку виробництва, ускладнення господарських зв'язків, зміни акцентів у формуванні параметрів і якості створюваних матеріальних благ на користь споживача. Інформація як сукупність необхідних для управління підприємством корисних відомостей, які є об'єктом збирання, реєстрації, зберігання, передавання та перетворення, є сьогодні одним із головних ресурсів, значення якого не менше, ніж значення матеріальних, сировинних та інших ресурсів. Використання останніх значною мірою залежить саме від наявності та використання інформації про їхній стан, потреби, джерела покриття цих потреб тощо [6].

Становлення інформаційного суспільства у різних країнах є передумовою для еволюційного переходу до наступної стадії розвитку людства, технологічною основою якої є індустрія створення, обробки і передачі інформації.

Інформація в сучасному світі є найважливішим джерелом влади. Збирання, аналіз, опрацювання, вибір і ефективне використання інформації – необхідна умова функціонування підприємства, суспільства. Держава, будучи центральним інститутом влади, активно використовує інформаційні стосунки: інформація зв'язує між собою державу і громадянське суспільство, що визначає ефективність їх діяльності та взаємодії [7].

Інформаційне суспільство – це найрозвиненіша в сенсі технологій виробництва людська цивілізація, що виникає внаслідок інформаційно-комп'ютерної революції та базується на інформаційних технологіях: комп'ютерах, автоматизації та роботизації всіх сфер і галузей економіки, управління, єдиній інтегрованій системі зв'язку. Це поняття виникло ще у другій половині 60-х рр. ХХ ст., коли людство вперше усвідомило наявність інформаційного потоку, а кількість інформації в суспільстві стала зростати з неймовірною швидкістю. У зв'язку з цим можемо назвати три моделі розвитку інформаційного суспільства:

1) «модель Силіконової долини» – відкрите інформаційне суспільство, детерміноване силами ринку;

2) «Сінгапурська модель» – авторитарне інформаційне суспільство, що розвивається також на ринкових засадах;

3) «Фінська модель» – відкрите соціально-контрольоване суспільство, що розвивається на основі суспільства добробуту.

У стратегічному вимірі раціональним форматом реагування України на глобальні та регіональні європейські «цифрові зрушення» є адекватне пристосування до них у режимі «наздоганяючої модернізації» та забезпечення умов для «випереджаючої модернізації», тобто реального інноваційного розвитку [8].

Державі належить провідна роль у формуванні інформаційного суспільства, що координує діяль-

ність різних суб'єктів господарювання в процесі його становлення, сприяє інтеграції людей у нове інформаційно-технологічне оточення, розвитку галузей інформаційної індустрії, забезпеченню прогресу демократії і дотримання прав особистості в сучасних умовах.

Вплив інформаційного суспільства на культуру виявляється в масштабних змінах виробництва, бізнесу, організації роботи, дозвілля, споживання.

Правовими основами інформаційного суспільства є закони і нормативні акти, що регламентують права людини на доступ до інформаційних ресурсів, технологій, телекомунікацій, захист інтелектуальної власності, недоторканність особистого життя, свободу слова, інформаційну безпеку.

Діалектичний взаємозв'язок і взаємообумовленість економічних, правових, соціальних, культурних і технологічних чинників у становленні інформаційного суспільства виявляється в соціальній сфері, у лібералізації правил регулювання інформаційного і телекомунікаційного ринків, у технологічній і організаційній конвергенції, формуванні нових вимог до працівників і організації ділового процесу, у змінах в інформаційному законодавстві, підвищенні ролі державного регулювання і міжнародної співпраці.

Справжнє інформаційне суспільство повинне забезпечити правові і соціальні гарантії того, що кожний громадянин, що знаходиться в будь-якому місці й у будь-який час, зможе отримати всю необхідну для його життєдіяльності та вирішення поставлених перед ним проблем інформацію.

Інформаційне суспільство – це суспільство, де всі засоби інформаційної технології, тобто комп'ютери, інтегровані системи, кабельний, супутниковий та інший зв'язок, відео пристрій, програмне забезпечення, наукові дослідження, націлені на те, щоб зробити інформацію загальнодоступною, та активно впровадити у виробництво і життя.

Інформаційні технології стали самостійним і прибутковим видом бізнесу, спрямованим на задоволення потреб будь-яких користувачів. Людина має можливість миттєво підключитися до інформаційного потоку. Це енциклопедії та довідники, бази даних, оперативні зведення, законодавчі акти, аналітичні огляди, інформація в житті суспільства, що надходить з регіональних, національних, міжнародних систем. Її використання допомагає успішному веденню підприємництва. Роль інформації в житті підприємства, суспільства і держави досить значна, але сучасний розвиток технологій дозволяє дивитися ширше. Побудова бізнесу глобального масштабу в мережах Інтернет – цілком реальна можливість, оскільки відкритий доступ до всесвітнього потоку фінансової, політичної, наукової, технічної інформації.

Особливо, слід зазначити величезні можливості інформаційного впливу на особистість засобів масової інформації. По суті, сьогодні ЗМІ – практично єдина структура, через яку населення щодня одержує інформацію про процеси в регіонах, країні, світі, за допомогою якої населенню буквально нав'язують різні ідеологічні бачення. Тому особливо важливими є якість і достовірність інформації, що транслюється через ЗМІ. У даний час ЗМІ можуть виступити і як сила, що стабілізує суспільство, і стати детонатором соціального вибуху. Таким чином, соціальна безпека країни не може бути забезпечена без інформаційної безпеки. Отже, проблема національної безпеки має яскраво виражений інформаційний аспект.

Усі складові інформаційної безпеки є невід'ємними і системотворчими в інших видах безпеки. На сучасному етапі розвитку суспільства без забезпечення інформаційної безпеки практично неможливо гарантувати інший вид безпеки, зокрема, і національну. Безпека є сукупністю умов і чинників, що забезпечують нормальне функціонування і розвиток будь-якої системи. Інформаційна безпека виступає, як заперечення (подолання) інформаційної небезпеки, що виявляється в будь-яких масштабах. Небезпеки і загрози інформаційній безпеці визначають зміст діяльності з її забезпечення.

Забезпечення інформаційної безпеки є не тільки захист від небезпек і загроз в інформаційній сфері суспільства, але й припускає такий позитивний розвиток інформаційної реальності, який не породжував би негативних ефектів процесу інформатизації. Об'єктами забезпечення інформаційної безпеки в системі національної безпеки є особистість, суспільство й держава і їх інтереси в інформаційній сфері. Основним же суб'єктом забезпечення інформаційної безпеки є держава [9].

Вивчення інформаційного суспільства вимагає використання такого терміна, як інформаційна індустрія. До якої належать приватні та державні підприємства, які створюють інформацію різних видів, інтелектуальну власність, забезпечують функціонування пристроїв для поширення інформації споживачам, обладнання і програмне забезпечення покликане обробляти інформацію.

Інформаційну індустрію у свою чергу можна подати у вигляді трьох її галузей, які створюють зміст, поширюють його і обробляють. До індустрії змісту належать організації, які створюють інтелектуальну власність. Інформацію створюють письменники, композитори, художники, фотографи, вчені, інженери, економісти, фінансисти, влада. У цьому їм допомагають видавці, продюсери та підприємства, які обробляють інформацію і подають її, як товар. Сюди ж входять організації,

які самі не створюють нової інформації, але узагальнюють її, виробляючи довідники, бази даних, статистичні збірники. Постачальники такої інформації мають значну частину прибутків.

У будь-якої професійної діяльності людини зараз інформаційні ресурси відіграють величезну роль. У даний час є великий вибір різних програмних продуктів, що відповідають майже всім вимогам. Створення ефективно працюючих професійних програм дозволяє підвищити продуктивність праці фахівців і скоротити чисельність персоналу. При цьому підвищується швидкість обробки інформації та її достовірність, що необхідно для ефективного планування та управління підприємством, державою.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасний світ знаходиться на етапі розвитку, який визначають, як «інформаційне суспільство». Тобто, у всіх сферах діяльності на перший місце виходить інформація, а, отже, і процеси, пов'язані з її отриманням, обробкою та використанням. Інформація стала визначальним ресурсом для успішної діяльності не тільки підприємства, але держави в цілому.

Інформатизація сприяє забезпеченню національних інтересів, покращенню керованості та підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки. Недостатній рівень інформатизації та розвитку новітніх інформаційних технологій в Україні в сучасних умовах нестабільного розвитку економіки, фінансової кризи, політичної нестабільності обмежує можливості вітчизняних підприємств щодо інтеграції в глобальний ринок виробничих ресурсів, доступ до нових технологій, інвестиційних, матеріально-технічних, інтелектуальних ресурсів.

Будь-яка професійна діяльність безпосередньо взаємопов'язана з інформаційними технологі-

ями. Навіть культура і засоби масової інформації не може обходитися без інформаційного забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інформацію». [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
2. Тлумачний словник української мови // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uktdic.appspot.com>
3. *Роль і місце облікової інформації в управлінні підприємством* / М.В. Реслер // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(3). – С. 139–145.
4. Термінологічні проблеми бібліології / Галина Швецова-Водка // Термінологія документознавства та суміжних галузей знань: зб. наук. пр. / М-во культури України, Київ. нац. ун-т культури і мистецтв, Ін-т держ. упр. і права. – К. – 2013. – Вип. 7. – С. 106–112.
5. ДСТУ 2732:2004 «Діловодство й архівна справа. Терміни та визначення понять» // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon.sop.com.ua/regulations/10637/478668/>
6. Попрозман О.І. Інформаційні технології в управлінні підприємством / О.І. Попрозман // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 1. – С. 49–52.
7. Роль інформації та інформаційних ресурсів у сучасній економіці України. [Електронний ресурс]. – <http://publications.lnu.edu.ua/bulletins/index.php/economics/article/viewFile/5867/7258>
8. Ширококутний доступ до мережі Інтернет як важлива передумова інноваційного розвитку України: аналіт. доп. / Д.В. Дубов, М.А. Ожеван. – К.: НІСД. – 2013. – 108 с.
9. До проблеми визначення місця й ролі інформаційних аспектів безпеки у соціальних процесах. [Електронний ресурс]. – <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/3172/3131>

СТВОРЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ КОМПАНІЇ СФЕРИ ПОСЛУГ

CREATING MARKETING SYSTEM OF THE SERVICE COMPANY

У статті досліджено сучасний стан сфери послуг, оскільки сфера послуг є такою областю маркетингової діяльності, яка зростає найшвидше. Визначено роль маркетингу послуг з точки зору науки і практики в процесі розробки, просування та реалізації послуг, оскільки маркетинг послуг визначається, як комплексна програмна діяльність, що поєднує виробництво і збут послуги як товару, спираючись на вивчення ринкової ситуації, що склалася на сьогодні, потенційного і реального попиту з боку споживачів.

Ключові слова: сфера послуг, маркетинг послуг, кінцевий споживач послуг, маркетингові принципи управління.

В статье проведено исследование современного состояния сферы услуг, поскольку сфера услуг является такой областью маркетинговой деятельности, которая растет максимально быстро. Определена роль маркетинга услуг с точки зрения науки и практики в процессе разработки, продвижения и реализации услуг, так как марке-

тинг услуг определится как комплексная программная деятельность, объединяющая производство и реализацию услуги, как товара, основываясь на изучении сложившейся на сегодня рыночной ситуации, потенциального и реального спроса со стороны потребителей.

Ключевые слова: сфера услуг, маркетинг услуг, конечный потребитель услуг, маркетинговые принципы управления.

The article studies the current state of the service sector because the services sector is a marketing area that is rapidly growing. The role of marketing of services in terms of science and practice in the development, promotion and implementation of services since marketing of services is defined as an integrated program activity that combines production and sale of service as a commodity. This activity is based on the study of the market current situation, consumers potential and real demand.

Keywords: service, marketing of service, end user of service, marketing principles of management.

УДК: 339.138

Раменська С.Є.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет

Радченко О.А.

доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. Сучасна компанія/підприємство, що здійснює свою діяльність на ринку послуг, не в змозі досягти успіху без створення ефективної системи формування попиту, організації зовнішньої і внутрішньої логістики, сервісу та продажу послуг. Основним завданням маркетингу послуг на підприємстві, що їх надає, є досягнення і підтримка лояльності споживача по відношенню до компанії з максимальною комерційною вигодою для себе.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням аспектів маркетингової діяльності підприємств сфери надання послуг присвячені праці українських та закордонних вчених таких, як: М.Г. Миронов, Є.В. Песоцька, Є.В. Попов, Г. Ассель.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ створення маркетингової системи компаній, які функціонують на українському ринку послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Система формування попиту, організація зовнішньої і внутрішньої логістики, сервіс та продаж послуг є елементами, які належать до компетенції маркетингової діяльності підприємства, яка являє собою комплекс таких скоординованих процесів, як планування, економічне обґрунтування, управління виробництвом послуг, просування послуг до споживачів, управління процесами ціноутворення і продажів послуг, подальших відносин з підприємствами, установами та приватними особами, які формують її зовнішнє середовище на макро і мікрорівнях.

Є очевидним, що створення на підприємстві, що надає послуги, такого комплексу процесів обумовлене необхідністю розробки та реалізації цілої низки заходів системи інтегрованого маркетингу, в рамках якої робота всіх підрозділів підприємства спрямована на задоволення і оптимізацію інтересів споживача і виробника. За допомогою системи управління інтегрованим маркетингом вирішуються завдання конкурентоспроможності, оптимального завантаження виробничих підрозділів замовленнями цільових споживачів послуг. Реалізація такого підходу до маркетингової діяльності може розглядатися, як впровадження в сервісній компанії маркетингових принципів управління.

Практика показує, що «стартові» умови для підприємства, яке розпочинає свою підприємницьку діяльність на ринку послуг, характеризуються, зазвичай, наявністю незначного набору елементів маркетингової діяльності, а саме: мінімальною рекламною діяльністю, вивченням цін конкурентів на аналогічні послуги, ціноутворенням, яке дозволяє впроваджувати послуги на ринок з метою захоплення максимально можливої ринкової частки. У випадку, коли підприємство планує міцно і надовго затвердитися на ринку послуг, який характеризується дуже високим рівнем конкуренції, воно повинно ґрунтовно обрати концепції розвитку за різними напрямками діяльності і насамперед за напрямом маркетингу.

У даному контексті маркетингову систему будь-якого підприємства слід розглядати, як відкриту соціально-економічну систему, яка

взаємопов'язана з іншими системами. Провідною підсистемою такої маркетингової системи виступає споживач послуг, що пропонуються підприємством. Така маркетингова система спрямована насамперед на оптимізацію взаємодії виробників і споживачів послуг, включаючи планування, ціноутворення, просування і реалізацію послуг високого рівня якості. Маркетингова система підприємства, яке функціонує на ринку послуг, є складною і багатофакторною, вона має значну кількість функцій і зв'язків. Маркетингова система реалізується у різні способи в залежності від визначених цілей підприємства, його розмірів, позиції на ринку, фінансових можливостей та інших чинників, якими характеризується його діяльність.

У сучасному світі сфера послуг займає домінуючу позицію серед ключових напрямів розвитку економіки. Ця тенденція відноситься як до країн з розвинутою економікою, так і до країн з економікою перехідного типу. Основним завданням економіки не виробничої сфери є впровадження новітніх принципів, прийомів та методів, що задовольняють потреби окремих людей та суспільства в цілому з урахуванням раціонального використання ресурсів та дотримання балансу попиту і пропозиції. Еволюція маркетингу послуг у світовій економіці поділяється на два основні етапи, перший з яких називають «рух з труднощами», а другий – «поквапливий рух». Основним надбанням першого етапу в становленні маркетингу послуг є визначення характеристик послуги, як продукту з точки зору маркетингу, а саме: що послуга – це набір благ, здатний задовольнити потребу споживача. Ці характеристики створили фундамент для усвідомлення того, що маркетинг послуг суттєво відрізняється від маркетингу товарів. Надбанням другого етапу в процесі еволюції маркетингу послуг стало те, що сьогодні частка послуг у світовому валовому продукті перевищує 50% і продовжує зростати, а в економіках розвинених країн обсяг наданих послуг становить майже 80% ВВП. Найбільш динамічними темпами розвиваються такі напрями надання послуг, як розробка програмного забезпечення і навчання їх використанню, інжиніринг, стратегічне і управлінське консультування, телекомунікації.

Сфера послуг є багатоскладовим механізмом та однією з найбільш перспективних галузей економіки, яка охоплює широкий спектр напрямів діяльності, включаючи освіту, торгівлю, заклади культури (театри, музеї тощо), ресторанно-готельний бізнес, перукарні та інші підприємства галузі краси, спортивні, оздоровчі та медичні заклади (спортивні клуби, лікарні, поліклініки, санаторії і т.д.). Підприємствами сфери нефінансових послуг є юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб, основним видом економічної діяльності яких є надання послуг (крім фінансо-

вих). Фінансові послуги є послугами фінансового посередництва. Прикладами організацій, що надають фінансові послуги, є банки, інвестиційні банки, страхові і лізингові, брокерські компанії і багато інших. Фінансові послуги належать до найбільших за доходом індустрій у світі.

Наочним доказом перспективності сфери послуг є статистика країн Європи, Азії (Південна Корея та Японія) та Північної Америки, де число співробітників, які працевлаштовані у сфері послуг, перевищує кількість працівників інших областей діяльності. Галузь приватних та громадських послуг у даних країнах займає 65–70% обсягу всього виробництва. У названих країнах надаються інформаційні, освітні, телекомунікаційні та фінансові послуги. Сумарно на частку цих країн припадає більше 50% торгівлі послугами усього світу. В абсолютній більшості країн з розвинутою економікою сфера послуг за ступенем розповсюдження є найбільш масштабною серед усіх видів економічної діяльності. Питома вага країн з перехідним типом економіки значно менша у світовій торгівлі послугами, при цьому країни, що розвиваються, надають здебільшого туристські, офшорні та транспортні послуги.

Розглядаючи обсяги наданих послуг в Україні, слід відзначити, що ця сфера характеризується позитивною динамікою у грошовому вимірі за період з 2013 по 2016 роки. Основними причинами зростання і поширення сфери надання послуг є, по-перше, поява нових видів діяльності, завдяки активному впливу науково-технічного прогресу, який призводить до збільшення обсягу надання інформаційних, фінансових, транспортних та інших послуг; по-друге, постійне ускладнення виробництва і пропозиція ринку товарів, вироблених у відповідності до новітніх технологій. Зростання популярності сфери надання послуг викликало збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій – понад 40% із них вкладено у сферу надання послуг, зокрема, в область торгівлі, страхування та банківських послуг. У країнах з високим рівнем економічного розвитку відмічається суттєва частка обсягу послуг у ВВП – до 70% при синхронному збільшенні частки працівників сфери послуг – близько 80–90% приросту робочих місць відноситься до сфери послуг. Частка обсягу послуг у ВВП України (рис. 1) у 2016 році склала лише 22,8%, що на 0,9% більше, ніж у попередньому році і на 0,2% менше, ніж у 2014 році, але незрівнянно менше за частку наданих послуг в економіках розвинених країн. Значні темпи росту обсягу наданих послуг (+29,6%) у 2016 році в порівнянні з попереднім роком пояснюються впливом економічного фактору макроекономічного середовища, насамперед, високим рівнем інфляції і здешевленням національної валюти. Аналіз динаміки обсягу наданих послуг у дола-

ровому еквіваленті демонструє падіння в середньому на 15% за період з 2013 по 2016 роки, що є безперечним свідченням впливу економічного фактора.

Не слід зменшувати роль України, як імпортера та експортера послуг, тому що вона входить до переліку країн, які є учасницями торгівлі послугами міжнародного рівня. Найбільшим експортером послуг з України лишається Російська Федерація, значний обсяг українських послуг споживають Швейцарія, США, Німеччина і Велика Британія, яка разом з Російською Федерацією і Німеччиною є найбільшими імпортерами послуг на територію України. Основним спектром діяльності України є аудиторські, посередницькі, туристські, освітні, рекламні послуги, а також послуги громадського харчування та готельної індустрії. Світовою організацією торгівлі в Генеральній угоді про торгівлю послугами запропонована класифікація послуг за 12 секторам, які охоплюють комерційні послуги; послуги зв'язку; послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги; послуги дистриб'юторів; послуги у сфері освіти; послуги з охорони довкілля; фінансові послуги; послуги у сфері охорони здоров'я та соціальної сфері; туристичні послуги; послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів; транспортні послуги; інші послуги, які не зазначені вище) та за 155 підсекторам.

Маркетинг послуг є науково-практичною галуззю знань, яка включає систему понять та принципів сучасної сфери послуг. Діюча раніше марксистська ідеологія віддавала перевагу матеріальному виробництву, вважаючи сферу послуг лише необхідним додатком до основного виробництва, тому сфера послуг отримала популярність на пострадянському просторі лише після розпаду Радянського Союзу. Сучасний маркетинг послуг дозволяє прогнозувати ринкові тенденції і є ефек-

тивним інструментом підвищення економічного статусу України.

Послуга – це комплекс дій, який задовольняє певні потреби індивіду або соціуму. Іншими словами – це корисне благо, що надається не в матеріальній, а у формі діяльності. Послуга є невлітимою; регулювання якості послуги та визначення норм її надання здебільшого є суб'єктивним. Формування ринку послуг здійснюється під впливом таких факторів, як популярність окремих видів послуг, сучасні особливості економіки та прогнозування майбутніх тенденцій економічного розвитку. До числа найбільш розповсюджених послуг як у стародавні часи, так і у сучасні належать фінансові, медичні, транспортні, а також деякі види побутових послуг. На другий план відійшли релігійні послуги, на зміну яким прийшли комп'ютерно-інформаційні, наукові, консалтингові, біржові, аудиторські тощо.

Ринок послуг є виключним, адже має такі особливості, яких не мають інші ринки. Перш за все, послуга не існує фактично до моменту її безпосереднього надання. Це означає, що неможливо оцінити послугу до її отримання. По-друге, ринок послуг характеризується найбільшим рівнем конкуренції, що обумовлює значний прогрес даної сфери. Зростання попиту на послуги є прямо пропорційним насиченню ринку товарами та ускладненню виробництва, тому попит на послуги, їх поширення, створення нових і синтез існуючих неухильно зростає.

Сферою послуг називається та частина економіки, яка охоплює усі види комерційних і некомерційних послуг. Сфера послуг включає надання різноманітних видів послуг підприємствами, організаціями, фізичними особами. Саме сфері послуг в економічно розвинених країнах належить основна частина економіки за кількістю зайнятих.

До сфери послуг входять сфера обслуговування, тобто надання послуг виробничої інфраструктури, та соціальна сфера, тобто надання послуг невиробничих і юридично-фінансових.

З урахуванням особливостей галузі надання послуг визначається маркетинг послуг. Маркетинг послуг має на меті оцінити надані кінцевому споживачу послуги та сприяти їх правильному вибору. З наукової точки зору, маркетинг послуг – це процес розробки, просування та реалізації послуг, головним орієнтиром якого є специфічні потреби клієнтів. Знання маркетингу послуг дає розуміння двох ключових моментів: як необхідно реалізовувати послуги для того,

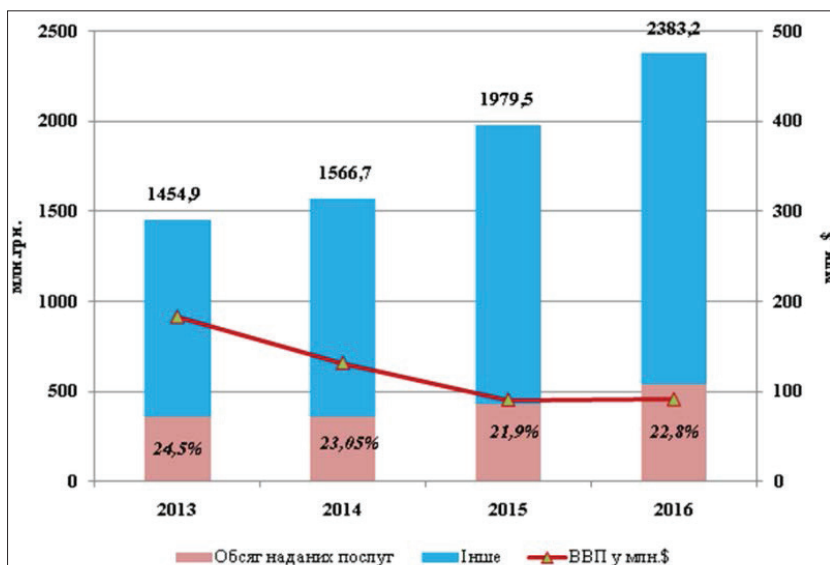


Рис. 2. Динаміка обсягу наданих послуг у ВВП України

щоб отримати максимальний прибуток, та як розподілити частину цього прибутку на вдосконалення виробництва і безпосередньо якості обслуговування для подальшого збільшення прибутку.

Відмічається приріст кількості підприємств, задіяних у сфері послуг, різного формату. У нашій країні послуги надаються переважно малими підприємствами, при чому обсяг наданих малими підприємствами послуг становить лише 25% від загального обсягу, великим і середнім підприємствам України належать відповідно 38,2% і 36,8% у загальному обсязі. Напрями послуг, що надаються великими, середніми та малими за розміром підприємствами, дуже різноманітні. Державна служба статистики поділяє їх на оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; інформація та телекомунікації; фінансову та страхову діяльність; операції з нерухомим майном; професійну, наукову та технічну діяльність; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; тимчасове розміщування й організація харчування; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування та надання інших видів послуг. Цим напрямом властиві маркетингові характеристики, які необхідно враховувати не тільки на етапі розробки маркетингової програми, але і на етапі подальшої її реалізації.

Існує ряд факторів, що характеризують сферу послуг. Швидке зростання і розповсюдження послуг обумовлені необхідністю надання послуг в усіх без винятку галузях економіки. Декілька років тому маркетингологи виділяли лише чотири характеристики («4Н»), але тепер до них додаються й інші, такі як взаємозамінність матеріальних товарів послугами та відсутність збереження. Склад специфічних характеристик послуг, які розглядаються, як парадигма маркетингу послуг, не є постійним, він змінюється і може охоплювати до восьми характеристик, при цьому «нематеріальність» і «незбережність» використовуються для характеристики послуг найбільш часто. Наведено параметри, які характеризують послуги:

1. Невідчутність (нематеріальність). Послуги неможливо побачити, спробувати, почути чи взяти до рук. Саме це складає проблему для потенційних споживачів послуги, оскільки оцінити якість послуги складно, а іноді неможливо. Наприклад, театрал не може побачити кінцевий результат та оцінити якість спектаклю, поки він сам не придбає квиток і відвідає виставу. Інший приклад – пасажери літака можуть лише задовольнятися запевненнями авіакомпанії в безпеці польоту та доставки до пункту призначення. Упевнитися в якості послуги можливо лише після її безпосереднього отримання.

2. Нерозривність виробництва і споживання послуги. Процес надання і споживання послуги є одночасним. Невіддільність передбачає, що відокремити послугу від джерела неможливо до завершення обслуговування. На відміну від матеріальних товарів, які можуть зберігатися на складах та очікувати реалізації, послуги споживаються та надаються одночасно. Людина вважається елементом послуги, якщо задіяна в її наданні. Прикладом може служити екскурсія музеєм, коли послуга є інформаційним супроводом екскурсовода. У випадку відсутності екскурсантів послуга не може бути наданою. За нерозривного взаємозв'язку споживання та надання послуг ступінь контакту між клієнтом та виробником послуги може бути різною. Деякі послуги не потребують присутності споживача. Наприклад, при ремонті автомобілів, чищенні одягу у хімчистках і т.д. В інших випадках необхідна письмова комунікація або зв'язок через технічні засоби.

3. Невіддільність. Послуги продаються і споживаються одночасно, тому що клієнт є безпосереднім учасником процесу обслуговування. Така взаємодія продавця послуги і споживача є товарною характеристикою послуги. На результат надання послуги безпосередньо впливають і клієнт, і продавець. Для підвищення ефективності використання обмеженого часу продавця послуги використовуються стратегії, які дозволяють при зменшенні часу на надання послуги підвищувати довіру з боку споживачів. Як приклад можна навести перехід психотерапевтів від спілкування з пацієнтом один на один до зустрічей із невеликими групами, а потім до терапії в аудиторії більш, ніж у сотню чоловік та навіть по телебаченню.

4. Недовговічність (незбережність), відсутність властивості зберігання. Послуги не можуть зберігатися для надання через певний період часу. При стійкому попиті на послуги даний фактор не викликає серйозних труднощів, оскільки надання послуг виконується стабільно.

5. Неможливість володіння. На відміну від матеріальних товарів послуга не може бути власністю. Послуга надається на визначений термін, після закінчення якого послуга перестає бути актуальною. Наприклад, визначений термін мають вистави, путівки, футбольні матчі і т.д.

6. Взаємозамінність матеріальних послуг товарами – здатність замінювати товарами ті послуги, які задовольняють аналогічні або однакові по важливості потреби і навпаки, що обумовлює появу конкурентних відносин між матеріальним та нематеріальним виробництвом. Виникає поняття «міжродової конкуренції», під яким розуміють особливий вид конкуренції, який виникає при суперництві двох економічних суб'єктів, що належать до різних родів (класів) виробництва.

Важливо враховувати концепції, які дають можливість здійснювати ефективну діяльність підприємства сфери послуг. Концепції маркетингу в сфері послуг мають схожі риси з концепціями товарного ринку і є такими:

1. Концепція удосконалення доступності послуг. Як і на виробництві, формування концепції виходить з припущення, що споживачі мають пряму зацікавленість у послугах за низькою вартістю. Особливого сенсу дана стратегія набуває в країнах з перехідним типом економіки, коли низький рівень доходів споживачів не дозволяє користуватися дорогими послугами, і підприємства сфери надання послуг постійно підвищують економічні показники, що служить основою для зниження вартості послуги.

2. Концепція підвищення якості послуги. За своєю сутністю дана стратегія схожа на попередню, різниця полягає в тому, що споживач зацікавлений в отриманні послуги високої якості за невеликі гроші. Важливим завданням для підприємства є пошук компромісу між не дуже високою платоспроможністю споживачів, на яких орієнтована послуга, та можливістю надавати її якісно, досягаючи при цьому головної стратегічної цілі будь-якої комерційної установи, а саме – отримання прибутку.

3. Концепція інтенсифікації. При застосуванні цієї концепції можна провести аналогію зі збутовою концепцією товарного ринку, якою передбачається ефективне просування продукту. Сутність концепції полягає в тому, що за відсутності заходів інтенсивного стимулювання споживачі не будуть споживати послуги в достатній кількості. Існують традиційні і нетрадиційні методи стимулювання збуту послуг. До традиційних можна віднести усі види реклами в засобах масової інформації, а також проведення зустрічей з цільовою аудиторією, особисті переконання і т.д. До нетрадиційних методів відносять так звані пасивні, серед яких формування думки соціуму щодо підприємства та послуг, його іміджу та репутація. Тому підприємство сфери послуг має вести постійну роботу, використовуючи найбільш дієві маркетингові інструменти для формування і удосконалення іміджу підприємства та його послуг. Споживач намагається заздалегідь переконатися у доцільності сплати за послугу, тому що оцінювання рівня її якості відбувається одночасно з отриманням. У таких випадках думка інших споживачів набуває статусу вирішальної, і позитивна репутація підприємства, яка формує його престиж стає одним з ключових інструментів маркетингового впливу. Часто концепція інтенсифікації доповнюється концепцією соціально відповідального маркетингу.

4. Концепція соціально відповідального маркетингу базується на тому, що підприєм-

ство зобов'язане визначати інтереси та потреби не тільки певного цільового сегменту споживачів, а і суспільства в цілому, оскільки за умови ігнорування потреб суспільства і зосередження виключно на інтересах кінцевих споживачів можуть виникати суттєві небажані наслідки, навіть у масштабах суспільства: забруднення вод відбувається через миючі засоби, атомні виробництва та електростанції погіршують атмосферу повітря, всім відомо, що озоновий шар страждає від використання фреону. Таких прикладів можна навести безліч.

Існує декілька передумов реалізації концепції соціально відповідального маркетингу, однією з яких є спрямованість діяльності підприємств сфери надання послуг на безпосереднє вирішення задач, що висуває суспільство. Іншою передумовою є соціальна відповідальність виробника, що виступає основним чинником формування і підвищення репутації та іміджу підприємства. Можна з впевненістю стверджувати, що відсутність соціальної відповідальності унеможливорює ефективну діяльність підприємства, що надає послуги. Слід виділити ще одну передумову, якою є наявність неприбуткового сектору, в основу діяльності якого покладено соціально-етичні принципи.

Концепція традиційного маркетингу ґрунтується на твердженні, що підприємство сфери надання послуг виявляє потреби споживача, використовуючи методики, техніки і спеціальні маркетингові дослідження, результати яких дають змогу в подальшому передбачати і прогнозувати зміни, які відбуваються у перевагах споживачів, і визначати потенційні можливості попиту.

Ринок послуг, як і інші товарні ринки, розвивається за принципами ринкової економіки, проте, характеризується певними особливостями і рядом специфічних рис, які обумовлюють розробку особливого підходу до маркетингової діяльності з метою задоволення існуючого і потенційного попиту на послуги. До певних особливостей маркетингу у сфері надання послуг можна віднести наступні:

- висока динамічність процесів всередині ринку, оскільки надання послуг має на меті задоволення потреб людини, які динамічно змінюються під впливом незалежних чинників;

- територіальна сегментація, оскільки попит та умови послуг нерозривно пов'язані з характеристикою території, де відбувається їх реалізація;

- висока швидкість обороту капіталу внаслідок більш короткого виробничого циклу;

- висока чутливість до зміни кон'юнктури, яка є властивістю, сформованою неможливістю зберігання та транспортування послуг, а також часовим збігом надання і споживання послуги;

- широкі можливості малих та середніх підприємств через більшу мобільність;

– висока комунікативність, оскільки відбувається особистий прями́й контакт споживача і виробника, що створює умови для розширення комунікативних зв'язків, а також збільшує вимоги до досвіду, етики, культури та кваліфікації персоналу виробника послуг;

– високий рівень диференціації послуг, що обумовлюється розширенням асортименту ринку, персоніфікацією та індивідуалізацією послуг. Дана особливість є рушійною силою для інноваційної діяльності у галузі надання послуг через те, що складна структура попиту вимагає появи нових та модифікації існуючих послуг. Пошук послуги-новинки стає необхідним безперервним процесом, який призводить до більш високого рівня задоволення ринку;

– невизначеність результату надання послуг, оскільки результат надання послуги не може бути до кінця визначеним, тому що кінцева оцінка послуги можлива лише після її споживання.

Висновки з проведеного дослідження.

Сфера послуг є галуззю, що динамічно розвивається, а значить привабливою для входження нових учасників. Сфера послуг являє собою механізм з великою кількістю складових. У сучасному світі сфера надання послуг є однією з найбільш перспективних галузей економіки, яка охоплює майже всі види діяльності, включаючи освітню, медичну, торговельну, транспортну та багато інших. Основними причинами поширення послуг є поява нових видів діяльності підприємств під впливом науково-технічного прогресу і пов'язана з цим поява нових більш складних продуктів. До основних чинників, які характеризують сферу надання послуг, належать: невіддільність, непостійність,

мінливість, невідчутність, недовговічність, відсутність здатності до транспортування та зберігання, взаємозамінність послуг матеріальними товарами.

З точки зору науки маркетинг послуг є процесом розвитку просування і реалізації послуг, розроблених з метою задоволення специфічних потреб цільових сегментів споживачів. Знання і розуміння маркетингу послуг дозволяють, по-перше, максимізувати прибутки шляхом надання послуг, які користуються попитом, по-друге, визначають шляхи і напрями перерозподілу частини прибутку з метою підвищення якості наданих послуг для більшого задоволення споживачів, отримання компанією конкурентних переваг і збільшення майбутніх прибутків.

Застосування методів класифікації надає можливість підрозділити сукупність послуг на групи та підгрупи за переліком класифікаційних ознак. Ринок послуг – це різновид товарного ринку, що має специфічні унікальні риси, які необхідно враховувати для забезпечення ефективної підприємницької діяльності, включаючи маркетингову, як її складову.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетингова сфера послуг. Навчальний посібник. М.Г. Миронов. -М. «Проект», 2006 р.
2. Песоцька Є.В. Маркетинг послуг: Уч. посібник. – СПб.: Пітер, 2000р.
3. Ассель Г. Маркетинг: принципи і стратегія. Університетський підручник. – Інфра-М., 2001 р.
4. Попов Є.В. Просування товарів і послуг. – М.: Фінанси і статистика, 2006 р.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE IDENTIFICATION OF CONCEPTUAL AND CATEGORICAL APPARATUS OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITY OF CONSTRUCTION COMPANIES

У статті ідентифіковано понятійно-категоріальний апарат управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств. Розкрито тлумачення термінів: «маркетинг», «маркетингова діяльність», «підприємство», «будівельне підприємство», «маркетингова діяльність будівельних підприємств», «управління», «управління будівельним підприємством», «управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства». Наведено елементи управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства. Обґрунтовано мету управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства. Розкрито сутність внутрішньо-організаційних та зовнішніх факторів управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, будівельне підприємство, управління, управління маркетинговою діяльністю.

В статье идентифицирован понятийно-категориальный аппарат управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий. Раскрыто толкование терминов: «маркетинг», «маркетинговая деятельность», «предприятие», «строительное предприятие», «маркетинговая деятельность строительных предприятий», «управление», «управление строительным предприятием», «управление маркетинговой деятельностью строи-

тельного предприятия». Наведены элементы управления маркетинговой деятельностью строительного предприятия. Обоснована цель управления маркетинговой деятельностью строительного предприятия. Раскрыта сущность внутренне-организационных и внешних факторов управления маркетинговой деятельностью строительного предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, строительное предприятие, управление, управление маркетинговой деятельностью.

*The article deals with the identification of conceptual and categorical apparatus of management marketing activity of construction companies. It reveals the interpretation of the terms «marketing», «marketing activities», «enterprise», «construction enterprise», «marketing activities of construction companies», «management», «management of construction company», «management of marketing activity of construction company». There are provided elements of management marketing activity of construction company. It is grounded purpose of management marketing activities of construction companies. There is shown the essence of intra-organizational and external factors of management marketing activity of construction company. **Keywords:** marketing, marketing activity, construction enterprise, management, marketing activities.*

УДК 339.13

Селезньова О.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Постановка проблеми. Глибокі економічні, політичні, правові, соціальні зміни, що відбуваються в Україні, вимагають нових підходів до маркетингу й менеджменту підприємств у цілому. Постійне вдосконалення систем організації та управління є одним з найважливіших умов існування суспільства і невідмінною передумовою його подальшого розвитку. Та оскільки у центрі уваги господарської діяльності суб'єктів господарювання сьогодні знаходиться споживач, то одним із інструментів досягнення успіху на сучасному будівельному ринку виступатиме адекватне управління маркетинговою діяльністю підприємств, а ідентифікація понятійно-категоріального апарату постає важливим науково-прикладним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню ідентифікації економічних термінів присвячені праці багатьох науковців таких, як: Асаул А.Н., Берман Б., Борисов А.Б., Брю С.Л., Карасьов А.В., Котлер Ф., Левчинський Д.Л., Макконнелл К.Р., Мескон Майкл Х., Солов'йов Б., Ожегов С.І., Райзберг Б.А., Эванс Дж. тощо. Проте, єдиного тлумачення управління маркетинговою

діяльністю будівельного підприємства не знайшло опрацювання у роботах авторів, що визначило мету і завдання дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування понятійно-категоріального апарату управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства, що сприятиме підвищенню оперативності прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання будівництва шляхом усунення непорозумінь серед співробітників та єдиного тлумачення використовуваних у маркетинговій діяльності термінів.

Виклад основного матеріалу. Ідентифікація понятійно-категоріального апарату є основою пізнання процесу управління маркетинговою діяльністю на будівельному підприємстві. Щоб вирішити поставлене завдання, доцільним буде розкрити сутність понять «маркетинг», «маркетингова діяльність», «підприємство», «будівельне підприємство», «маркетингова діяльність будівельних підприємств», «управління», «управління будівельним підприємством», «управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства».

Якщо перекласти слово «маркетинг» з англійської мови на українську, то отримаємо такі поняття, як «ринок» та «діяльність». Поєднання останніх дорівнюватиме словосполученню «ринкова діяльність», тобто ведення будь-якої діяльності на ринку. Виходячи з того, що у англomовному терміні «маркетинг» коренем є «ринок», то логічним буде розкрити його дефініцію.

Визначення «ринку», як і будь-якого наукового терміну, залежить від точки зору, принципів та положень тієї школи, бачення якої розділяє дослідник. Оскільки економічна думка бере свій початок за давніх часів і розвивається по сей день, то і тлумачення поняття «ринок» змінювалося у часі. Оскільки дослідження стосується сутності маркетингової діяльності будівельних підприємств, то зупинимось на трактуванні ринку, як сукупності існуючих та потенційних покупців і продавців у певному часі й просторі стосовно визначеного об'єкту купівлі-продажу. Також логічним буде навести ознаки саме будівельного ринку.

Левчинський Д.Л. дотримується думки, що будівельний ринок – система суб'єктів та об'єктів будівельного ринку. До суб'єктів належать: інвестори, замовники, підрядники, проектні й наукові організації, підприємства промисловості будівельних матеріалів, виробів та конструкцій, будівельного й дорожнього машинобудування, виробники технологічного, енергетичного та іншого устаткування, т. ін. Об'єкти будівельного ринку включають: будівельну продукцію (будівлі, споруди, їх комплекси та ін.), будівельні машини, транспортні засоби, матеріали, вироби, конструкції, капітал, робочу силу, інформацію тощо. [1]

Під «будівельним ринком» автор пропонує розуміти ринок, на якому об'єктом купівлі-продажу виступає продукція будівельної галузі.

При аналізі зарубіжної та вітчизняної літератури зустрічається змішення понять «маркетинг» та «маркетингова діяльність». Щодо трактування «маркетингу», то на теперішній час зустрічаються наступні визначення.

Котлер Ф. розуміє під маркетингом «вид людської діяльності, яка направлена на задоволення потреб та запитів шляхом обміну» [2]. Дане визначення не повною мірою передає сутність маркетингу, бо не всякий обмін, що задовольнить потребу є маркетингом.

Соловійов Б.: «Маркетинг – системний підхід до управлінської діяльності з чітко поставленою метою, ретельно розробленою системою заходів щодо досягнення цієї мети і відповідним організаційно-технічним, комерційним і фінансовим механізмами для її здійснення» [3]. Таке тлумачення також не достатньо повно розкриває сутність маркетингу, бо автор акцентує увагу саме на управлінській діяльності, що не обов'язково пов'язана

з маркетингом, бо існують приклади управлінської діяльності, де маркетинг не використовується.

Еванс Дж., Берман Б. визначають маркетинг, як «передбачення, управління і задоволення попиту на товари, послуги, організації, людей, території й ідеї за допомогою обміну» [4]. Дане визначення не розкриває особливості та специфіку маркетингу, бо обмін може відбуватись без маркетингу.

Визначення маркетингу, сформульоване Американською маркетинговою асоціацією у 2008 році: «Маркетинг є діяльністю, сукупністю інститутів й процесів по розповсюдженню, реалізації, обміну пропозиціями, цінними для покупців, клієнтів, партнерів та суспільства в цілому» [5]. Недоліком даного визначення виступає те, що воно не розкриває сутність маркетингу, бо не зрозуміло, яким чином та для чого відбуваються процеси розповсюдження та реалізації тієї пропозиції, що є цінною для контактних та цільових аудиторій. До того ж не кожне розповсюдження цінної пропозиції є маркетингом.

Під час проведення дослідження понять «маркетинг» та «маркетингова діяльність» автором зроблено висновок, що основна розбіжність у побутовій сфері між ними полягає в тому, що «маркетинг» – термін більш широкий, який включає систему пізнання про дане явище, а «маркетингова діяльність» – дефініція, що стосується саме маркетингової активності суб'єкту господарювання, в тому числі – використовуваного маркетингового інструментарію.

Автор, таким чином, під «маркетинговою діяльністю підприємства» пропонує розуміти підприємницькі дії суб'єкту господарювання з виробництва, просування та реалізації відповідних до існуючого попиту товарів, робіт і послуг з метою задоволення потреб споживачів та досягнення комерційних інтересів підприємства з урахуванням вимог суспільства до збереження оточуючого середовища, здоров'я людини й інших факторів маркетингового середовища.

Оскільки «маркетингова діяльність» має у центрі уваги задоволення потреб людини, вивчає ринкову діяльність взагалі, поведінку ринкових суб'єктів, то вона включає у себе діяльність підприємства із залучення й утримання клієнтів (створення товарів, пропозиції, продажу, обслуговування тощо). Тут доцільними можуть бути також задачі зі створення бренду, підвищення цінності акцій на ринку цінних паперів, формування репутації за допомогою контролю якості робіт, своєчасного реагування на зворотну реакцію клієнтів, інструментів паблік рілейшн, спонсорства, меценатства тощо.

Для розуміння явища маркетингової діяльності будівельного підприємства логічним буде наведення визначень понять «підприємство», «буді-

вельне підприємство», розкриття сутності будівельної діяльності та будівництва взагалі.

Українське законодавство визначає підприємство, як: «Самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським Кодексом та іншими законами України» [6].

Горфінкель В.Я. та Швандар В.А. наводять визначення: «Підприємство – самостійний, організаційно-відокремлений господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, який виробляє і збуває товари, виконує роботи, надає послуги» [7]. У даному визначенні відсутня мета існування підприємства.

У підручнику з політичної економії Радаєва В.В. зустрічаємо визначення: «Підприємство (фірма, компанія, корпорація) – економічний суб'єкт, організуючий виробництво матеріальних благ або послуг з метою отримання прибутку» [8]. У даному визначенні недостатньо повно розкрита сутність підприємницької діяльності, бо підприємство може не тільки виробляти продукцію. Суб'єкт господарювання завжди повинен виконувати функцію реалізації товарів, робіт або послуг.

Макконнелл К.Р. та Брю С.Л. визначають підприємство, як «фізично існуючу структуру (враховуючи землю й капітал), виконуючу одну або більше функції у виробництві, виготовленні та реалізації товарів й послуг» [9]. Подібне трактування найбільш прийнятне для будівельних підприємств, тільки обмежується виробництвом товарів, коли суб'єкти господарювання не завжди виробляють товари й послуги. У будівництві часто об'єктом виступають саме будівельні роботи. До того ж у визначенні відсутня мета існування підприємства.

Автор вважає, що логічним має бути ствердження: будівельне підприємство – це самостійна юридична або фізична особа, зареєстрована відповідно до чинного законодавства, що виробляє та/або реалізує продукцію будівельної галузі з метою отримання комерційного результату.

Будівництво – галузь матеріального виробництва, діяльність, пов'язана з виконанням будівельних робіт, зведення та реконструкції будівель і споруд. З технічної та інженерної точки зору під будівництвом розуміється вид виробничої діяльності, пов'язаної з проектно-дослідницькими роботами, зведенням будівель і споруд різного значення, реконструкцією, модернізацією, переобладнанням, перепрофілюванням тощо [10].

Підприємства будівельної галузі поділяють за спеціалізацією на: підприємства з будівництва

будівель і споруд, підготовки будівельних ділянок, установа інженерного устаткування будівель і споруд й оренди будівельної техніки з оператором [10].

Суб'єкти господарювання, що функціонують на ринку житлового будівництва, поділяють на три групи:

- генеральні підрядники,
- спеціалізовані підрядні організації
- підрядні організації вузької спеціалізації.

Доходимо висновку, що маркетингова діяльність будівельного підприємства – це маркетингова діяльність, об'єктом якої виступають будівельні товари, роботи, послуги. Тобто – це робота суб'єкта господарювання будівельного ринку щодо задоволення потреб споживачів, а саме виробництва та продажу будівельної продукції згідно до запитів клієнтів, з урахуванням комерційних інтересів підприємства, вимог суспільства, політико-правових, економічних, природно-екологічних, техніко-технологічних та інших факторів.

Для розкриття поняття «управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства» зупинимось на дефініціях «управління» та «управління підприємством».

Ожегов С.І., Шведова Н.Ю. визначають «управління», як: «1) свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів, керуючих органів, на людей і економічні об'єкти, здійснюваний з метою направити їхні дії й одержати бажані результати; 2) великий підрозділ вищих органів управління, департамент» [11, с. 835], що розкриває сутність дефініції в комерційному середовищі, проте, не враховує систематичність та комплексність суб'єктивно-об'єктивного впливу із двостороннім зв'язком.

Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Є.Б.: «Управління – процес систематичного, свідомого, цілеспрямованого впливу людей на суспільну систему в цілому або її окремі ланки (виробництво, соціальне й духовне життя, галузі економіки та ін.) на основі пізнання й використання властивих суспільству об'єктивних закономірностей і прогресивних тенденцій в інтересах забезпечення його ефективного функціонування й розвитку» [12, с. 397]. Дане визначення досить широке, виходить за рамки підприємства й стосується суспільства в цілому. Проте, не достатньо зрозуміло, як саме суб'єкти (люди) впливають на об'єкти управління (суспільну систему).

У змістовному плані Борисов О. Б розглядає управління, як «вид інтелектуальної праці, що представляє собою систему послідовних управлінських функцій, циклів, процесів, які забезпечують координацію й регулювання інших видів людської праці» [13, с. 634], що віддзеркалює сутність управлінської праці на підприємстві, але не розкриває її мету.

Щодо «управління підприємством», то класичним вважається визначення американських дослідників Мескона М., Альберта М., Хедоурі Ф.: «Управління – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти мету організації» [14, с. 38]. У даному визначенні чітко простежуються управлінські функції на підприємстві, але не зрозуміло, хто виступає суб'єктом та об'єктом процесу управління.

Автор вважає, що управління будівельним підприємством здійснюється цілеспрямовано керівництвом на постійній основі з метою одержання комерційної вигоди в рамках існуючого законодавства. Воно містить у собі адміністративні, стратегічні, інформаційні, технічні та інші методи впливу. Це – організація робочого часу, планування ресурсів, складання посадових інструкцій, регулювання запасів, оптимізація робочих процесів і багато іншого. Процес управління будівельним підприємством припускає виконання функцій прогнозування, планування, організації, координації, регулювання, інформаційного забезпечення й зв'язку, аналізу, мотивації й інновацій. [15, с. 11].

Суб'єкти господарювання є відкритими системами, оскільки вони взаємодіють з оточуючим середовищем та повинні пристосовуватись до мінливих ринкових умов існування.

Різниця між термінами «управління» та «система управління» полягає в тому, що «управління» – це процес (діяльність з управління), а «системою управління» є взаємопов'язані елементи (все те, що приймає участь у управлінській діяльності).

Отже, будемо вважати, що «система управління підприємством» являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, результат функціонування яких дозволяє досягнути поставленої комерційної мети суб'єкту господарювання найбільш ефективним шляхом.

Таким чином, автор пропонує розуміти під «управлінням маркетинговою діяльністю підприємства» процес управління сукупністю взаємопов'язаних елементів суб'єкту господарювання, що функціонують з метою найефективнішого задоволення потреб споживачів, досягнення комерційного інтересу, з урахуванням внутрішніх та зовнішніх маркетингових факторів.

За авторським дослідженням, елементами управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства виступають:

– ресурси організації, які приймають участь у маркетинговій діяльності підприємства (трудові ресурси, інформаційні, фінансові, техніка й технології, тощо);

– інструменти управління маркетинговою діяльністю суб'єкту господарювання будівництва (методи, принципи, форми, функції та процедури);

– комунікації, внутрішні та зовнішні зв'язки між елементами системи управління підприємством.

У залежності від напряму управлінських зусиль елементи можна поділити на керуючі (суб'єкти) та керовані (об'єкти).

Метою управління маркетинговою діяльністю виступають: прибуток, рентабельне ведення бізнесу, розширення частки ринку, освоєння нових сегментів споживачів, укріплення репутації, збільшення цінності бренду підприємства, тощо.

До внутрішньо-організаційних факторів належать ресурси, зв'язки, рівень якості управління, тобто усі елементи мікросередовища підприємства, на які може впливати суб'єкт управління.

Зовнішні фактори управління маркетинговою діяльністю підприємства – це фактори макросередовища, що мають свій вплив на маркетингову діяльність суб'єктів господарювання та не піддаються управлінню. У залежності від характеру впливу фактори зовнішнього середовища можна поділити на дві групи:

– фактори прямого впливу – постачальники, споживачі, конкуренти тощо;

– фактори опосередкованого впливу, а саме політико-економічні, техніко-технологічні, природно-екологічні, соціально-демографічні, міжнародні відносини тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з проведеного дослідження, автор пропонує таке визначення «управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства», як – процес управління сукупністю взаємопов'язаних елементів, що функціонує з метою досягнення комерційних інтересів шляхом якомога ефективнішого задоволення потреб споживачів будівельного ринку, з урахуванням внутрішніх та зовнішніх маркетингових факторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левчинський Д.Л. Основні напрямки методів підвищення ефективності інвестиційно-будівельної діяльності. // Научно-технический сборник № 94. С. 50–53. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/view/subjects/Vipusk94.html>
2. Котлер Ф. Основы маркетинга/. Пер. с английского В.Б. Боброва. Общая редакция и вступительная статья Е.М. Пеньковой. – Москва: Издательство «Прогресс». – 1991. – 788 с.
3. Соловьев Б. Методологические и информационные основы маркетинга // Бизнес. – 1992. – № 5. – С. 14–15.
4. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика. – 1990. – 350 с.
5. «Американська маркетингова асоціація формулює нове визначення маркетингу», прес-реліз Американської маркетингової асоціації, 14 січня 2008р.
6. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, Глава 7, ст. 62.п1.

7. Предприятие в условия рыночной экономики // Экономика предприятия / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 4-е издание. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2007. – С. 24–162. – 608 с.

8. Политическая экономия /Под ред. В.В. Радаева. – М.: Изд-во МГУ. – 1992. – 414 с. – С. 103.

9. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. 17-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М. – 2009. – XXVIII С. 899, 916 с.

10. Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости. [Электронный ресурс] Учебное пособие. – М.: МИКХиС. – 2001. Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/asaul/index.php

11. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – Москва: Азбу-

ковник. – 1999. – 944 с.

12. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп.. – М.: ИНФРА-М. – 2007. – 495 с.

13. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – Москва: Книжный мир. – 2001. – 895 с.

14. Мескон Майкл Х., Основы менеджмента. Учебник: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедрури. – 3-е изд. – М.; СПб.; Киев: Вильямс. – 2012. – 672 с.

15. Селезньова О.О. Організаційно-економічний механізм управління ринковою діяльністю роздрібних торговельних підприємств: Монографія. / О.О. Селезньова, М.П. Сахацький, Г.М. Запша // – Одеса: КП ОМД. – 2012. – 182 с.

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

LIQUIDITY MANAGEMENT SMALL ENTERPRISE: THEORETICAL ASPECTS

У статті розглянуто базові теоретичні підходи до організації системи управління ліквідністю малого підприємства в умовах реформування вітчизняного бізнесу. Доведено, що саме ліквідність є ключовим показником, відповідно до якого приймаються всі управлінські рішення, спрямовані на забезпечення стабільного функціонування суб'єктів господарювання.

Ключові слова: ліквідність, управління, бізнес, мале підприємство, платоспроможність, кредитоспроможність.

В статье рассмотрены базовые теоретические подходы к организации системы управления ликвидностью малого предприятия в условиях реформирования отечественного бизнеса. Доказано, что

именно ликвидность является ключевым показателем, согласно которому принимаются все управленческие решения, направленные на обеспечение стабильного функционирования субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: ликвидность, управление, бизнес, малое предприятие, платежеспособность, кредитоспособность.

In the article the basic theoretical approaches to the management of small enterprises liquidity in restructuring the domestic business are considered and proved, that liquidity is a key indicator, whereby all accepted management solutions to ensure stable functioning entities.

Keywords: liquidity management, business, small business, solvency and creditworthiness.

УДК 334.012.64

Старостенко Г.Г.

д.е.н., професор,
професор кафедри економічної теорії
Університет державної фіскальної
служби України

Постановка проблеми. В умовах низької платоспроможності вітчизняних малих підприємств зростає увага власників і фінансових менеджерів до проблеми збалансованості грошових потоків і забезпечення ліквідності. З метою вирішення цієї проблеми необхідно більше уваги приділяти методам оцінки, управління та внутрішнього контролю за формуванням, розміщенням та використанням оборотних активів малими підприємствами на основі сформованої інформаційної системи для обґрунтованого прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію та реалізацію розробленої політики розвитку підприємства.

Адаптація вітчизняного малого бізнесу до нових форм економічних відносин в умовах

виходу зі світової фінансово-економічної кризи зумовлює потребу вирішення проблемних питань, пов'язаних з економічним розвитком суб'єктів малого підприємництва. На даний час діяльність вітчизняних підприємств значною мірою ускладнюється тривалою кризою платоспроможності контрагентів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, несприятливим та нестимулюючим податковим законодавством, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів. У даному контексті практичного значення в ході діяльності підприємства набуває його ліквідність та платоспроможність, як здатність своєчасно та у повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями перед постачальни-

ками, працівниками, державою, керівниками і суспільством в цілому, в тому числі, трансформуючи свої активи в ліквідні грошові засоби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деталізовано процес управління ліквідністю підприємства досліджують у своїх роботах Бланк І.О., Лігоненко Л.О., Мазаракі А.А., Ковальчук Г.В., Ситник Г.В., Ушакова Н.М. та інші науковці. Серед закордонних дослідників, що займалися питаннями оборотності операційних активів р. Брейлі, Є.Ф. Брігхем, Е. Голтрадт, С. Мейєрс, Д. Ван Хорн.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності ліквідності малого підприємства, а також визначення заходів щодо стратегічного та оперативного управління нею.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема недостатності ліквідних засобів прямо залежить від управління оборотними активами. Найбільш інформативними у зв'язку з цим є показники оборотності товарних запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості. Ці дані розраховуються у розрізі операційного і фінансового циклу. Фінансовий цикл показує період часу, протягом якого власні оборотні кошти підприємства беруть участь операційному циклі. Що довшим є фінансовий цикл, тим більшою є потреба підприємства в грошових коштах для придбання оборотних засобів для забезпечення операційної діяльності. Як наслідок, при збільшенні фінансового циклу збільшується від'ємний грошовий потік, що скорочує чистий грошовий потік. Таким чином, в основі управління ліквідністю підприємства лежить регулювання грошових потоків.

Використовувані підприємством грошові активи знаходяться в постійному русі, що супроводжується постійною зміною їхніх видів і форм. Процес такого постійного руху і трансформації, який характеризується оборотом активів, здійснюється у виді визначених повторюваних циклів. Під циклом обороту активів розуміють період повного завершення кругообігу окремих їхніх функціональних груп і видів, у результаті чого вони повертаються до вихідної своєї форми – грошовим активам. Характер кругообігу активів, що формують внутрішні і зовнішні грошові потоки підприємства, проілюстрований на рисунку 1.

Як видно з наведеного рисунка, характеру кругообігу коштів підприємства, авансованих в оборотні і необоротні активи, притаманна визначена специфіка, що відбивається на формуванні сукупного грошового потоку. Поточна ліквідність прямо пов'язана з операційним циклом, структура якого показує:

- 1) ліквідність поточних активів;
- 2) платоспроможність (управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, – фінансовим циклом; про поточну неплатоспроможність свідчить перевищення періоду обороту дебіторської заборгованості над періодом обороту кредиторської заборгованості; зворотна ситуація є показником платоспроможності);

3) можливість підвищення отриманого прибутку шляхом визначення резервів скорочення операційного циклу. Це пов'язано з тим, що постійні загальновиробничі, збутові і адміністративні витрати не залежать від оборотності запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості. Зростання виручки від реалізації шляхом скорочення операційного циклу не призводить до зростання вищезазначених витрат. Внаслідок цього відбувається зростання отриманого прибутку завдяки грамотному управлінню діяльністю підприємства, що безпосередньо визначається обліковою політикою підприємства, політикою закупок і політикою продаж.

Розуміння цих взаємозалежностей є дуже актуальним для підприємців України, особливо для суб'єктів малого бізнесу. Вони дуже часто намагаються покрити свої витрати шляхом підвищення ціни, але, в результаті, такі дії призводять до зниження обсягів реалізації і втрати конкурентних позицій. Запаси готової продукції залежуються на складі, знижується ліквідність, збільшується виробничий цикл (внаслідок зростання періоду обороту готової продукції). Підприємці є неплатоспроможними перед контрагентами, співробітниками і державою, а в малому бізнесі – це перший крок до кризи.

Базовою характеристикою сталого розвитку підприємства є його фінансова стабільність. За останні роки простежується негативна тенденція щодо рівня фінансової стабільності вітчизняних підприємств, наочним показником якої виступає поточна ліквідність. Недостатність вільних

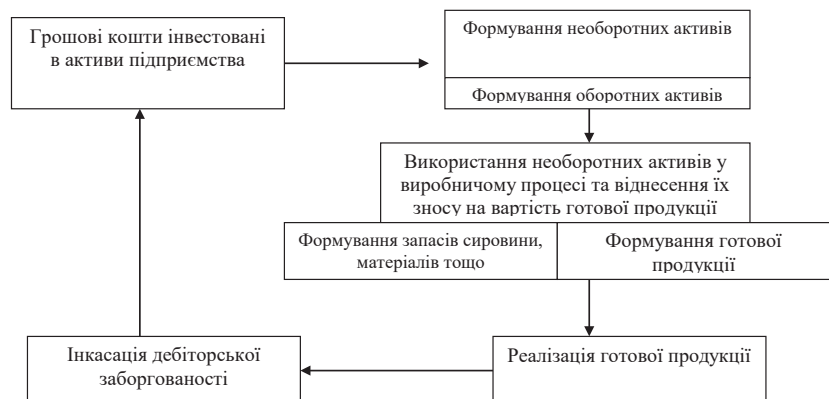


Рис. 1. Характер кругообігу активів підприємства, що формує його грошові потоки

Джерело: розроблено автором

обігових коштів призводить до неможливості розширення обсягів діяльності вітчизняних підприємств. Одним з напрямів вирішення цієї проблеми є пошук шляхів оптимізації управління грошовими потоками підприємства, що напряму залежить від управління його оборотними активами (зокрема, оборотність товарних запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості).

Ліквідність підприємства в ринковій економіці є першочерговою умовою існування підприємства як суспільно-економічного інституту. Переважна більшість вітчизняних підприємств мають проблеми з низьким рівнем ліквідності. З метою переходу до світових стандартів ведення бізнесу в контексті підтримки належної ліквідності, на підприємствах України доцільно запровадити контролінг грошових потоків, під яким розуміють специфічну інформаційну систему, що забезпечує контроль, регулювання і балансування руху грошових коштів на базі принципу управління за відхиленнями. Стратегічний контролінг грошових потоків направлений на забезпечення фінансової рівноваги і формування стабільних внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування підприємства в довгостроковій перспективі. Оперативний контролінг грошових потоків направлений на збалансування додатних і від'ємних потоків грошових потоків з метою забезпечення поточної платоспроможності підприємства, під якою вважаємо за доцільне розуміти додатне значення чистого грошового потоку, оцінка якого здійснюється за допомогою звіту про рух грошових коштів.

Для українських малих підприємств запровадження системи управління ліквідністю грошових потоків є стратегічним завданням їх виживання на ринку. Такий підхід дасть змогу врахувати причинно-наслідкові зв'язки явищ господарської діяльності, які мають прямий чи опосередкований

вплив на платоспроможність підприємства. Ліквідність підприємства є результатом складної системи причинно-наслідкових процесів, ефективне управління якими забезпечить виживання і процвітання підприємства як в поточному періоді, так і в стратегічній перспективі.

Система взаємовпливу ефективної діяльності та стабільного розвитку малого підприємства на основі управління ліквідністю представлено на рисунку 2.

Аналіз економічної літератури та нормативних документів свідчить про наявність різних тлумачень сутності платоспроможності та ліквідності підприємства, протиріч в методичних підходах до розрахунку показників, що формують їх рівень, та загальній оцінці платоспроможності та ліквідності підприємства. Переважно вчені визначають платоспроможність підприємства як здатність погашати свої короткострокові фінансові зобов'язання.

Ліквідність у загальному розумінні означає здатність цінностей перетворюватися в грошові кошти. Вона характеризується наявністю в підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках у банку та тих елементів оборотних активів, що легко реалізуються. Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Що коротший період, то вища ліквідність цього виду активів. Ліквідність є одним із аспектів платоспроможності, пов'язаної з перетворенням наявних засобів в таку форму, яка дозволяє виконати свої зобов'язання [9].

Важливо, що ці аспекти тісно пов'язані між собою, оскільки часто можна продати актив дуже швидко за короткий час, але із значною знижкою в ціні [10, с. 121]. Зазвичай розрізняють високоліквідні, низьколіквідні та неліквідні цінності (активи).

Що легше і швидше можна отримати за актив повну його вартість, то більш ліквідним він є. Для товару ліквідність буде відповідати швидкості його реалізації за номінальною ціною [11, с. 195].

І.О. Бланк формулює найбільш ґрунтовне визначення ліквідності. «Ліквідність – спроможність окремих видів майнових цінностей бути швидко перетвореними в грошову форму без втрати своєї поточної вартості в умовах складеної кон'юнктури ринку. Таке поняття ліквідності характеризує її як функцію часу (строку можливого продажу) і ризику (можливої втрати вартості майна за умов терміновості його продажу)» [1, с. 51].

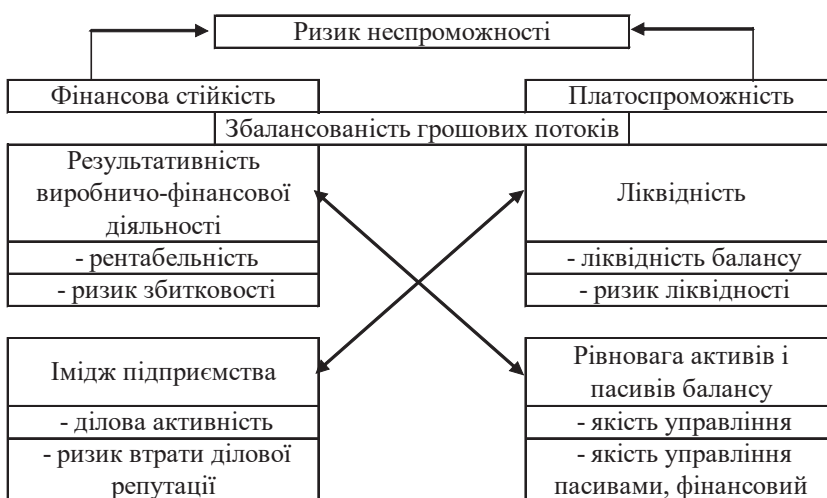


Рис. 2. Ліквідність в системі стабільного розвитку суб'єктів малого бізнесу

Джерело: розроблено автором

Запропоноване визначення ліквідності суб'єкта господарювання, як здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань, як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів найбільш повно відображає природу цього поняття та враховує ринкові умови господарювання. Поняття платоспроможності та ліквідності суб'єкта господарювання дуже близькі, але друге є місткішим, оскільки від ступеня ліквідності залежить платоспроможність.

Розрізняють поняття майнової (абсолютної) ліквідності та фінансової (відносної) ліквідності. Майнова (абсолютна) ліквідність означає здатність активу трансформуватись у кошти. Фінансова (відносна) ліквідність означає готовність і спроможність підприємства виконувати свої зобов'язання у повному обсязі й у встановлені кредитною угодою строки. Це визначається політикою підприємства щодо збереження ліквідності, основне завдання якої це уникнення неліквідності і неплатоспроможності завдяки пошуку в необхідних обсягах резервів коштів та інших ліквідних активів [14].

Підсистемами ліквідності підприємства є: ліквідність балансу – можливості підприємства у встановлені терміни за допомогою наявного на його балансі майна розрахуватися за своїми зобов'язаннями [3]; ліквідність активів – здатність якогось активу трансформуватися в грошові кошти в ході передбаченого виробничо-технологічного процесу [8]; ступінь ліквідності – величина, зворотна часу, необхідному для перетворення активів у грошові кошти. Таким чином, що менше час, який буде потрібно, щоб даний вид активів був переведений в грошову форму, то вище його ліквідність [12, с.214].

Активи підприємства, що відображаються у його балансі, мають різну ліквідність і тому можуть бути розміщені (за спаданням): грошові кошти на рахунках і в касах підприємства; банківські векселі, державні цінні папери; поточна дебіторська заборгованість, позики видані, корпоративні цінні папери (акції підприємств, що котируються на біржі, векселі); запаси товарів і сировини на складах; машини та обладнання; будівлі та споруди; незавершене будівництво.

Взаємозв'язок між платоспроможністю та ліквідністю підприємства, ліквідністю балансу і ліквідністю активів показано на рисунку 3.

Аналіз ліквідності полягає не тільки в тому, щоб оцінити ліквідність підприємства, його активів і джерел їх формування, а й у тому, щоб на цій основі розробити заходи, спрямовані на поліпшення цих фінансово-еко-

номічних показників. Аналіз ліквідності балансу підприємства якраз дозволяє виявити найважливіші аспекти і слабкі позиції в діяльності суб'єкта господарювання та показує, за якими напрямками потрібно проводити таку роботу, аби домогтись поліпшення фінансового стану підприємства.

Основними функціями аналізу ліквідності малих підприємств є:

- визначення відповідності цільовим параметрам і потенційним можливостям, виявлення тенденцій, локальних і закономірних змін та їх інтенсивності, впливу факторів на ці зміни;
- визначення різного роду відхилень від норм, диспропорцій, структурних деформацій, можливостей виникнення несприятливих і ризикових ситуацій, їх інтенсивності та динаміки, а також факторів, що на них впливають;
- виявлення потенційних можливостей зміни та розвитку ліквідності та платоспроможності підприємств, притаманних їм явищ і процесів, попередження та нейтралізація відхилень від норм, диспропорцій, структурних деформацій, несприятливих і ризикових ситуацій, виявлення кола регульованих факторів, шляхів і засобів їх реалізації;
- контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень, ефективністю використання ресурсів та дотриманням соціальних норм і стандартів [4, с.110].

В умовах ринкових відносин фінансовий аспект забезпечення прийнятних умов діяльності підприємства стає найактуальнішим, оскільки безпосередньо пов'язаний із життєздатністю підприємства. Важливою складовою цих умов є підтримка ліквідності підприємства.

Ліквідність виявляється у фінансових відносинах, що виникають у процесі реалізації механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства. Її вплив на фінансовий стан підприємства здійснюється за допомогою спеціалізованих методів та інструментів. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємства містить капітальний і платіжний аспекти.

Капітальний аспект фінансової стійкості підприємства відображає ступінь відповідності потреби

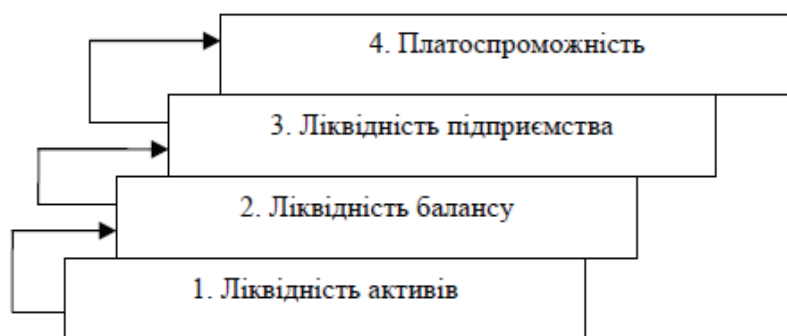


Рис. 3. Взаємозв'язок ліквідності та платоспроможності підприємства

у фінансових ресурсах можливостям їх формування за рахунок різних видів джерел. Він характеризує ефективність фінансового забезпечення діяльності підприємства та виявляється у раціональності структури його капіталу.

Платіжний аспект фінансової стійкості підприємства відображає відповідність потреби господарства у платіжних ресурсах можливостям їх формування за рахунок трансформації оборотних активів різних видів. Він характеризує ефективність забезпечення ліквідності і платоспроможності підприємства і виявляється в раціональності структури оборотних активів.

Виділення ліквідності у фінансах малих підприємства у складі платіжного аспекту фінансової стійкості відображає її позицію як основи фінансових відносин економічних контрагентів у механізмі своєчасного погашення поточних зобов'язань. Ліквідність грає важливу роль в забезпеченні кредитоспроможності, реструктуризації боргів, антикризовому фінансовому менеджменті та інших специфічних розділах організації фінансів підприємства.

Управління діяльністю малого підприємства будується на визначених базових категоріях, до найважливіших з яких належать кінцеві (головні) цілі діяльності. Кінцеві цілі малого підприємства формуються під впливом багатьох об'єктивних та суб'єктивних чинників, таких як уявлення менеджера про місію підприємства, склад його характеру, система стимулювання його праці, макроекономічне середовище, в якому діє підприємство. Кожній цільовій установці відповідають певні групи економічних показників, які менеджерами підприємств застосовують у практичній діяльності для оцінки ступеня її досяжності, серед яких ключовим є показник ліквідності.

Роль управління ліквідністю малого підприємства істотно зросла через: жорсткі умови його функціонування, пов'язані зі змінами макроекономічного середовища, появу конкуренції, перехід від м'яких до жорстких бюджетних обмежень, з відмовою держави від прямої підтримки господарюючих суб'єктів.

При розробці політики управління ліквідністю активів підприємства потрібно враховувати особливості необоротних та оборотних активів як об'єкта фінансового управління. Стратегія управління необоротними активами значною мірою залежить від ступеня їх ліквідності. При цьому ліквідними вважаються ті необоротні активи, які можна у разі необхідності продати за ціною не нижчою за ціну придбання за мінусом амортизації.

Управління ліквідністю оборотних активів підприємства повинно обов'язково поєднуватися з управлінням поточними пасивами. При цьому визначається чистий оборотний капітал, як різниця між поточними активами і поточними

зобов'язаннями. Що більший чистий оборотний капітал, то більша частина оборотних активів підприємства фінансується на короткостроковій основі, а отже зростає ліквідність активів і зменшується ризик втрати неплатоспроможності.

Для нормального функціонування підприємства необхідно скорочувати час переведення в кошти на поточному рахунку засобів, які іммобілізовані у запасах сировини, готової продукції та дебіторської заборгованості. Тому при розробці політики раціонального управління ліквідністю оборотних коштів підприємства окремо розробляється комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ліквідності та прискорення оборотності окремих видів поточних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій).

Щоб уникнути проблеми неплатежів між підприємствами, які призводять до ризиків неплатоспроможності, доцільно вживати такі заходи: відмова від фінансових операцій, рівень ризику за якими надзвичайно високий і не відповідає критеріям ефективної фінансової політики підприємства; зниження питомої ваги позикових фінансових ресурсів у господарському обороті; підвищення рівня ліквідності активів шляхом збільшення питомої ваги оборотних активів.

Більшість підприємств малого бізнесу перебувають у кризі ліквідності, яка набула систематичного характеру, можна констатувати, що існуючі на сьогодні методи та моделі управління ліквідністю характеризуються низькою ефективністю. Управління ліквідністю та платоспроможністю доцільно розглядати з позиції системно-процесного підходу. Так з позиції системного підходу, управління ліквідністю та платоспроможністю – це складна структурно-функціональна цілісність, складові якої упорядковані таким чином, що здійснюється управлінський вплив керуючої підсистеми на керовану підсистему через механізм превентивного і реактивного антикризового управління[13, с.8].

Керуючу підсистему слід розглядати у нерозривній єдності суб'єктів управління ліквідністю підприємства та їх параметрів, що через механізм управління впливають на керовану підсистему. Чіткий розподіл функцій, повноважень та обов'язків забезпечить уникнення конфліктних ситуацій і їх дублювання, наявність науково обґрунтованої системи принципів управління дозволить формувати правила поведінки суб'єктів управління, зв'язки субординації та координації створюють налагоджений механізм прийняття управлінських рішень. Крім того, керовану підсистему слід розглядати з позиції дворівневого об'єкту антикризового управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства, що складається з операційної ліквідності та урівноважуючого потенціалу ліквід-

ності, використання якого відбувається з метою регулювання дефіциту операційної ліквідності.

Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств доцільно формувати з позиції сукупності взаємопов'язаних підсистем, а саме: цільової, функціональної, забезпечення та «зворотного зв'язку». Ураховуючи те, що цільова підсистема є базою для визначення напрямів діяльності, організаційної структури, задач та інструментарію управління, а відсутність цілей обумовлює неефективність діяльності підприємства – все це свідчить про високий рівень значущості даної підсистеми. Цілі повинні будуватися виходячи із можливостей підприємства (фінансові, матеріально-технічні, кадрові тощо), узгоджуватися із загальною стратегією діяльності підприємства, відповідати реальним умовам діяльності і забезпечувати ефективність здійснення антикризового управління ліквідністю підприємства [7, с.84].

Обов'язковою умовою адекватного управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є наявність підсистеми забезпечення, у тому числі методичного (сукупність методів та інструментів, за допомогою яких здійснюється вплив керуючої підсистеми на керовану), інформаційного (сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують збір, обробку інформації та формування висновків, і дають можливість оперативно приймати необхідні управлінські рішення), матеріально-технічного (основні засоби та нематеріальні активи, необхідні для функціонування системи антикризового управління ліквідністю), кадрового (персонал з відповідним рівнем кваліфікації, а також сукупність засобів, що сприяють підвищенню продуктивності їх праці), нормативно-правового (сукупність внутрішньобанківських положень, законодавчих і нормативно-правових актів України, що регулюють діяльність підприємства).

Підсистема «зворотного зв'язку» передбачає рух інформаційних потоків від суб'єкта прийняття рішень до суб'єкта їх виконання, і навпаки. З огляду на це, по каналам «зворотного зв'язку» від виконавців до менеджерів передається інформація про стан об'єкту управління, що дає можливість здійснювати поточний контроль за ним, вчасно виявляти відхилення і оперативно приймати управлінські рішення [15, с.82].

Важливо зазначити, що у фінансовому управлінні за допомогою основних коефіцієнтів ліквідності підприємства можна вирішити такі головні завдання:

– своєчасне діагностування передкризового стану підприємства і вжиття необхідних заходів щодо прогнозування кризових явищ;

– усунення неплатоспроможності, формування фінансової стійкості підприємства, мінімізація наслідків фінансової кризи;

– запобігання зниженню інвестиційної привабливості, скороченню власних коштів для фінансування виробничо-господарської діяльності, залученню значних коштів, які можуть призвести до фінансових труднощів чи фінансової кризи.

Особливості оцінки стану ліквідності малих підприємства в системі антикризового управління показує, за якими конкретними напрямками треба вести роботу, також дає можливість виявлення найбільш важливих аспектів і найбільш слабких позицій у фінансовому стані на конкретному підприємстві. Також важливим у фінансовому управлінні є забезпечення стабільного розвитку підприємства та стійкого фінансового стану за будь-яких економічних, політичних, соціальних ситуацій. Для вирішення даного завдання важливим є комплексний та систематичний аналіз фінансових показників діяльності підприємства; якісний рівень управління підприємством, тобто можливості оперативного прийняття рішень і їх реалізації; оптимізація бізнес-процесів [6].

Отже, точна характеристика об'єктів та суб'єктів управління ліквідністю, факторне обґрунтування та розробка алгоритму управлінського впливу на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства має для системи управління велике значення, оскільки визначають оптимальність управлінських рішень. Нестійка економічна ситуація, брак власних коштів, відсутність досвіду управління ліквідністю та платоспроможністю разом з іншими аспектами фінансового стану, а також й інші причини призводять до втрати платоспроможності і, як наслідок, до банкрутства підприємства, що обумовлює необхідність модернізації підходів до управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

Завданнями управління ліквідністю є здійснення діагностики рівня (стану) ліквідності; оцінка впливу дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на ліквідність підприємства; управління активами за термінами погашення; управління вартістю ресурсів, які використовуються для забезпечення ліквідності; прогнозування потреби в ліквідних коштах [2].

Наслідками низького рівня ліквідності є нездатність підприємства сплатити свої поточні борги і зобов'язання, що веде, у свою чергу, до обов'язкового продажу довгострокових фінансових вкладень та активів і, у гіршому випадку – до зниження доходності і банкрутства.

Для суб'єкта малого бізнесу більш важливим є наявність грошових коштів, ніж прибутку. Їх відсутність на рахунках у банку в силу об'єктивних особливостей кругообігу засобів може привести до кризового фінансового стану.

Збереження ліквідності – важлива умова належної діяльності підприємства, основний напрям протидії банкрутству. Необхідно керувати

процесом формування рівня ліквідності. Менеджери та економічні служби підприємств повинні мати у своєму розпорядженні відповідні інструменти. Проте донині проблема управління ліквідністю підприємства сповна не вирішена.

Висновки з проведеного дослідження.

На сучасному етапі формування ринкового середовища нагального вирішення потребує проблема адаптації малих підприємств до функціонування в умовах жорсткої конкуренції. Саме конкуренція як рушійний фактор спонукає підприємства та пов'язані з ними суб'єкти економічних відносин до вдосконалення власної діяльності, що робить їх більш успішними на ринку й витривалими у боротьбі за здобуття прихильності споживачів.

Обмеженість фінансового забезпечення малого бізнесу спричиняє поступове погіршення умов їх господарювання, що вказує на доцільність зміни підходів щодо управління ліквідністю. У процесі моніторингу ліквідності підприємств та визначення принципів управління нею виявлено, що лише змістовна аналітична робота та системний підхід до оцінки ліквідності, діагностики ризику ліквідності та організація управління ним у загальній системі фінансового менеджменту малого бізнесу забезпечать необхідний рівень стану розрахунків та умови для успішної трансформації активів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / І.О. Бланк. – СПб.: Петербург. – 2002. – 240 с.
2. Виноградов О.А. Методи аналізу ліквідності на основі впровадження інновацій на засадах маркетингу / О.А. Виноградов // Маркетинг і бізнес. – 2006. – С. 65–73.
3. Глущенко О.О. Вдосконалення менеджменту ліквідності (платоспроможності) за умов платіжно-розрахункової кризи в Україні / О.О. Глущенко // [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8483/1/04.pdf>.

4. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г. Долинская, И.А. Соловьев. – М.: Издательство стандартов. – 1991. – 128 с.

5. Дудяк Р.П. Роль і місце товарів у системі маркетингових комунікацій / р. П. Дудяк // Вісник ЛДАУ: Економіка АПК. – 2009. – № 14(2). – С. 274–279.

6. Євчук Л.А. Формування конкурентних переваг сільськогосподарськими підприємствами [Електронний ресурс] / Євчук Л.А. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49529.doc.htm

7. Казакуца О.С. Бенчмаркінг як інструмент підвищення ліквідності підприємства / О.С. Казакуца // «Вісник» № 2(7), 2007. – С. 83–86.

8. Каріка І.М. Покращення фінансового стану підприємства за рахунок розробки механізму поповнення оборотних коштів / І.М. Каріка // Режим доступу: <http://www.google.com.ua/search?hl=en&lang=ru&q=site%3Awww.nbuv.gov.ua>.

9. Картава Ю.О. Управління ліквідністю підприємств / Ю.О. Картава // Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/handle/123456789/3604>.

10. Котляр М.Л. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансової стійкості підприємства / М.Л. Котляр // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 4. – С. 120–124.

11. Котляр М.Л. Платоспроможність та ліквідність в системі оцінки фінансової стійкості підприємства / М.Л. Котляр // Економічний простір. – 2008. – № 11. – С. 192–199.

12. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Б.М. Литвин., Стельмах М.В. – К.: «ХайТек Прес». – 2008. – 336 с.

13. Минаева Е.В. Оценки экономического развития предприятий хлебопродуктового комплекса – теория и методология / Е.В. Минаева, А.Н. Сидоров // Хранение и переработка сельхозсырья. – № 1. – 2016. – С. 8–13.

14. Слободянюк І.С. Оцінка платоспроможності підприємства в сучасних умовах / І.С. Слободянюк // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/61998.doc.htm.

15. Ярошенко С.П. Резерви підвищення ліквідності підприємства / С.П. Ярошенко. – Суми: Козацький вал. – 2008. – 249 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

PARTICULAR QUALITIES OF THE FORMATION OF UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISE'S INVESTMENT POTENTIAL

УДК 330.322:338.432(477)

Черкасова Т.І.

к.е.н., професор кафедри економіки підприємств Одеський національний політехнічний університет

Каражова Н.Д.

студент Одеський національний політехнічний університет

У статті розглянуто результати аналізу інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору України за 2011–2016 роки, визначені чинники впливу. Досліджена роль та напрями іноземних інвестицій. Визначені напрями узгодженого формування інвестиційної та інноваційної складових економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, потенціал, аграрні підприємства, техніко-технологічна база, інноваційні технології, фінансування

В статье рассмотрены результаты анализа инвестиционной деятельности предприятий аграрного сектора Украины за 2011–2016 годы, определены факторы, влияющие на нее. Исследована роль иностранных инвестиций и направления вложений. Определены направления согласо-

ваного формування інвестиційної та інноваційної складових економічного потенціалу підприємства.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, потенциал, аграрные предприятия, технико-технологическая база, инновационные технологии, финансирование.

The article discusses the analysis of investment activity of the Ukrainian agrarian enterprises in 2011–2016. Factors of influence, role and direction of foreign investments were determined in the article. Directions of balanced companies economic potential forming was defined and specified in the context of its investment and innovative components.

Key words: investment activity, potential, agricultural enterprises, technical and technological base, innovative technology, financing

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс (АПК) України сьогодні, незважаючи на кризу та скрутне соціально-економічне становище країни, демонструє значне зростання. За даними Державної служби статистики у 2016 році частка АПК у ВВП країни сягнула 12%, а індекс сільськогосподарської продукції порівняно з 2015р. становив 106,1% (у тому числі сільськогосподарські підприємства – 109,8%), зростання продукції рослинництва склало 109,7%, а тваринництва – 97,4% [1]. У 2016р. українські підприємства поставили тільки в країни-члени Євросоюзу продукції АПК на загальну суму 4, 12 млрд дол., що більше поставок 2015 р. на 68,2 млн дол.

Підкреслюючи значний крок у розвитку українських аграрних компаній, слід відзначити, що не вирішене основне завдання – забезпечення умов їх подальшого розвитку. Формування потенціалу економічного розвитку аграрних підприємств потребує урахування специфіки та високого рівня ризиків агровиробництва, пов'язаних з недостатнім розвитком виробничої та ринкової інфраструктури, значним рівнем зносу основних засобів підприємств (38,6%), зростання цін на засоби виробництва і обігові кошти, диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію та низьким рівнем інвестиційної привабливості окремих підприємств.

Проблема формування інвестиційної складової економічного потенціалу агропідприємства залишається надзвичайно важливою, а її рішення може стати одним з головних чинників забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору країни, інвестиції в основний капітал дозволять забезпечити системне оновлення і розвиток матеріально-

технічної бази сільськогосподарських підприємств. Раціональне відтворення основних засобів необхідно пов'язати з впровадженням низки інноваційних рішень щодо модернізації виробничої бази підприємства, впровадження нових технологій, інфраструктурних та організаційно-управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку інноваційно-інвестиційного процесу в сучасних умовах функціонування аграрного сектору економіки присвячені роботи багатьох учених, зокрема: В. Алексейчука, О. Ванюшкіна, М. Герасимчука, М. Дем'яненко, В. Іванишина, М. Кісіля, І Конєвої, А. Музиченка, Г. Підлісецького, П. Саблука, О. Юрченко та інших. У їх працях висвітлені окремі сторони цієї багатопланової проблеми, у тому числі розглянуті питання особливостей інвестування у підприємства АПК, підкреслена необхідність комплексного підходу до рішення інвестиційних питань, досліджені питання значення іноземних інвестицій для формування інвестиційного потенціалу підприємств. Однак, питання, пов'язані з обґрунтованим вибором напрямів інвестування, зв'язок їх з інноваційними технологіями та визначення джерел фінансування залишаються дискусійними.

Постановка завдання. Метою цієї статті є визначення особливостей формування інвестиційної складової економічного потенціалу аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відновлення і розвиток економічного потенціалу агропромислового сектору є одним з ключових напрямів сучасної економічної політики держави. У 2016 році експорт продукції АПК перевищив

10 млрд дол., що відповідає третині всієї експортної виручки. Обсяг сільгоспвиробництва, за даними Державної служби статистики, за цей період виріс на 2,9%. Україна знову оновила рекорд врожаю зернових, зібравши 64,2 млн тон, що вище показника 2015 року на 4 млн тон. Середня врожайність склала 44,8 ц/га проти 41,1 ц/га в 2015 році [2]. Підтримання цієї позитивної динаміки неможливо за умов відсутності належних інвестицій у окремі підприємства комплексу.

Основними видами інвестицій в АПК є:

- капітальні вкладення, які здійснюються у вигляді вкладення фінансових і матеріально-технічних ресурсів у відтворення основних фондів, родючості ґрунтів, водних ресурсів шляхом нового будівництва, розширення, технічного переозброєння і підтримки діючого виробництва;

- вкладення коштів у створення матеріально-технічних запасів;

- фінансові кошти у формі акцій, облігацій та інших цінних паперів, а також витрати на банківські депозити, фінансові активи.

В умовах недостатнього розвитку фондового ринку останній вид інвестицій не має вирішального значення, а його інструменти недостатньо поширені. Умовою ефективного не тільки розвитку, а й функціонування підприємства стають капітальні інвестиції. Аналіз обсягів і структури капітальних інвестицій у сільське господарство України в 2011–2016 р.р. свідчить про їх стале зростання (дані табл. 1 надані відповідно [3, с.37; 4]).

Зростання у останні роки інвестиційної привабливості сільського господарства підтверджується тим, що, якщо темп зростання капітальних інвестицій відповідно до попереднього року складав у 2012 році – 111,2%, то у 2015 році вже 148,4%, а у 2016 році – 151,4%. Питома вага інвестицій у сільське господарство в загальному обсязі інвестицій зросла від 7,1% у 2011 році до 13,6% у 2016 році. Важливим є те, що рівень загального інвестування у сільське господарство вже наближається до прогнозних даних на 2020 рік, які складають 45 млрд грн, але фактична та прогнозна

структура джерел фінансування розрізняються. За даними [5, с. 178], у 2020 р. близько 2/3 інвестицій будуть здійснюватися за рахунок власних коштів агропідприємств. Однак, за період 2011–2015 р.р. ця частка знизилася з 72,4% до 68,5%, але знову почала зростати у 2016 році.

Такий стан можна пояснити, як результат урахування інвесторами наступних різноспрямованих чинників:

- потужний економічний та експортний потенціал аграрного сектору економіки країни (за результатами 2015–2016 маркетингового року Україна увійшла до першої десятки країн, які є найбільш крупними експортерами зерна у світі, а за станом на 26 квітня 2017 р. з початку 2016–2017 маркетингового року експортувала 36,4 мільйона тон зернових, що на 3,3 мільйона тон більше, ніж за аналогічний період минулого року);

- традиційно високий рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції (так у 2016 році для продукції рослинництва він склав 44,3% проти 50,3% у 2015 році, а тваринництва – відповідно 7,7% у 2016 р. проти 22,1% у 2015 р.);

- кризовий стан економіки країни на тлі значних соціально-економічних ризиків останніх років.

Як результат, повільний, але постійний рух, пов'язаний зі зростанням частки позикових коштів у інвестиціях.

За оцінками окремих експертів АПК України додатково потребує інвестицій у розмірі 70 млрд дол. [6]. Оцінюючи проблеми інвестиційної сфери, різні автори найчастіше роблять акцент на аналізі прямих зовнішніх інвестицій. На початок 2016 року прямі іноземні інвестиції у сільське господарство склали 500,6 млн дол. (1,2% до обсягу прямих іноземних інвестицій у економіку України) [9, с. 50], але до рівня 2015 року це становить тільки 81,1%.

Слід відзначити, що прямі іноземні інвестиції, як правило, не пов'язані суто з сільськогосподарським виробництвом, а націлені на:

- а) розвиток інфраструктури ринку. Найбільш актуальними є питання пов'язані з реалізацією продукції АПК, а також ті, що направлені на удоскона-

Таблиця 1

Обсяги і структура капітальних інвестицій у сільське господарство України за джерелами фінансування 2011–2016 р.р.

Джерела фінансування	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Капітальні інвестиції в сільське господарство, всього	17,0	100	18,9	100	18,6	100	18,8	100	29,3	100	44,2	100
у тому числі за рахунок:												
– власних коштів												
сільськогосподарських товаровиробників	12,3	72,4	13,5	71,4	13,2	70,8	13,1	69,5	19,1	68,5	-	69,4*
– позикові кошти	4,7	27,6	5,4	28,6	5,4	29,2	5,7	30,5	8,8	31,5	-	30,6*

* попередні дані

лення заготівлі і зберігання зерна та інших продуктів аграрних підприємств (зараз в Україні щорічно переробляється 15–17 млн т. зернових, і до 2020 р. цей показник реально збільшити до 20–22 млн т.);

б) техніко-технологічне переоснащення та модернізацію підприємств, які переробляють сільськогосподарську продукцію;

в) надання виробничих послуг окремим аграрним підприємствам.

Сьогодні до чинників, які заважають припливу інвестицій у АПК країни, можна віднести:

– стихійність у процесах оренди і купівлі-продажу землі. Ризики, пов'язані з відсутністю контролю за раціональністю процесу виробництва та використанням інтенсивних технологій у рослинництві, що може привести до деградації сільськогосподарських угідь;

– недостатній рівень розвитку ринку сільськогосподарської продукції. Як додатковий чинник ризику слід розглядати можливість адміністративного регулювання цін на продукцію аграрного сектору та обмеження її експорту;

– зміна системи оподаткування в АПК, ефект якої проявився саме у 2016 році. Як результат цієї зміни, розмір державної підтримки окремих секторів сільськогосподарського виробництва ураховує їх економічну стійкість: підприємства у галузі тваринництва акумулювали на своїх рахунках 80% ПДВ, а підприємства у галузі рослинництва – тільки 15%.

Але наявність місткого ринку сільськогосподарської продукції, невисока ціна трудових ресурсів, вигідне географічне положення, сприятливі кліматичні умови – все це позитивно впливає на інвестиційний клімат агропромислового комплексу. Так активний портфель ЄБРР у цьому сегменті зараз включає 226 проектів на загальну суму 3,4 млрд євро. Інвестиції ЄБРР в агропромисловий сектор України за останні 10 років склали більше 1,7 млрд євро, у 2015 р. – 251 млн євро. У 2016 році ЄБРР планував вкласти в український АПК ще 255 млн євро [7].

Однак, основним напрямом зовнішнього інвестування в АПК є формування земельної площі аграрних підприємств. Найбільшим іноземним інвестором є американський New Century Holding (NCH), який займає друге місце в Україні по об'єму земельної площі (430 тис. га), включає 6 агрохолдингів («Біо агро», «Промінь агро», «Лат Агро», «Золотий Світанок», «Чарівний Світанок», «Краєвид Інвест»), які, переважно, спеціалізуються на вирощуванні пшениці, кукурудзи, соняшнику, ріпаку та сої. Основна кількість підприємств з іноземними інвестиціями мають земельні площі від 10 тис. га до 100 тис. га, на яких вирощують зернові і бобові культури.

Принципово важливим як для сільського господарства України, так й окремого аграрного підприємства є підвищення конкурентоспроможності

і на цій основі збільшення об'ємів інвестицій. Однак, за відсутністю потужного комплексу заходів щодо формування інноваційно-інвестиційної складової економічного потенціалу аграрного підприємства всі перераховані переваги зможуть тільки підтримати його діяльність на рівні виживання, а не реалізації стратегії розвитку.

Розглядаючи питання інвестиційного потенціалу аграрного комплексу, слід відзначити, що важливим є не тільки об'єм інвестицій, а на самперед, вибір напрямів інвестування.

Інвестиції в основний капітал повинні забезпечити системне оновлення техніко-технологічної бази підприємств, її розвиток. Сьогодні для аграрних підприємств характерним є значний рівень зносу основних засобів та відсутність фінансування їх відтворення. Значення амортизаційних відрахувань, як складової власних коштів підприємства та джерела фінансування капітальних інвестицій, обмежено вартістю основних засобів. В умовах економічної нестабільності та очікування інфляційних коливань, практичної відсутності довгострокових кредитів, технічне переоснащення підприємств АПК потребує більш широкого застосування такого інструменту як лізинг. Саме для лізингу характерною є гнучкість, яка дозволяє ураховувати конкретні умови ведення бізнесу та сформувати необхідну технічну базу.

Відповідно Господарському кодексу України визначають два види лізингу: фінансовий та оперативний. По способу фінансування прийнято розрізняти прямий лізинг, лізинг за рахунок притягнених засобів та пайовий лізинг. Остання форма лізингового фінансування, на наш погляд, має особливе значення. У світовій практиці її достатньо широко використовують з метою зниження рівня ризику фінансування інвестиційних програм.

Аналізуючи проблеми підприємств АПК, слід відзначити недостатній рівень їх інноваційної активності. Досвід країн, які мають розвинений аграрний сектор економіки, свідчить, що конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції забезпечується за рахунок впровадження досягнень науки та техніки. Сукупні витрати на наукові дослідження, пов'язані з розвитком аграрного виробництва та забезпеченням його конкурентоспроможності, становлять у США близько 4 млрд дол. щорічно. За приблизними оцінками НААН України сьогодні тільки 15% підприємств галузі займаються інноваційною діяльністю.

Аналіз спрямованості інвестицій на формування інноваційного потенціалу АПК затруднений у зв'язку з відсутністю офіційної інформації: у статистичному щорічнику «Наукова та інноваційна діяльність України» надається інформація тільки по промисловості. Таким чином, неможливо оцінити рівень інноваційної активності підприємств, напрями та джерела фінансування інноваційної

діяльності та визначити її вплив на продуктивність сільськогосподарського виробництва. В умовах, коли саме інновації стають основою забезпечення конкурентоспроможності як окремого підприємства, так й галузі, це, безумовно, є недоліком системи управління АПК.

Реалізація завдання формування потенціалу інноваційного розвитку АПК потребує узгодження науково-технічної політики та задач формування та використання інвестиційного потенціалу кожного інноваційно активного підприємства. За даними НААН України 593 агроформування у 2014 році впроваджували інновації на суму 12238,8 тис. грн [8, с. 95], що недостатньо.

Впровадження нових продуктів та технологій, які забезпечать більш ефективне використання трудового потенціалу, зростання продуктивності праці й підвищення ефективності бізнесу стимулюються і ЄБРР, який надає гранти за програмою FINTESS. Інвестиції підприємству, як правило, видають на суму від 1 до 10 млн євро, на строк 3–10 років. Якщо планують інвестиції у капітал фірми, то частка фірми коливається від 20 до 35% капіталу, тобто ЄБРР виступає як міноритарний інвестор.

Вагомим недоліком інноваційної діяльності в цій сфері є низький рівень отримання інформації щодо результатів наукових досліджень, можливостей та умов їх впровадження. Відсутність IT-підтримки утрудняє своєчасне отримання інформації від університетів, лабораторій, галузевих НДІ, що негативно впливає на результати етапу комерціалізації нововведень. Характерним є те, що більш, ніж 50% інноваційно активних підприємств аграрного сектору, впроваджують природоохоронні інновації. Але спонукали їх на це ні економічні преференції, а необхідність відповідати екологічним нормам.

До інноваційних технологій, цілеспрямоване фінансування яких забезпечить їх швидке впровадження та значний вплив на ефективність діяльності аграрних підприємств, слід віднести:

а) у *рослинництві*: новий насіннєвий матеріал (нові сорти, гібриди тощо), No-till (система «прямої сівби»), Mini-till, точне, органічне землеробство; GPS-моніторинг сільськогосподарської техніки; крапельне зрошення; чизельна обробка ґрунту; використання біопестицидів, біодобрив; механізоване збирання огірків, томатів, моркви, картоплі; використання обприскувача фенного типу при внесенні засобів захисту рослин;

б) у *тваринництві*: нові породи тварин, зарубіжні прогресивні технології виробництва молока та відгодівлі худоби, а також вітчизняні прогресивні системи забою та вирощування птиці, новітні машини та обладнання, вдосконалення допоміжних видів діяльності [8, с. 101];

в) у *інфраструктурі*: впровадження технологій, які забезпечують використання альтернативних та відновлювальних джерел енергії; розробка та впровадження котлів на альтернативному паливі та біогазових установок; використання на практиці концепції Smart Grid (концепція «інтелектуальних» електричних мереж); використання технології холодного ресайклінгу (cold deep in-place recycling) під час відновлення і модернізації автомобільних доріг (метод терморегенерації асфальтобетонного покриття) та ін.;

г) у *ринковій діяльності*: маркетингові технології (зокрема, організація власних точок збуту виробленої продукції, участь у ярмаркових заходах, виставках), технології цифрового маркетингу.

Реалізація моделі сталого розвитку підприємств АПК потребує комплексного підходу до обґрунтування послідовності та визначення джерел фінансування проектів, що впливають на формування інноваційно-інвестиційного потенціалу окремого підприємства.

У якості технології, яка дозволить обґрунтувати послідовність реалізації проектів, на наш погляд, необхідно використовувати технологію комплексного «різноспрямованого аудиту», яка у якості окремих напрямів буде включати технологічний та фінансовий аудит. Слід відмітити, що завдання технологічного аудиту у цьому випадку суттєво розширяться, тобто він урахуватиме окремо напрями аграрного аудиту, технічного та енергетичного аудиту. Саме комплексна діагностика діяльності підприємства, яка дозволить пов'язати особливості технологічних рішень з фінансовою ефективністю отриманих результатів, визначити, як формуються рішення для кожного етапу виробництва за умов урахування специфіки бізнесу, стане основою економічного управління підприємством. Її висновки повинні ураховуватися під час визначення послідовності реалізації інноваційних та інвестиційних проектів підприємства.

Розглядаючи питання фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності окремого підприємства, слід підкреслити необхідність: подальшого удосконалення державної інвестиційної політики, розробки механізмів підтримки інвестиційної діяльності аграрних підприємств, поліпшення умов залучення іноземних інвестицій, посилення значення механізму середньострокового та довгострокового кредитування аграрних підприємств, посилення захисту прав інвестора та впровадження пільг для інвесторів, що взаємодіють з підприємствами, які знаходяться у відсталих районах. Особливу увагу слід приділити механізму впровадження та поширення пайового лізингу, що сприятиме створенню «пулу інвесторів» в окремому регіоні.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиційна привабливість аграрного сектору України

не викликає сумнівів. За останні роки аграрні підприємства зробили значний крок у своєму розвитку. Сьогодні сільськогосподарські підприємства відчувають нестачу власних коштів для фінансування програми розвитку. Але найбільш важливим для сталого економічного розвитку окремих аграрних підприємств є узгоджене формування інноваційної та інвестиційної складових їх економічного потенціалу. Достатній рівень потенціалу дозволить реалізувати цільову програму економічного розвитку окремого аграрного підприємства за умов обґрунтованого визначення послідовності реалізації інвестиційних проектів, розроблених з урахуванням особливостей діяльності підприємств та умов їх функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індекс сільськогосподарської продукції у 2016 році (попередні дані). Експрес-випуск [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Кравченко В. Итоги-2016: 5 знаковых событий в АПК / В. Кравченко, М. Мордовцев // FORBES – Україна, 28.12.2016 – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/business/1426233-itogi-2016-5-znakovyh-sobytij-v-apk>
3. Капітальні інвестиції в Україні у 2010–2015 роках. [Стат. зб.] / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Капітальні інвестиції у січні – грудні 2016 року. Експрес-випуск [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. – К.: – ННЦ ІАЕ. – 2012. – 218 с.
6. Шаповал Е. Инвестиции в АПК: Что ждет Украину в 2016-м (Часть I) / Е. Шаповал // habs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hubs.ua/economy/investitsii-v-apk-cto-zhdet-ukrainu-v-2016-m-chast-i-63071.html>
7. Есин И. Grain Ukraine 2016: подробности «зернового Давоса». Ч. 2 / И. Есин // Latifundist.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://latifundist.com/blog/read/1537-grain-ukraine-2016-podrobnosti-zernovogo-davosa-ch2>
8. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К. – 2015. – 336 с.
9. Сільське господарство України у 2015 році. [Стат. зб.] / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З РОЗРОБКОЮ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ЕКСПЕРТНО-СТАТИСТИЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ

THE THEORETICAL BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION BASED ON INTENSIFICATION OF INVESTMENT ACTIVITY WITH THE DEVELOPMENT OF MATHEMATICAL METHODS OF EXPERT-STATISTICAL ASSESSMENT

У статті наведені принципи застосування математичних методів для наукового обґрунтування раціональних варіантів залучення інвестицій як одного з факторів сталого розвитку регіону. Інвестиційна привабливість регіону розглядається в координатах «інвестиційний потенціал – інвестиційний ризик». Виокремлено основні структурні елементи інвестиційного клімату регіону і взаємозв'язок з ними та розроблена система власних показників інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестиційна привабливість регіону, інвестиційний потенціал, інвестиційний ризик, інвестиційний клімат, методи.

В статье приведены принципы применения математических методов для научного обоснования рациональных вариантов привлечения инвестиций, как одного из факторов устойчивого развития региона. Инвестиционная привлекательность региона рассматривается в координатах «инве-

стиционный потенциал – инвестиционный риск». Выделены основные структурные элементы инвестиционного климата региона и взаимосвязи с ними и разработана система собственных показателей инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, инвестиционный климат, методы.

The article presents the principles of using mathematical techniques for scientific substantiation of rational variants of attracting investments, as a factor of sustainable development of the region. Investment attractiveness of the region is discussed in the coordinates of the «investment potential and investment risk.» Main structural elements of the investment climate in the region and relationships with them and developed their own system of indicators of investment attractiveness.

Key words: investment attractiveness of the region, investment potential, investment risk, investment climate, methods.

УДК 332.14

Жученко А.М.

к.е.н, докторант кафедри менеджменту Черкаський державний технологічний університет

Постановка проблеми. Практична реалізація регіональної інвестиційної політики є однією зі складових стабілізації, підйому та сталого розвитку регіональної економіки. Необхідним етапом розробки такої політики є підготовка методичного інструментарію і конкретних рекомендацій для муніципальної та регіональної влади з діагностики інвестиційного клімату та формування територіальної інвестиційної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні десятиліття розроблено безліч наукових методів з оцінки інвестиційного клімату регіону як провідними зарубіжними експертами, так і вітчизняними науковцями-регіоналістами такими, як: Гордієнко В.П. [3], Іщук С.О.[4], Міщенко Д.А. [5], Петровська С.А. [6], Погорєлова Т.В. [7], Савлук О. [8], Сакір-Молочко Н.В. [9] та ін.

Проведений аналіз даних методів і результатів їх застосування показав, що, не дивлячись на конкретні позитивні зрушення, досягнути

за останні роки у вивченні і оцінці інвестиційної ситуації в регіонах, більшості даних розробках присутній ряд методологічних упущень, наслідком чого є недостовірність отриманих результатів.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні принципів застосування математичних методів для наукового обґрунтування раціональних варіантів залучення інвестицій, як фактор сталого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складовим частинам процесу діагностики інвестиційного клімату притаманна стандартизована процедура збору і обробки регіональної інвестиційної привабливості, а також аналіз інвестиційного клімату, що включає стан нормативно-правової бази, формальних і неформальних процедур взаємодії інвесторів і влади.

При цьому повинні враховуватися наступні основні принципи:

1) комплексність оцінки, що забезпечує облік всіх її важливих складових;

2) системність оцінки, що обліковує взаємозв'язок базових показників і використання упорядкованої структури власних і інтегральних характеристик;

3) забезпечення максимальної репрезентативності показників для оцінки різних аспектів досліджуваного процесу;

4) достовірність вихідних даних при виборі базових показників;

5) найбільш повна адаптація системи використаних індикаторів до можливості існуючої статистичної звітності;

6) відповідність системи індикаторів задачам щорічного моніторингу та прогнозування економічного і соціального розвитку регіону;

7) сумісність загальноекономічних індикаторів з показниками, що відображають результати діяльності органів місцевого самоуправління із вирішення важливих економічних і соціальних проблем;

8) досягнення максимальної інформативності результатної оцінки з позицій прийняття адекватних рішень на будь-якому рівні державного управління.

Для виконання даного завдання розроблені методичні рекомендації з діагностики інвестиційного клімату регіону, одним з компонентів яких є перелік показників, що дозволяють оцінити основні елементи інвестиційного клімату. Це дозволяє підвищувати якість управлінських рішень, які направлені на покращення інвестиційного клімату, а також сприяти залученню приватних капіталів для регіонального розвитку.

Для визначення кількісної оцінки існуючої інвестиційної привабливості регіону повинен використовуватися деякий узагальнений показник, який формується безліччю, а точніше – безмежною кількістю власних факторів.

Задачею факторного аналізу є вибір серед них найбільш значних складових, які визначають інвестиційну привабливість регіону [1, 2, 3, 7, 10].

Оскільки поняття інвестиційної привабливості близько до очікуваної, прогнозованої ефективності інвестицій, для аналізу інвестиційної привабливості можливо застосувати підходи, які використовуються при аналізі «портфеля» інвестицій.

Математична модель формування оптимального портрета цінних паперів побудована на основі теоретико-ймовірної формалізації поняття дохідності та ризику.

Основна ідея даного підходу полягає в тому, що аналіз майбутніх доходів проводиться в координатах «дохідність-ризик». Майбутній дохід, принесений кожним фінансовим інструментом, розглядається, як випадкова перемінна, тобто доходи за окремими інвестиційними об'єктами випадково змінюються в деяких межах, а ризиком є їх відхилення від найбільш вірогідного очікуваного зна-

чення. Якщо деяким чином визначити по кожному інвестиційному об'єкту цілком визначену ймовірність надходження доходів, тоді можливо отримати розподіл ймовірностей отримання доходу по кожній альтернативі вкладених коштів.

Для спрощення вважають, що доходи за альтернативним інвестуванням розподіляються в межах норми. При моделюванні розподіляються показники, характеризуючи об'єм інвестицій і ризики, що дозволяє порівнювати між собою різні альтернативи розміщення капіталу. Задача з вибору найкращого варіанту інвестування при цьому однозначно розширюється при введенні функції відношення інвестора до ризику (функція користі).

Аналогічним чином багато дослідників [1–10], переходячи до аналізу інвестиційної привабливості, розглядають її в координатах «інвестиційний потенціал – інвестиційний ризик», де інвестиційний потенціал виступає деяким аналогом дохідності фінансового портфеля.

Картина в площині «ризик-потенціал», на наш погляд, найбільш інформативна. З одного боку, вона дозволяє оцінювати масштаби бізнесу, наскільки потенційно підготовлений регіон, а з іншого – наскільки ризиковано даний бізнес розгортати в регіоні.

Інвестиційний потенціал регіону являє собою сукупність об'єктивних економічних, соціальних і природньо-географічних властивостей регіону, маючи велике значення для привабливості інвестицій в основний капітал регіону, тобто за сприятливих умов забезпечувати високу ефективність залучених у регіоні інвестицій. Таким чином, інвестиційний потенціал є об'єктивною інтегральною макроекономічною характеристикою регіону, яка формується рядом економічних, соціальних, природньо-географічних та інших факторів.

Другим значним компонентом, що впливає на формування оцінки інвестиційної привабливості регіону – інвестиційний ризик. Величина інвестиційного ризику характеризує можливі втрати інвестицій та доходів від них. Для розгляду проблеми важливо знати, що в залежності від причин виникнення й можливостей ліквідації, необхідно виділяти два види або дві складові загального інвестиційного ризику:

– специфічний або комерційний інвестиційний ризик, який є різновидом підприємницького ризику, пов'язаного з інвестиційною діяльністю і викликаного специфічними для кожного інвестиційного проекту або окремого підприємства особливостями комерційної діяльності (наприклад, ризик втрати від незобов'язання партнерів, від невдалого маркетингу, від необґрунтованих технічних та технологічних рішень і т.п.). цей вид ризиків не має макроекономічної, регіональної або галузевої форми, а виявляється тільки в підприємницькій діяльності;

– неспецифічний або некомерційний інвестиційний ризик. Він обумовлений зовнішнім по відношенню до інвестора обставинами макроекономічного, регіонального або галузевого характеру (такими, наприклад, як корумпованість державного апарату, рівень злочинності, наслідки соціально-економічних і політичних регіональних конфліктів, екологічна безпека виробництва в галузі).

Макроекономічні, регіональні і галузеві інвестиційні ризики можуть бути тільки комерційними. Вони впливають однаково на ймовірні результати здійснення всіх інвестиційних проектів у даному регіоні. Тому кількісні значення таких ризиків обов'язково повинні враховуватися при державному регулюванні інвестиційних процесів і у розрахунках показників ефективності інвестиційних процесів. У подальшому нами буде використано тільки некомерційні ризики.

Таким чином, нами виокремлені основні структурні елементи інвестиційного клімату регіону і взаємозв'язок з ними, який показаний на рисунку 1.

Переходячи до вибору власних показників, що характеризують виділені вище складові інтегральної інвестиційної привабливості – потенціал та ризик, необхідно визначити критерії, якими вони повинні відповідати. Ці показники, на нашу думку, повинні відповідати наступним вимогам [5, с. 7]:

- не залежати від розміру та чисельності населення регіону;
- мати, як правило, кількісне вираження, що базується на об'єктивних даних державної статистики;
- відображати різні сторони соціально-економічного становища в регіоні;
- відображати не тільки статистичну ситуацію в регіоні, але і динаміку її розвитку;
- їх кількість не повинна бути надто велика, що дозволить отримати ефективну обробку існуючих даних.

Таким чином, обрані показники повинні рівномірно відображати обидві сторони інвестиційної привабливості регіону: інвестиційний потенціал (позитивні) і інвестиційний ризик (негативні). На даний момент існує декілька широко вико-

ристовуваних систем власних показників, які відрізняються повнотою відображення соціально-економічної ситуації в регіоні. Так, методика Гарвардської школи бізнесу (одна з найперших) включала оцінку наступних характеристик [11]:

- законодавчі умови для іноземних та вітчизняних інвесторів;
- можливість вивозу капіталу;
- стан національної валюти;
- політична ситуація в країні;
- рівень інфляції;
- можливість використання національного капіталу.

Найбільш відома в даний час методика журналу «Euromoney» вміщує дев'ять груп показників, за допомогою яких оцінюють [12]:

- ефективність економіки;
- рівень політичного ризику;
- нездатність до обслуговування боргу;
- кредитоспроможність;
- доступність банківського кредитування;
- доступність короткострокового фінансування;
- доступність довгострокового ссудного капіталу.

Як бачимо, протягом декількох десятиліть мало місце розвитку методичних підходів в напрямі обліку довгострокових фінансових ризиків, які в даний час складають основу відповідних методів оцінювання. Очевидно, для розвинутих країн з максимальним використанням їх потенціалу цього достатньо. У той же час економіку більшості розвиваючих країн характеризує великий потенціал (природний, інтелектуальний, виробничий і т.д.) і слабкий ступінь його використання, що і приваблює сюди інвестора.

Облік відповідного потенціалу визначило подальший розвиток методики оцінки інвестиційної привабливості.

Більш об'єктивною і повною системою власних показників, на нашу думку, є система власних показників інвестиційної привабливості і способи їх оцінки, що наведені в таблиці 1.

Але, не дивлячись на значне розширення системи власних показників, на наш погляд, при визначенні інвестиційного потенціалу і ризику необхідно враховувати:

- кліматичні умови;
- міграцію населення;
- наближення регіону до інфраструктурним центрам, а також до місць збройних конфліктів, країн та районів з нестабільною політичною ситуацією.

Звертаємо увагу на те, що наведені власні показники інвестиційного потенціалу і ризику не є еталонними. Теоретично число власних показників факторів інвестиційної привабливості регіону, які можна було б враховувати при розрахунку



Рис. 1. Основні структурні елементи інвестиційного клімату регіону

Показники інвестиційної привабливості регіону та способи їх оцінки*

№ п/п	Назва власних показників	Одиниця виміру та джерела даних
А. Показники інвестиційного потенціалу регіону		
І. Показники виробничо-фінансового потенціалу		
1	Об'єм промислового виробництва	Об'єм продукції промисловості на душу населення регіону, Держстат
2	Темпи змін об'єму промислового виробництва	Річні темпи змін, виходячи з об'ємів в порівняних цінах, Держстат
3	Рівень розвитку малого підприємництва	Частка зайнятих на малих підприємствах в загальній чисельності економічної активності населення, Держстат
4	Частка збиткових підприємств	Питома вага підприємств та організацій, що закінчили рік із збитком, в загальній кількості підприємств та організацій, що впроваджують підприємницьку діяльність, Держстат
5	Сумарний об'єм внутрішніх інвестиційних ресурсів підприємств	Сума забезпечення грошовим покриттям (за середнім) амортизаційних відрахувань всіх підприємств і прибуток рентабельних підприємств (за розрахунком податків середньої частки) в розрахунку на душу населення регіону, Держстат
6	Об'єм роздрібного товарообороту	Об'єм роздрібного товарообороту на душу населення (з корегуванням на регіональних відмінностей у порівнянні роздрібних цін), Держстат
7	Експорт продукції в ближні та дальні зарубіжжя	Експорт з регіону в частці, на душу населення регіону, Держстат
ІІ. Показники соціального потенціалу регіону		
8	Забезпечення населення житлом	Житло (в кв.м. загальної площі) на душу населення, Держстат
9	Забезпечення населення легковими автомобілями	Кількість легкових авто у володінні громадян на 1000 чол. населення, Держстат
10	Забезпечення регіону автомобільними дорогами з твердим покриттям	Загальна протяжність автодоріг на одиницю площі регіону та на душу населення регіону, визначаюча із застосуванням показника Єнгеля, Держстат
11	Об'єм платних послуг для населення	Вартісний об'єм платних послуг на душу населення, Держстат
12	Рівень життя населення регіону	Співвідношення середньодушових наявних ресурсів та величини прожиткового мінімуму, Держстат
ІІІ. Показник природньо-географічного потенціалу		
13	Об'єм природніх запасів нафти та газу (вуглеводородних ресурсів)	Об'єм природніх запасів нафти та газу, з врахуванням рентабельності розробки місця народження по показнику Є. Єнгеля
14	Наявність природніх запасів мінерально-сировинних ресурсів	Об'єм природніх запасів мінерально-сировинних ресурсів з розрахунку на одиницю показника Є. Єнгеля
15	Географічне положення регіону у відношенні до зовнішніх виходів країни	Бальна оцінка, що базується на об'єктивних природньо-географічних ознаках (діапазон коливання: 7–0 балів)
Б. Показники, що визначають регіональний рівень соціально-політичної і екологічної безпеки для інвесторів (рівень інвестиційних некомерційних ризиків в регіоні)		
16	Частка малозабезпеченого населення	Частка населення з грошовими доходами нижче прожиткового мінімуму, Держстат
17	Рівень злочинності	Комплексний показник, інтегруючий різних злочинів в розрахунку на 100 тис. населення
18	Рівень безробіття	Чисельність безробітних у% до чисельності економічно активного населення, Держстат
19	Рівень екологічного забруднення і дискомфортного клімату в регіоні	Комплексний показник, інтегруючий при екологічні характеристики за даними державної служби статистики (викиди забруднених стічних вод і т.д.) та одну бальну кліматичну характеристику, Держстат в основному
20	Відношення населення регіону до процесів формування ринкової економіки	Різниця між частками (у %) голосів, відданих в регіоні на останніх парламентських виборах за списки кандидатів (або президентських виборах – за кандидатів), що лобюють реформування економіки, та проти них
21	Рівень конфліктності трудових відносин	Частка, що брали участь в страйках в загальній чисельності робітників підприємства, Держстат

Джерело: складено автором

інтегрального показника, є безкінечним [7, с. 252]. Наприклад, достатньо вказати на те, що навіть такий фактор, як рівень захворюваності на ВІЧ, теж впливає якоюсь мірою на існуючу і перспективну інвестиційну привабливість регіону і, як наслідок, на інвестиційну активність. Але на основі застосування ряду положень теорії систем, а саме: принципів необхідного різноманіття елементів системи, мінімальної достатності і цільової орієнтації цих елементів, вдається суттєво обмежувати кількість власних показників факторіальних ознак порівняно невеликим колом інвестиційно-значущих показників [1, с. 152].

Відбір більшості факторів здійснюється головним чином на основі якісного аналізу. У результаті, в число власних факторів включені різні соціальні, політичні, екологічні та природньо-ресурсні характеристики регіону, наприклад, темпи промислового виробництва, забезпечення регіону автошляхами з твердим покриттям, рівень життя населення регіону, рівень конфліктності трудових відносин у регіоні, ставлення населення до органів влади і процесам формування ринкової економіки, рівень екологічної забрудненості, наявність природніх запасів мінерально-сировинних ресурсів і т.п. Необхідність обліку всіх цих характеристик пояснюється для інвесторів.

У ході здійснення процедур відбору факторів відмічене одне важливе методологічне положення. Воно декларує те, що склад інвестиційно-значущих показників для визначення інтегральної інвестиційної привабливості регіонів не може залишатися незмінним і повинен частково змінюватися в залежності від особливостей кожного етапу розвитку вітчизняної економіки.

У багатьох методиках [3–9] при визначенні якості інвестиційного клімату регіонів перевага надається бальним, переважно експертним, оцінкам кожного з врахованих факторів. Але, як показує практика, експертні бальні оцінки суб'єктивні і звичайно звужують реальний розкид регіональних характеристик: експерти інстинктивно «тягнуться» до середини заданої шкали і остерігаються крайніх оцінок.

Таку особливість експертних оцінок можливо в значному ступені виключити, якщо використовувати метод парних порівнянь з наступною обробкою отриманих результатів. Оскільки в даному методі всі розглянуті об'єкти порівнюються тільки попарно і штучне усереднення оцінок виключається.

Другий метод, що отримав широке розповсюдження – статистичні бальні оцінки. Він часто застосовується з використанням приведення числових значень статистичних показників до бальних оцінок по будь якій шкалі і також не може у повній мірі відобразити ступінь диференціації статистичних показників по регіонах через неминуче обмеження числа застосованих інтервалів

«розбиття» даних або попередньо завданого діапазону бальних оцінок. За змістом, два методи ігнорують реальний розкид відповідних фактичних, не залежних від волі і симпатій авторів, характеристик.

Тому і в якості числових характеристик власних показників інвестиційної привабливості регіонів доцільно прийняти (в будь яких випадках, коли це можливо) дані державної статистики або похідні від них. При цьому необхідно забезпечити перевагу вітчизняним даним державної статистики в загальному масиві використаних даних.

Інтегральні рівні інвестиційної привабливості регіонів є відносними показниками, а отже, не повинні залежати від чисельності населення або розмірів території регіону. Тому всі власні показники інвестиційної привабливості включають у розрахунок інтегральні значення з одиницями виміру, вираженими відносними величинами – особами, частками, темповими і тільки у деяких випадках, у вигляді виключення, – бальними оцінками. При цьому для підвищення об'єктивності власних показників необхідно максимально виключити їх бальну оцінку. Так, наприклад, при визначенні значення показника, що враховує географічне положення регіону, замість бальної оцінки можна ввести оцінку відстані до інфраструктурних центрів, кліматичні умови оцінювати інтегральною характеристикою, що включає середню температуру січня місяця, кількість опадів, термін опалювального сезону, міграцію оцінювати за питомою характеристикою.

Звісно, для деяких ознак, що не піддаються статистичному виміру, застосування експертних оцінок є вимушеною необхідністю. Але таких ознак повинно бути небагато і вони не повинні відігравати важливу роль [7, с. 253].

Як показує практика, експертні оцінки значною мірою несуть суб'єктивний характер і звичайно викривляють реальний розкид регіональних характеристик. Крім того, оцінки вітчизняних дослідників часто підлягають недовірі і критиці з боку зарубіжних спеціалістів, а оцінки західних інвестиційних компаній можуть бути не достатньо точними через незнання ними особливостей української дійсності і обставин на місцях. Загальним недоліком існуючих методів є також їх традиційна орієнтація на вподобання іноземних інвесторів, хоча іноземні інвестиції не є визначальними в національній економіці.

Тому в даний час особливої актуальності набуває вироблення діючої та цілісної методики визначення кількісного рівня інвестиційної привабливості регіону з урахуванням інтересів вітчизняних інвесторів. Таких методів, які могли б слугувати інструментом як при формуванні регіональної інвестиційної програми структурними підрозді-

лами адміністрації області, так і при плануванні інвестиційної діяльності приватними інвесторами.

Висновки. За програмно-цільового управління стійким розвитком регіону застосовується тільки експертна оцінка інвестиційного клімату. Дане оцінювання є неефективним, тому для управлінських рішень потрібно залучати математичні методи, що дозволять отримати кількісні характеристики інвестиційних потенціалів і ризиків та на їх основі механізму структуризації інвестиційних ресурсів у рамках субрегіональних утворень. З метою раціоналізації інвестиційних процесів у регіоні постає необхідність у застосуванні адекватної структури моделі з виділенням основних компонентів інвестиційного клімату регіону, зв'язку між ними і комплексом показників потенціалу і ризику. За таких умов власні показники повинні бути зорієнтовані на особливості соціального та економічного розвитку регіону з урахуванням його діючої та перспективної інвестиційної привабливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вайсман Е.Я. Механізм залучення інвестицій в економіку регіону на основі державно-приватного партнерства / Е.Я. Вайсман // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 6. – С. 149–154.
2. Вознюк М.А. Організаційно-інституційні умови інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні / М.А. Вознюк // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 43–51.
3. Гордієнко В.П. Науково-методичні підходи до оцінки інвестиційної безпеки регіону / В.П. Гордієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 19. – С. 11–15.
4. Іщук С.О. Інвестиції в основний капітал реального сектора економіки: міжрегіональні асиметрії / С.О. Іщук // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 35–43.
5. Міщенко Д.А. Оцінка сучасного стану інвестиційної активності у регіоні та шляхи її підвищення / Д.А. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 23. – С. 6–10.
6. Петровська С.А. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С.А. Петровська // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 2. – С. 113–126.
7. Погорелова Т.В. Аналіз інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою статистичних методів / Т.В. Погорелова, Г.Ю. Микитишина // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. Вип.53 (2) / гол. ред М.І. Зверяков. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – С. 251–259.
8. Савлук О. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / О. Савлук // Вісник Київського нац. торговельно-економічного університету. – 2013. – № 5. – С. 31–44.
9. Сакір-Молочко Н.В. Аналіз рівня інвестиційної привабливості регіону / Н.В. Сакір-Молочко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 6. – С. 24–27.
10. Тінтулов Ю.В. Поняття інвестицій, інвестиційних процесів й інвестиційного потенціалу у регіональній соціально-економічній системі / Ю.В. Тінтулов // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 12. – С. 29–34.
11. Stobaugh R. How to Analyze Foreign Investment Climates / R. Stobaugh. – Harvard Business Review, September – October, 1969. – 374 p.
12. Euromoney, Country Risk Methodology // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euromoney.com/Article/2773899/EuromoneyCountry-Risk-Methodology.htm>

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ RESEARCH METHODOLOGY REGIONAL DEVELOPMENT

У статті проведено систематизацію та вдосконалення методології дослідження регіонального розвитку; визначено основні етапи розвитку регіональних економічних досліджень; надано характеристику загальних методологічних підходів до проведення регіональних економічних досліджень; обґрунтовано методологічний підхід до управління регіональним розвитком.

Ключові слова: *регіон, регіональна економіка, регіональний розвиток, регіональне управління, методологія регіональних досліджень.*

В статье проведена систематизация и совершенствование методологии исследования регионального развития; определены основные этапы развития региональных экономических исследований; дана характеристика общих методологических

подходов к проведению региональных экономических исследований; обоснован методологический подход к управлению региональным развитием.

Ключевые слова: *регион, региональная экономика, региональное развитие, региональное управление, методология региональных исследований.*

In the article the systematization and improvement of the methodology of the study of regional development; identifies the main stages in the development of regional economic research; the characteristic of the General methodological approaches to conducting regional economic research; justifies a methodological approach to the management of regional development.

Key words: *region, regional economy, regional development, regional management, methodology of regional studies.*

УДК 332.122.01

Приходченко Т.А.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри регіоналістики
і туризму
Київський національний економічний
університет
імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Особливості соціально-економічного, геополітичного, демографічного та іншого розвитку українських регіонів у часі і просторі є предметом багаторічних досліджень фахівців різних галузей знань. Це визначає і застосування різноманітних методологічних і методичних підходів до вивчення регіонального розвитку.

Неухильний розвиток процесів глобалізації супроводжується ворогуючими їм процесами регіоналізації. У зв'язку з цим, актуалізуються дослідження процесів регіональної інтеграції, регіоноутворення та регіонального розвитку. Результати таких досліджень стають все більш затребуваними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор, в яких розглядають цю проблему і підходи її розв'язання. Найважливіші досягнення фундаментальних досліджень у галузі регіональної економіки пов'язані з науковими школами: школою академіка А.Г. Гранбергера (дослідження міжрайонних міжгалузевих взаємодій), школою професора З.С. Варналія (дослідження територіальної організації виробництва), школою доцента Карімова Г.І. (дослідження відтворювального процесу в регіоні) та ін. Відмінною особливістю цих досліджень є використання в якості інструментарію аналізу і прогнозу спеціально-розроблених економіко-математичних моделей і методів, які дозволяють проводити чисельні експерименти на реальній економічній інформації. Так математичні методи в дослідженні економічного розвитку регіонів є ключовими в роботах В. Артеменко [1]. Дослідженню взаємозалежності економічних, соціальних, демографічних та екологічних характеристик регіонів методами факторного аналізу присвячена робота О. Амоши, А. Землянікіна [2].

Методологію дослідження соціально-економічного розвитку регіонів розвивають І. Благун, О. Солтисік [3], П. Беленький, О. Другов [4, 8],

В. Будяков [5], М. Бутко, Л. Подоляк [6], В. Величко, О. Карлова [7], О. Братута [9], В. Геєць [10], В. Бутов [11], О. Зачко [12], М. Кузьменко [13], М. Багров [14], Т. Боярчук [15], З. Варналій [16], І. Вахович, З. Герасимчук [17, 18, 22], Л. Ковальська [18], З. Бараник [19], І. Бутирська [20], Я. Базилук [21], А. Олексюк [22], Ф. Ярошенко [23] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у вивченні, систематизації та вдосконаленні методології дослідження регіонального розвитку. Відповідно до поставленої цілі вирішуються наступні завдання: визначення основних етапів розвитку регіональних економічних досліджень; характеристика загальних методологічних підходів до проведення регіональних економічних досліджень; обґрунтування методологічного підходу до управління регіональним розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Виділяючи етапи розвитку регіональних економічних досліджень (табл. 1), М. Бутко, Л. Подоляк [6] відзначають, що просторовий аспект багато розмірних економічних систем в сучасних умовах не може бути адекватно описаний існуючими підходами в рамках регіональної економіки. Отже, на порядок денний висувається теоретичне і методологічне оформлення нового підходу до системного подання економіки як взаємодії мікроекономічних агентів, регіо-, макро- і глобальних взаємодій.

У сучасних умовах до загальних методологічних підходів до регіональних соціально-економічних досліджень відносять: діалектичний, системний, ситуаційний, процесний і рефлексивний (табл. 2).

Слід зазначити, що найбільш використовуваними є ситуаційний і рефлексивний підходи. У меншій мірі дослідження та оцінка ефективності регіонального розвитку будуються на основі діалектичного, системного та процесного підходів, що

Таблиця 1

Етапи розвитку регіональних економічних досліджень

Етап	Сутність регіональних економічних досліджень
Етап перший – становлення економіки регіонів	Дослідження просторового аспекту економічної діяльності полягали переважно у виявленні особливостей конкретних проявів економічної діяльності в різних географічних умовах.
Етап другий – від економіки регіонів до регіональної економіки	Дослідження умов функціонування економічних агентів у межах певних географічних ареалів полягало в дослідженні економічних відносин між економічними агентами, взаємодіючими в межах економічних систем, що формуються і сформованих на основі експлуатації порівняльних переваг відповідних територій для тих чи інших видів діяльності, а також відносин між економічними агентами, функціонуючими в різних регіонах.
Етап третій – просторова економіка	Регіональна економіка досліджує взаємодію адміністративних регіонів в межах національної економіки. Необхідно описати взаємодію (конкуренцію) ефективних в мікроекономічному сенсі економічних агентів усередині економічних регіонів, формування ефективних національних просторових систем, утворених взаємодіями просторово локалізованих економічних агентів і їх кластерів, формування параметрів міжнародного економічного простору в процесі взаємодії національних економічних просторів.

часто призводить до відсутності об'єктивної інформації для прийняття управлінських рішень.

Ряд авторів виділяють специфічні методологічні підходи до проведення регіональних економічних досліджень. Зокрема, В. Величко, О. Карлова [7] показують, що у даний час на регіональному рівні найчастіше використовуються індикативний і критерійний підходи до оцінки ефективності системи регіонального управління, які засновані переважно на оцінці керованої підсистеми системи управління. Авторами з метою забезпечення об'єктивності пропонується комплексний підхід до оцінки ефективності системи регіонального управління, що включає в себе оцінку і керованої, і керуючої підсистем системи управління. Кожна з підсистем представлена групою показників ефективності. Зокрема, керуюча підсистема системи регіонального управління може бути оцінена за допомогою комплексу показників: показників ефективності підсистеми загального лінійного менеджменту, функціональних, цільових та забезпечуючих підсистем. Керована підсистема може бути оцінена за допомогою комплексу наступних показників: показників ефективності використання ресурсів та показників соціально-економічного рівня розвитку регіону.

Запропонований комплексний підхід до оцінки ефективності системи регіонального управління дозволяє не лише оцінювати непрямий вплив дій суб'єктів управління на об'єкт управління, але і в комплексі оцінювати ефективність безпосередньо керуючої підсистеми системи регіонального управління, що сприяє оцінці не тільки ролі суб'єкта управління, але й ефективності його керуючих впливів.

Незважаючи на різноманітність інструментарію вивчення проблем регіональної економіки, багато дослідників віддає перевагу формалізованим методам регіональних економічних досліджень.

Особлива увага приділяється вченими методам дослідження ефективності регіональних систем за допомогою формалізованих методів досліджень. Зокрема, П. Беленький [8] зробив свій внесок у розвиток методичних основ оцінки реалізації стратегій розвитку регіонів. О. Братута [9] показує, що в даний час системне дослідження регіональних ситуацій і проблем – це з'єднання новітніх інформаційних технологій з системним підходом і методологічними відкриттями середини і кінця ХХ ст., включаючи гносеологічні аспекти методології перевірки теорій, концепцію логічної асиметрії верифікації і фальсифікації теорій і наслідків, теорію самоорганізованих і суворих методів моделювання якісних змін, теорію макросистем, теорію суспільно-соціальних систем і концепцію соціальної еволюції, структурно функціональну теорію модернізації, альтернативні теорії індустріального суспільства, концепцію стійкості і ряд інших концепцій і теорій.

У методологічному плані, на думку В. Геєця [10], основу інструментарію регіональних досліджень складають підходи до побудови інформаційних та інституційних моделей регіонів та організації їх взаємодії у процесі обґрунтування стратегічних рішень, що визначають тип, масштаби і форми регіонального розвитку (рис. 1).

Побудова інституційних моделей регіону (модифікованих моделей оцінки пріоритетів і напрямів регіональної соціально-економічної політики) та їх взаємодія з інформаційними моделями повинні сприяти розумінню впливу різних факторів і обмежень (включаючи інтереси основних агентів економічної діяльності в регіоні) на вибір і можливість реалізації стратегічних рішень.

В. Бутов [11] пропонує при побудові аналітичних і прогнозних моделей стійкості регіональної системи використовувати методи вейвлет-аналізу, тому стан стійкості регіональної системи характе-

Таблиця 2

Загальні методологічні підходи до проведення регіональних соціально-економічних досліджень

Методологічний підхід	Сутність методологічного підходу
Системний підхід	Об'єкт досліджується як цілісна сукупність складових його підсистем, елементів і у всьому різноманітті виявлених властивостей і зв'язків в його середині, а також між об'єктом і зовнішнім середовищем.
Ситуаційний підхід	Передбачає оперативне вивчення сформованої ситуації і проведення дослідницьких робіт на основі використання переважно типових процедур дослідження.
Діалектичний підхід	Реалізується в методах дослідження. Ці методи виявляються в способах поділу та з'єднання цілого і частини, головного і другорядного, необхідного і випадкового, статичного і динамічного, абстрактного і конкретного тощо.
Рефлексивний підхід	Заснований на аналізі систематизованої і доступною для обробки об'єктивної інформації про внутрішнє і зовнішнє середовища досліджуваного об'єкта в необхідному обсязі.
Процесний підхід	Передбачає розгляд виконання дослідницьких робіт та загальних управлінських функцій щодо їх реалізації у вигляді процесу – безперервної серії взаємопов'язаних дій щодо досягнення цілей дослідження.

ризується набором соціально-економічних індикаторів, передбачає аналіз динамічного ряду спостережуваного періоду. В. Артеменко, О. Зачко [12] основну увагу при проведенні регіональних досліджень приділяють факторному аналізу для виявлення взаємозв'язків між характеристиками регіонів з виділенням ключових характеристик, що визначають їх розвиток. О. Амоша [13] також стверджує, що доцільно звернутися до існуючих методів багатовимірного статистичного аналізу, щоб простежити концентрацію певних регіональних груп в окремих класах за певними показниками інвестиційної привабливості.

М. Багров [14] вважає, що важливу роль у регіональних дослідженнях повинен грати аналіз зв'язності регіонального комплексу, вимірюваної частотою економічних зв'язків між суб'єктами промислового господарства. У цьому зв'язку, він пропонує виявляти сукупності (пучки) тісно взаємопов'язаних галузей, чому сприяє теорія кластерів.

На основі аналізу різних математичних моделей стосовно до розвитку і функціонування соціально-економічних систем різного типу, Т. Боярчук [15] доходить висновку, що для цих цілей досить зручно використовувати апарат знакових, зважених знакових і функціональних знакових графів.

Ряд учених розглядають застосування окремих методів досліджень для вирішення конкретних завдань або галузей. Наприклад, З. Варналій [16] проводить аналіз методів дослідження лісової промисловості регіону, І. Вахович, З. Гера-

симчук [17] розвивають методи і моделі прогнозування та дослідження розвитку регіональних ПЕК. Не менше застосування в регіональних економічних дослідженнях знаходять якісні методи, їх розвитку присвячені роботи В. Артеменко [1, 12], З. Герасимчук і Л. Ковальської [18] (у дослідженні стійкості регіонів), З. Бараник [19] (у дослідженнях потенціалу саморозвитку регіональних соціально-економічних систем) та ін.

І. Бутирська [20] підкреслює, що регіональна економіка виходить на рівень, який умовно можна назвати просторовою сегментацією глобальних економічних процесів. Для дослідників, що займаються просторовими аспектами регіональної економіки, відкривається велике поле діяльності. На перший план виступає вимір ефектів в даній системі. Ефекти впливу подій, що відбуваються в глобальних економічних процесах, на макросистеми, на національні економіки і, в цілому, на світову економіку.

Негативними моментами при проведенні регіональних досліджень, як вважає О. Амоша [2], є: ігнорування багатьох специфічних регіональних факторів, використання в якості домінуючих – макрофактори. У результаті таких досліджень складається досить необ'єктивне уявлення про соціально-економічний розвиток регіону.

Я. Базиліук [21] вважає, що інтеграційним щаблем комплексних регіональних досліджень може стати модель біосоціального бачення навколишньої дійсності. Подання регіону, як біосоціо-економічної метасистеми, припускає існування

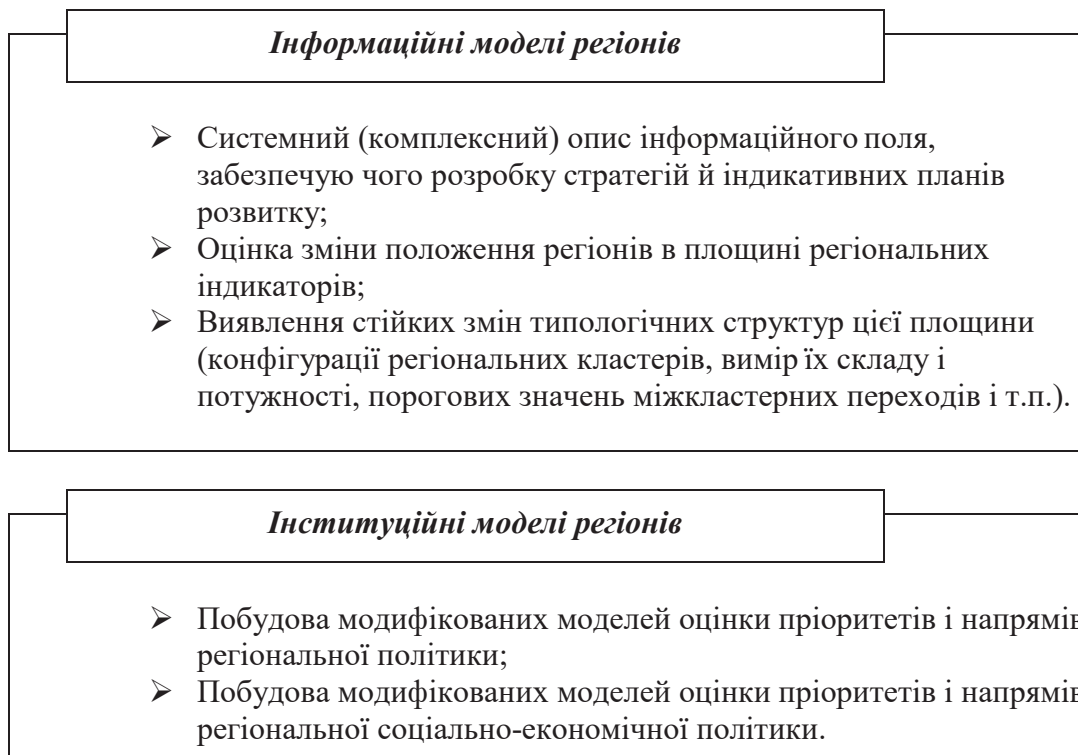


Рис. 1. Інформаційні та інституційні моделі регіонів

трьох об'єктивно необхідних структур: блоку соціальних відносин, блоку економічних взаємозв'язків і блоку екологічних підсистем. Триєдина сутність метасистеми являє собою діалектичне поєднання необхідності і достатності тих зв'язків і залежностей, які повинні бути включені до аналізу.

З різноманіття існуючих методів системного аналізу З. Герасимчук [22] обирає застосування до слабо структурованої предметної області регіональних досліджень метод когнітивного моделювання організаційних систем. Когнітивний підхід – «параметр порядку», що дозволяє зрозуміти і представити просте в складному, «підпорядкувати» різноманіття знань про об'єкт, потенційно допомагає систематизувати існуючі уявлення, зокрема про регіональні системи. Отже, застосування когнітивного підходу дозволяє:

- побудувати комплекс когнітивних карт регіональної соціально-економічної системи, що дозволяють упорядкувати причини і наслідки процесів;
- виявити керуючі фактори на систему з позиції державного управління;
- провести аналіз впровадження виявлених чинників у практику державного управління регіональним розвитком і визначити їх ефективність;
- розробити сценарні підходи обґрунтування ефективності використання виявлених чинників на соціально-економічний розвиток території.

В якості інструментарію дослідження регіональних проблем Ф. Ярошенко, О. Амоша [23] також пропонують використовувати когнітивне моделювання вирішення взаємопов'язаних системних завдань: розробки когнітивної моделі, аналізу шляхів і циклів когнітивної моделі, сценарного аналізу, розв'язання обернених задач, вирішення завдань спостереження, керованості системи і стійкості, а також завдань складності та зв'язності системи, декомпозиції і композиції, оптимізації, прогнозування, катастроф, адаптації, самоорганізації; чутливості, прийняття рішень.

У регіональній економіці важливим методом дослідження численних, широко поширених об'єктів, явищ, процесів у часі та просторі, як показують дослідження В. Величко, О. Карлова [7], виступає систематизація як процес розташування об'єктів, явищ на основі певних закономірностей, принципів. Обґрунтовується це необхідністю порівняння територій України (економічних районів, областей, адміністративних районів та ін.) одна з одною, а отже, і виявлення сформованих груп, класів, типів, тобто проведення систематизації в цілях адекватного проведення регіональної політики. Виділяють наступні методи систематизації: угруповання, ранжування, рейтингування. Поряд із систематизацією в методологічній системі дослідження регіонального розвитку, велику роль відіграє типологія як найважливіший науко-

вий метод узагальнення, генералізації і цілеспрямованого використання широкого, різноманітного і різноякісного емпіричного (інформаційного) матеріалу. Типологія являє собою вищий рівень систематизації явищ, процесів, об'єктів. Типологію регіонів автори розглядають, як розділення різних регіонів країни на кілька однорідних груп, виділених на основі одного або декількох найбільш істотних критеріїв, ознак, відносин і рівнів організації як кількісного, так і якісного характеру з метою їх ідентифікації, упорядкованого опису та зіставлення. При цьому вони підкреслюють, що від того, яка концепція регіону обрана дослідником (зокрема, регіон як квазідержава, регіон-квазікорпорація, регіон як ринок, регіон як соціум, регіон як відтворювальна система), у визначальній мірі залежить обґрунтування системи показників, відібраних для проведення типології. При цьому дослідження у сфері типології йдуть шляхом ускладнення критеріїв і збільшення числа ознак і показників типологізації.

Типологію як метод регіональних досліджень, використовують також П. Беленький, О. Другов [8]. Пропонована ними методика включає розрахунок системи показників оцінки потенціалу саморозвитку регіональних соціально-економічних підсистем, що функціонують на території регіону.

Висновки з проведеного дослідження. На основі дослідження різноманіття методів регіональних досліджень виникла можливість обґрунтування методологічного підходу до управління регіональним розвитком та розроблення методики оцінки регіональної соціально-економічної диференціації, яка полягає у визначенні факторів економічного росту для регіонів, схожих за типом соціально- економічного розвитку, враховує взаємозв'язок показників у процедурі кластерного аналізу та дозволяє виявити розходження у факторах економічного росту регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко В. Основи вимірювання регіонального розвитку з використанням концепції якості життя / В. Артеменко // Регіональна економіка. – 2003. – № 2. – С. 133–142.
2. Амоша О. Проблеми економічного розвитку Донбасу / О. Амоша, А. Землянкін // Людина і політика. – 2000. – № 6. – С. 78–82.
3. Благун І. Моделювання стратегій розвитку регіону / І. Благун, О. Солтисік // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 105–115.
4. Беленький П. Теоретико-методологічні засади регіонального розвитку економіки України / П. Беленький, О. Другов // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 7–17.
5. Будяков В.Є. Методи підвищення інвестиційної активності у регіоні: автореф. дис. на здоб. наук. ступ.к.е.н.: спец. 08.00.05 «Розвиток продукт. сил і регіональна економіка» / В.Є. Будяков. – Донецьк,

2009. – 20 с.

6. Бутко М. Державне регулювання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів / М. Бутко, Л. Подоляк // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 36–43.

7. Величко В.В. Програмно-цільові методи в управлінні соціальною сферою регіону / В.В. Величко, О.А. Карлова // Економіка та держава. – 2005. – № 12. – С. 74–77.

8. Беленький П. Регіональна політика збалансованого соціально- економічного розвитку / П. Беленький, О. Другов // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 96–106.

9. Братута О. Загальна характеристика та оцінка нормативно- законодавчої бази системи регулювання регіонального розвитку в Україні / О. Братута // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 7–13.

10. Геец В.М. Прогнозирование динамики и структур общественного производства / Геец В.М. – К.: Наук. думка, 1987. – 168 с.

11. Бутов В.И. Регионоведение и управление / В.И. Бутов, В.Г. Игнатов. – М.: Тесса, 2000. – 416 с.

12. Артеменко В. Напрями створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів України / В. Артеменко, О. Зачко // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 69–73.

13. Амоша О.І. Регіон у системі нових економічних відносин / О.І. Амоша, Л.М. Кузьменко // Економіка промисловості. – 2001. – № 1. – С. 154–156.

14. Багров М.В. Регіональна геополітика і сталий розвиток (концептуальні підходи на прикладі Криму) / М.В. Багров // Український географічний журнал. – 2001. – № 4. – С. 4–10.

15. Боярчук Т. Оцінка соціально-економічної захищеності, рівня і якості життя населення Хмельнич-

чини / Т. Боярчук // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 84–90.

16. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: [Монографія]. / З.С. Варналій. – К.: НІСД, 2005. – 498 с.

17. Вахович І.М. Організаційно-економічне забезпечення формування стратегії розвитку регіону / І.М. Вахович, З.В. Герасимчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – 2005. – Вип. 1. – С. 14–24.

18. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощення / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Луц. держ. техн. ун-т., 2003. – 190 с.

19. Бараник З.П. Методичні підходи до оцінювання функціонування регіонів країни за станом соціально-економічного розвитку / З.П. Бараник // Економіка та держава. – 2006. – № 5. – С. 56–59.

20. Бутирська І. Доцільність застосування методики бенчмаркінгу для визначення напрямів розвитку інфраструктури регіону / І. Бутирська, І. Школа // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 84–91.

21. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: [Монографія]. / Базиліук Я.Б. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.

22. Герасимчук З.В. Екологічна безпека регіону: діагностика і механізм забезпечення: Монографія / З.В. Герасимчук, А.О. Олексюк. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 280 с.

23. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша та ін. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2004. – Т. 4. – 364 с.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

WASTE MANAGEMENT FEATURES IN UKRAINE: PROBLEMS AND SOLUTIONS

УДК 351.777.61 (477)

Губарь О.В.

к.е.н., доцент, завідувачка кафедри
Запорізький національний технічний
університет

Чумак О.В.

к.філософ.н., старший викладач
Запорізький національний технічний
університет

Федорченко О.К.

старший викладач
кафедри економічної теорії
та підприємництва
Запорізький національний технічний
університет

У статті розглянуто особливості управління відходами в Україні. Вивчено європейський досвід комплексного вирішення проблеми утилізації та регенерації сміття у вторинну сировину та перспективи розвитку сміттєпереробної галузі. Вказано на необхідність зосередитися на концепції стійкого розвитку, що обов'язково має включати три важливі аспекти: економічний, екологічний і соціальний. Виділено важливі для країни пріоритети поводження з відходами. Запропоновано новий комплексний підхід до зміни системи управління відходами з паралельним створенням і розвитком українських сміттєпереробних підприємств.

Ключові слова: побутові, промислові, будівельні, небезпечні відходи; сміття, сміттєпереробна галузь, утилізація, регенерація відходів, рециклінг.

В статье рассмотрены особенности управления отходами в Украине. Изучен европейский опыт комплексного решения проблемы утилизации и регенерации мусора во вторичное сырье и перспективы развития мусороперерабатывающей отрасли. Указано на необходимость сосредоточиться на концепции устойчивого развития, основанного на трех важных аспектах: экономическом, экологическом и социальном. Выделены важные для украинского населения,

бизнеса и власти приоритеты обращения с отходами. Предложен новый комплексный подход к изменению системы управления отходами с параллельным созданием и развитием украинских мусороперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: бытовые, промышленные, строительные, опасные отходы; мусор, мусороперерабатывающая отрасль, утилизация, регенерация отходов, рециклінг.

The article discusses the features of waste management in Ukraine. Studied the European experience of the complex solution of the problem of recycling and recycling of garbage into secondary raw materials and prospects for the development of the waste-processing industry. The necessity to focus on the concept of sustainable development, which must include three important aspects: economic, environmental and social. Highlight important for the Ukrainian people, business and government priorities for waste management. Proposed a new comprehensive approach to change waste management system with parallel creation and development of Ukrainian waste processing companies.

Key words: household, industrial, construction, hazardous waste; garbage, waste recycling industry, recycling, regeneration of waste recycling.

Постановка проблеми. У сучасному світі виробляється неймовірна кількість різноманітної продукції. Значна її частина абсолютно марна і короткострокова у використанні, тобто перетворюється на сміття. Проблема утилізації і вторинного використання різного роду відходів з кожним роком набуває все більшої актуальності для різних країн світу та викликає, особливо у бізнесу, чималий інтерес, який зумовлений виснаженням деяких видів природних ресурсів, природоохоронним аспектом, а також можливістю одержання продукції з меншими витратами.

Усе більшої гостроти названа вище проблема набуває і в нашій країні. Назріла невідкладна необхідність створення нової вітчизняної галузі виробництва – утилізації та вторинної переробки у готову сировину промислових і побутових відходів, яка вважається найбільш перспективною з точки зору іноземного інвестування. Сучасна система поводження з різного роду відходами

потребує застосування новітніх технологій щодо перетворення їх на вторинну сировину, що може простимулювати інноваційну активність українських громадян, допомогти вирішити питання енергозалежності країни і сприяти розвитку національної економіки, зокрема, сміттєпереробної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичному осмисленню проблем управління відходами займалося багато вітчизняних науковців. Так проблемі переробки сміття в Україні та ЄС були присвячені праці С. Артем'єва, В. Гайдабуки [1], А. Войцехівської [2], О. Ігнатенка [3], Є. Лоюка [4], В. Менаєва [5], М. Мордовцева [6], Є. Павлюковського, А. Савчука [7].

Питання утилізації та переробки будівельних і техногенних відходів стало об'єктом дослідження Л. Галецького, Л. Петрової, Ф. Польського, А. Пилипчака [8], О. Поповича, Я. Захарко, М. Мальваного [9], Л. Челядина [10].

Шляхи вирішення еколого-економічних проблем, пов'язаних із організацією системи (національної, регіональної, місцевої) збору та переробки відходів знайшли відображення у працях Р. Грабовського, М. Дорош, Р. Дудяка [11], В. Божедарніка, О. Картави, А. Картавого [12], Я. Семко [13].

Проте, національна практика не змогла повністю скористатися науковими здобутками через зосередженість досліджень лише на окремих питаннях утилізації та вторинної переробки різного роду відходів, часто залишаючи поза увагою комплексне рішення проблеми переробки сміття в Україні і слушні рекомендації зарубіжної науки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей та проблем управління відходами в Україні, визначення нових підходів і можливостей щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. По тому, як людство ставиться до сміття, можна судити наскільки суспільство цивілізоване. Що вищим є щабель розвитку, то гостріше постає проблема утилізації найрізноманітніших відходів.

Донедавна в Україні було задіяні у переробці сміття тільки чотири сміттєспалювальні заводи: у Києві, Харкові, Дніпропетровську та окупованому Севастополі. На сьогоднішній день працює лише київський завод «Енергія». Гори сміття зростають, а подіти його нікуди (на відміну від найбільш прогресивних Європейських країн) і розпадатися воно буде сотні років. Навіть, якщо розпочати сортування та переробку сміття вже сьогодні, величезні території родючих земель відновляться не швидше, ніж через 300 років. Яскравим прикладом недалекоглядної політики управління побутовими відходами є Львівська область – через брак вільного міста на місцевих звалищах, сміття вивозиться за сотні кілометрів в інші міста, не враховуючі колосальні транспортні витрати.

Система управління відходами вибудовується в розвинених країнах понад 50 років. Підкріплюється вона і відповідною законодавчою базою. Найважливішим законом у цій сфері в країнах ЄС є «рамкова директива ЄС про відходи», за нормами якої встановлюється певна ієрархічність відходів, правила їх збирання, переробки, планування та керування ними, запроваджуються окремі дозволи та технічні регламенти для компаній, які займаються переробкою відходів.

На практиці використовуються методи класифікації відходів за можливостями переробки, за рівнем безпеки, агрегатним станом, галузями переробки тощо.

Найвідоміший поділ за властивостями, прийнятий в законодавствах більшості країн – це поділ на «небезпечні» (тобто токсичні, їдкі, легкорозкладні та ін.) і «безпечні» відходи.

За агрегатним станом відходи поділяються на тверді, рідинні та газоподібні. Серед твердих відходів прийнято виділяти побутові, промислові, сільськогосподарські, будівельні та ін.

Побутовими вважаються відходи, які утворюються у процесі життєдіяльності людини, накопичуються у житлових будинках, закладах соціальної сфери, та є непридатними до подальшого використання за місцем їх утворення. Серед них прийнято виділяти твердопаливні відходи (ТПВ), які включають до свого переліку як деякі потенційно небезпечні муніципальні відходи, що потребують особливого поводження (медичні відходи, акумуляторні батареї, автомобільні шини, флуоресцентні лампи і небезпечні матеріали, зокрема аерозолі, фарби, добрива, інші хімікати), так і більш безпечні для здоров'я людини відходи, а саме: матеріали біологічного походження (залишки продуктів харчування, рештки рослинності); потенційна вторинна сировина (папір, метали, скляна та пластикова тара тощо); інертні матеріали (каміння, кераміка, пісок, цегла тощо); композитні матеріали (синтетичний текстиль, пластмаси, електроприлади) [5].

До будівельних відходів належать: тверді продукти (відходи асфальту та будівельні розчини), які утворюються під час реконструкції доріг; відходи промисловості будівельних матеріалів, наймасовішими з яких є цегла у вигляді браку, склобій, відсівів щебеневих кар'єрів, браковані залізобетонні конструкції тощо; матеріали, що утворюються під час спорудження нових будинків (під час зведення 100-квартирного будинку, за даними фахівців, утворюється в середньому 15–20 т. твердих відходів), основну масу яких становить залишки будівельного розчину та затверділого бетону, бита цегла, дроблений гіпсокартон, пінопласт та мінеральна вата; результати руйнування у вигляді будівельного сміття ненадійних старих будівель та їх фундаментів, зведених у радянські часи, які потрібно негайно утилізувати.

За оцінками дослідників, за масовим вмістом 52% будівельних відходів становить залізобетон та бетон, 32% – кам'яні стінові матеріали (піно- та газобетон, стінові блоки, цегла), 8% – відходи будівельних розчинів та асфальту, 4% – відходи металів, 2% – відходи дерева та пластмас, 1% – керамічні вироби (керамічна плитка, сантехнічна кераміка), 1% – скло, гіпсокартон та інші відходи [9, с. 321].

Щодо промислових відходів, то відомо, що при видобутку корисних копалин 93% видобутої з надр гірської маси іде у відходи. Ще 5% з них перетворюється на відходи при подальшій обробці сировини. Таким чином, використовуваний людиною корисний продукт складає лише 2% від загальної маси видобутої сировини, інші 98% – це виробничі відходи, які, як правило, не піддаються утилізації. Основними джерелами промислових відходів

в Україні є понад 3,5 тис. підприємств видобувної, металургійної, переробної, енергетичної, хімічної та інших галузей [14, с. 14].

Як свідчить практика країн, що досягли найбільших успіхів у царині поводження з різного роду відходами (Німеччина, Швейцарія, Велика Британія), якість послуг зі збирання, перевезення, переробки й утилізації відходів підвищується паралельно з розвитком бізнесу із переробки сміття у вторинну сировину, яку далі використовують для виробництва безлічі різних товарів. Це скеровує всю систему у конструктивне ринкове русло, породжує конкуренцію серед фірм, які сортують та переробляють сміття.

Стратегія і тактика рішення складної проблеми управління відходами в розвинених країнах базується на концепції стійкого розвитку, яка включає обов'язково три аспекти: екологічний, економічний і соціальний. Недооцінка будь-якого з них призводить до певних порушень у цьому системному трикутнику і негативно позначається на розвитку різних сфер життєдіяльності суспільства.

Виходячи із вищеназваної стратегії в усьому світі побутові та виробничі відходи та системи їх переробки розглядаються у трьох основних напрямках:

1. Відходи як фактор погіршення навколишнього середовища та негативного впливу на здоров'я людини, де ключовою стратегією рішення проблеми виступає мінімізація кількості відходів на основі екологізації (підвищення рівня чистоти) виробництва і їх утилізація або знищення.

2. Відходи як джерело вторинної сировини. Цей напрям вимагає спеціальної підготовки або комплексного підходу до переробки сміття, застосування технологій нового рівня щодо цієї переробки, повного обліку корисних компонентів, які можна отримати при їх переробці, глибокого вивчення підприємств різних регіонів як потенційних споживачів вторинної сировини.

3. Відходи як фактор торгівлі і обміну в умовах нестачі природних ресурсів та сировинних запасів між різними підприємствами ресурсоємних галузей на міжрегіональному і міжнародному рівнях. Кінцевою метою даної стратегії є поглиблений індустріальний симбіоз на основі переходу до каскадного принципу створення територіальних промислових комплексів, за якого відходи одного виробництва стають сировиною для інших виробництв [14, с. 15].

На жаль, в Україні при вирішенні проблеми управління відходами останні два напрями практично не розглядаються. У кращому випадку або намагаються зменшити кількість відходів, удосконалюючи технологію процесів переробки сировини, або прагнуть захоронити їх, за можливістю, з найменшою шкодою для навколишнього середовища.

Рамкова схема процесу утилізації відходів у Західній Європі передбачає, що в землю захороняють лише 20% ТПВ, спалюють 30–35%, а решту 50–60% переробляють як вторинну сировину. У Швейцарії переробляють від 60 до 90% відходів. Сьогодні майже в кожній розвиненій країні світу сортування і переробка відходів поставлені «на конвеєр», часом досягаючи 99% [13, с.12].

Стан поводження з побутовими відходами в Україні зовсім інший. Лише 76% населення в країні отримують послуги з вивезення побутових відходів, а із зібраних 59 млн м³ ТПВ (15 млн т), переробляється та утилізується за статистикою Мінрегіону України лише до 4% відходів (3% переробляється та 1% утилізуються). Близько 96% побутових відходів в Україні захороняють на 6,7 тис. сміттєзвалищах і полігонах, загальною площею понад 10 тис. га. Кількість перевантажених сміттєзвалищ складає 973 од. (15%), а 1415 од. (21%) – не відповідають нормам екологічної безпеки. Сьогодні лише у 503 населених пунктах якоюсь мірою впроваджено роздільне збирання побутових відходів, а у 15 – працює 21 сміттєсортувальна лінія. Але роздільне збирання побутових відходів в містах України здійснюється не системно, а фрагментарно, переважно в центральних частинах населених пунктів. Перешкоджає роздільному збиранню і сортуванню побутових відходів і недостатність коштів у місцевих бюджетах, збитковість комунальних підприємств, невідповідність тарифів на житлово-комунальні послуги, у тому числі і послуги з вивезення побутових відходів, низькі доходи населення, непривабливий інвестиційний клімат у сміттєпереробній галузі [3, с. 55].

Єдиним виходом зі складеної в Україні ситуації, що дасть позитивні результати, є розумне поєднання нових технологічних можливостей, іноземного та вітчизняного досвіду щодо розумного ефективного поводження з різного роду відходами, зокрема: з їх переробкою і не лише на сміттєспалювальних заводах та з максимальним обмеженням захоронювальних полігонів, а і з впровадженням системного управління відходами на державному, регіональному і місцевому рівнях з паралельним розвитком вітчизняної сміттєпереробної галузі.

Для цього центральним і регіональним органам державної влади потрібно: ініціювати системне запровадження сучасних технологічних підходів до роздільного збирання та сортування побутових відходів; знайти і спрямувати капітальні інвестиції на створення і впровадження інфраструктурних об'єктів з промислової переробки різних видів відходів шляхом отримання з них вторинної сировини для подальшого її використання на промислових об'єктах країни і в побуті громадян; продумати систему стимулювання заходів щодо утилізації відхо-

дів та зменшення обсягів їх утворення; продумати варіанти фінансування проектів роздільного збирання, сортування, перевезення і переробки відходів на місцевому і регіональному рівнях.

Найбільш економічно рентабельним і екологічно виправданим способом переробки різного роду відходів у промисловості є процес рециклізації, тобто вторинної переробки відходів, який можна здійснювати у деяких випадках десятки разів. Рециклізація відходів являє собою величезну галузь промисловості, що розвивається, із блискучим майбутнім, яка надає багато переваг: дозволяє здійснити переробку, промивання, сортування та вторинне використання інертних матеріалів та залишків розчиненої сировини; характеризується відсутністю витрат на вивезення та утилізацію залишків за межі підприємства; знижує витрати природних ресурсів і матеріалів; захищає довкілля від забруднення залишками промислового виробництва; продовжує час експлуатації механічних приладів та полегшує їх технічне обслуговування.

В Україні для успішного впровадження рециклізації відходів необхідно усунути ряд перешкод і створити певні важливі умови для її реалізації, зокрема: продумати систему сортування відходів (або безпосередньо на місці їх одержання на відстані за 200–300 м. від будинку, або після їх збору в окремих контейнерах на спеціальних установках); розробити стандарти сортування промислових і побутових відходів відповідно до прийнятої в країні на законодавчому рівні їх класифікації; створити рентабельні фірми, які були б зацікавлені в одержанні зібраних матеріалів і переробці їх у товари, які будуть користуватися попитом; розвивати вітчизняний промисловий чи споживчий ринок для покупців продукції, виготовленої з вторинної сировини; зняти різноманітні протиріччя між державним і приватним секторами, які стосуються питань збору сміття, його подальшої переробки і реалізації на ринку у вигляді вторинної сировини [9, с. 324].

Комплексне управління відходами (Integrated Waste Management) починається саме зі зміни погляду на те, чим є промислові, побутові та інші види відходів. При цьому відходи мають розглядатися фактично, як важлива складова частина ресурсної бази економіки. Особливо важливо те, що в рамках комплексного управління відходами повинно передбачатися, що будь-який населений пункт, район або область мають обирати підходи до вирішення проблеми використання ТПВ у залежності від своїх специфічних умов, фінансових та інших ресурсів.

При визначенні цілей державної, регіональної та місцевих програм з утилізації та вторинної переробки різного роду відходів та плануванні стратегії розвитку вітчизняної сміттєпереробної

галузі доцільно мати уявлення про певну ієрархію комплексного управління відходами. Така ієрархія закладена в рамкову Директиву ЄС № 1993/13, відповідно до якої: по-перше, зобов'язані запобігати утворенню відходів; по-друге, вони, за можливістю, повинні використовуватися вдруге; по-третє, якщо повторне використання неможливо, необхідний їх рециклінг; далі відходи повинні використовуватися для рекуперації енергії; і тільки, по-п'яте, якщо всі зазначені дії неможливі, відходи відправляються на захоронення. Слід зазначити, що цей підхід дозволив ЄС досить швидко реструктурувати систему управління відходами.

Наше майбутнє багато в чому залежить від того, чи зможемо ми перетворити міста і села так, щоб вони стали центрами сталого розвитку та природною частиною екосистеми, а не її антиподом. Цим визначається необхідність переходу на нові стандарти забезпечення розвитку населених пунктів країни, які були б засновані на знаннях, інноваційних екологічно безпечних технологіях переробки сміття.

У свою чергу, експерти наполягають на будівництві сучасних екологічнобезпечних сміттєпереробних заводів. Це, по-перше, дозволить зменшити кількість сміття, яке накопичується на сміттєвих полігонах по Україні. По-друге, у повітря та ґрунт не потраплятимуть шкідливі відходи, і це сприятиме покращенню стану екології. Адаже ми розуміємо, наскільки небезпечний пластик, поліетилен та інші відходи, які, у разі відсутності сміттєпереробних підприємств, накопичуються на сміттєзвалищах. А, по-третє, заводи з переробки різних відходів можуть виробляти альтернативне паливо, яке фактично є замінником і використовується для роботи багатьох українських підприємств.

У масштабах країни будівництво сміттєпереробних заводів може стати прибутковим бізнесом, бо як свідчить досвід багатьох західноєвропейських країн за вторинну сировину можна отримати не один десяток мільярдів гривень. А для того, аби очистити країну від сміття, за підрахунками вітчизняних вчених і підприємців, необхідно 100 сміттєпереробних заводів. Зважаючи на загальну складну економічну ситуацію в країні, експерти вбачають вирішення цього питання у залученні іноземних інвестицій у будівництво таких підприємств. Втім, на думку деяких фахівців, такі інвестиції надходитимуть лише тоді, коли сміттєпереробні підприємства України будуть державними, а не приватними і в країні будуть створені сприятливий інвестиційний клімат та реально працююче некорумповане правове поле.

Висновки з проведеного дослідження. З середини минулого століття почалися пошуки заходів із боротьби з антропогенним забрудненням середовища і пошуку нових підходів до вирішення проблеми утилізації промислових, твердих побутових і небезпечних відходів.

Традиційний підхід до проблеми ТПВ орієнтується на зменшення небезпечного впливу на навколишнє середовище шляхом ізоляції звалищ від ґрунтових вод, очищення викидів сміттєспалювального заводу, перекриття полігонів для вилучення звалищних газів і т.д. Однак, не всі з технологій, застосовуваних у рамках цього підходу – екологічно доброзичливі.

Нетрадиційний погляд на проблему полягає в тому, що набагато простіше контролювати те, що потрапляє на звалище, ніж те, що потрапляє зі звалища до навколишнього середовища. Основа підходу полягає в тому, що побутові відходи повинні утилізуватися найбільш економічно та екологічно прийнятними способами. Фактично ж мова має йти про створення і впровадження у практику реального буття комплексної ефективної системи управління відходами за допомогою застосування новітніх технологій, методів і способів їх переробки у вторинну сировину для повторного застосування у різних сферах суспільного життя.

Для українського населення, бізнесу і влади пріоритетом повинні стати наступні принципи поведінки з відходами: 1) купувати якомога менше зайвих товарів, наприклад, поліетиленових пакетів; 2) дотримуватися «принципу трьох R»: Reduce (зменшуй споживання), Reuse (використовуй повторно), Recycle (переробляй). Саме дотримання цих принципів дозволить нашій країні вирішити проблему дефіциту багатьох природних ресурсів, покращить стан і підвищить конкурентоспроможність вітчизняної економіки, створить умови для забезпечення сталого економічного зростання в Україні у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артем'єв С.Р. Зберігання та утилізація відходів. Шляхи вирішення проблеми – [Електронний ресурс] / С.Р. Артем'єв, В.Є Гайдабука // Вісник ХПІ. – Хімія, хімічна технологія і екологія. – 2009. – Вип. № 22. – С. 40–48 – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова-періодика/vestnik/ximija%20ximichni%20tehnologii%-20eko%20logija,2009/22/Zberigannya-ta-utilizacija-vidhodiv-shlyaxi-virishennja-problemi>.
2. Войцехівська А. Переробка сміття в Україні та ЄС: як екологічну катастрофу перевести у прибутковий бізнес [Електронний ресурс] / А. Войцехівська // Слово і діло. – 2016. – 23 червня. – Режим доступу: <http://www.24tv.ua/pererobka-smittya-v-ukrayini-ta-yes-yak-ecologichnu-katastrofu-perevesti-u-pributkoviy-biznes-n698225>.
3. Ігнатенко О.П. Відходи упаковки у сфері благоустрою населених пунктів / О.П. Ігнатенко // Упаковка – 2014. – № 4. – С. 55–59.
4. Люк А. У будь-якому випадку тариф на утили-

зацію побутових відходів зростатиме – [Електронний ресурс] / Анастасія Люк // Капітал – 2016. – 25 червня – Режим доступу: <http://www.cfpital.jkg-portal.com.ua/publication/one/u-bud-jakomu-vipadcu-tarif-na-utilizaciju-pobutovih-vidkhody-bude-zrostatime-29657>

5. Менаєв В. Переробка відходів у розвинених країнах світу – [Електронний ресурс] / В. Менаєв // Біоватт. – 2016. – 7 травня. – Режим доступу: <http://www.biowatt.com.ua/analitika/pererobka-vidhodiv-v-rozvinenih-krayinah-svitu>.

6. Мордовцев М. Для чого Швеція скуповує сміття? Світовий досвід боротьби зі звалищами – [Електронний ресурс] / М. Мордовцев – К., 2016 – Режим доступу: <http://www.ukrainform.ua/rubric-economics/2039097-dla-cogo-svecia-skupovue-smitta-svitovij-dosvid-borotbi-zi-zvalisami.html>.

7. Павлюковський Є. Переробка сміття в Україні: міф чи реальність? – [Електронний ресурс] / Є. Павлюковський, А. Савчук // ForUm – 2013. – 18 липня – Режим доступу: <http://www.for-ua.com/analytics/2013/07/18/101737.html>.

8. Галецький Л.С. Техногенні відходи – потенційні джерела для утворення техногенних родовищ / Л.С. Галецький, Ф.Р. Польської, Л.О. Петрова, А.Д. Пилипчук // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Сер. «Гірничо-геологічна». – 2004. – Вип. 8. – С. 111–114.

9. Попович О.Р. Проблеми утилізації та переробки будівельних відходів – [Електронний ресурс] / О.Р. Попович, Я.М. Захарко, М.С. Мальований // Вісник Львівського національного політехнічного університету. – Сер. «Прикладна екологія і природокористування». – 2013. – № 59. – С. 321–324 – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/59-321-324.pdf>.

10. Челядин Л.І. Техногенні відходи та їх перетворення у будівельні матеріали / Л.І. Челядин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 85–90.

11. Грабовський Р.С. Регіональна система збору та переробки сміття як спосіб вирішення еколого-економічних проблем / Р.С. Грабовський, М.М. Дорош, Р.П. Дудяка // Науковий вісник Львівського ун-ту ветеринарної медицини та біохімії ім. Гжицького – 2014. – Т. 16. – № 2 (5). – С. 66–70.

12. Божидарнік В.В. Шляхи оптимізації впливу міського звалища сміття на екологічний стан приміських територій / В.В. Божидарнік, О.Ф. Картава, А.Г. Картавий // Наукові праці Чорноморського держав. ун-ту ім. Петра Могили. – Сер. «Техногенна безпека» – 2009. – Т. 3. – Вип. 98. – С. 158–161.

13. Як можна заробити на сортуванні ТПВ: бізнес-брошура проекту «Покращення екологічної ситуації у м. Івано-Франківську та області шляхом переробки ТПВ» – [Електронний ресурс] / за ред. Я.Ю. Семко – Івано-Франківськ, 2011. – 17 с. – Режим доступу: <http://www.huskroua-cbc.net>.

14. Задорский В.М. Предложения по внесению изменений в Закон Украины «Про відходи» / В.М. Задорский, Н.Н. Новиков // Екологія і промисленність – 2005. – № 1(2). – С. 14–19.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАСОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА: ПОНЯТТЯ ТА ЗАГРОЗИ
В КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ З ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮSOCIAL SECURITY: CONCEPT AND THREATS
IN THE CONTEXT OF THE INTERRELATION
WITH ECONOMIC SECURITY

У статті проаналізовано сучасні підходи до визначення категорії «соціальна безпека», обґрунтовано доцільність використання в теоретичних дослідженнях і практичній діяльності термінів «соціальна безпека» і «економічна безпека». Конкретизовано найбільш вагомі загрози, що обумовлюють загрози національним інтересам у соціальній сфері через призму економічної безпеки.

Ключові слова: соціальна безпека, економічна безпека, загрози національним інтересам у соціальній сфері

В статье проанализированы современные подходы к определению категории «социальная безопасность», обоснована целесообразность использования в теоретических исследованиях и практической деятельности термина «социальная безопасность»

и «экономическая безопасность». Конкретизированы наиболее значимые угрозы, обуславливающие угрозы национальным интересам в социальной сфере через призму экономической безопасности.

Ключевые слова: социальная безопасность, экономическая безопасность, угрозы национальным интересам в социальной сфере

In the paper the current approaches to the definition of the category of «social safety» are analyzed, the expediency of the use of theoretical research and practical activities of the category «social security» and «economic security». The most significant threats that cause the threats to national interests in the social sphere through the prism of economic security are concretized.

Key words: social security, economic security, threats to national interests in the social sphere

УДК 316.4:338.24

Кальницька М.А.

к.е.н., доцент

здобувач кафедри теоретичної

та прикладної економіки

Львівський торговельно-економічний

університет

Постановка проблеми. Розвиток людського суспільства, формування і задоволення людських потреб пов'язані з соціальним прогресом, проте, він не може ліквідувати конкретних небезпек життєдіяльності людини, суспільства, держави. У процесі розвитку суспільства, ускладнення соціально-економічної системи його організації зростає і розширюється спектр різноманітних, у тому числі і соціальних небезпек.

Потреба безпеки є важливою потребою людини і конкретним мотивом її діяльності, а система забезпечення безпеки є важливим атрибутом складних соціально-економічних систем. «Недооцінка або ігнорування проблем безпеки на всіх рівнях соціальної організації не тільки обертається тими чи іншими втратами, але у кінцевому рахунку неминує веде до падіння життєздатності (конкурентоспроможності) і навіть загибелі відповідних її елементів (суб'єктів)» [4, с. 216].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність і загострення соціальних проблем в українському суспільстві, існуючі проблеми у гарантуванні соціальної безпеки в сучасних соціально-економічних системах активізували наукові дослідження соціальної безпеки. Проблема соціальної безпеки та її забезпечення присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Л.А. Весель-

ська [2], М.М. Єрмошенко [3], Д.В. Зеркалов [4], О.І. Іляш [5], М.І. Купира [7], Е.М. Лібанова [9], В.О. Онищенко [11], Т.В. Поснова [14], Б.І. Шашків [18], А.М. Штангрет [21; 22], Б.О. Язлюк [23], І.І. Яремко [24].

Проте, у науковій літературі немає єдиного підходу до розуміння соціальної безпеки, відсутнє визначення соціальної безпеки у нормативних актах, не зрозуміло, як розглядати соціальну безпеку – як важливу складову національної безпеки, чи як складову економічної безпеки. Науковці також по-різному тлумачать загрози соціальній безпеці. Така ситуація обумовила, на наш погляд, актуальність і необхідність проведення наукового дослідження окресленої спрямованості.

Постановка завдання. Метою статті є конкретизація суті соціальної безпеки та її загроз у контексті взаємозв'язку з економічною безпекою.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах соціальна безпека стає одним з найважливіших видів національної безпеки, оскільки вона фокусує всі основні проблеми національної економіки. Сучасні соціально-економічні процеси у суспільстві все більше залежать від соціальної безпеки і рівня розвитку соціальної сфери. Разом з тим під впливом соціальної безпеки розвиваються і формуються всі сфери життя, у тому числі і економічна складова.

Науковці справедливо звертають увагу на те, що соціальна безпека є метою, засобом і результатом діяльності людини стосовно захисту людини від чинників, явищ, подій та процесів, що становлять їй загрозу [13, с. 12]. Так на думку О. Скрипнюк і В. Тихого, соціальна безпека – це позитивно врегульований правовими нормами і реалізований на практиці стан, коли держава забезпечує наявними в її розпорядженні демократичними методами підтримання гідного рівня життя громадян та гарантує можливість задоволення основних потреб їх розвитку [17, с. 45].

«Соціальна безпека – це стан захищеності правовими, економічними і політичними засобами соціальних прав людини, що забезпечує їх стабільність, реальне використання та гідний рівень життя членів суспільства» [18, с. 34]. Стан захищеності соціальних інтересів людини і суспільства фактично означає відсутність небезпеки.

Е. Лібанова вважає, що стан захищеності або безпека особи – це результат реалізації політики соціального захисту. Соціальна безпека, на її думку, є складовою національної безпеки, трактуючи її як стан захищеності від загроз соціальним інтересам [9, с. 381]. Соціальна безпека, вважають В.О. Онищенко і О.В. Чепурний, – це складова національної безпеки, яка передбачає поліпшення якості життя, задоволення потреб людини та захищеність від внутрішніх і зовнішніх загроз соціальним інтересам [11, с. 8].

Фактично у науковій літературі всі підходи до розуміння поняття «соціальна безпека» можна групувати у два концептуальні підходи: статичний (традиційний), що полягає у визначенні соціальної безпеки, як певного стану захищеності соціальних інтересів як окремої особи, так і суспільства в цілому, та наслідковий, що визначає соціальну безпеку, як результат соціальної політики держави, спрямованої на захист соціальних інтересів та забезпечення соціальних потреб особи і суспільства [12, с. 277]. Ці два основні напрями Л.А. Весельська називає «суспільним» та «державним» [2, с. 460].

На нашу думку, розуміння соціальної безпеки повинно поєднувати як мету, так і всі основні складові цього поняття. Відповідно під соціальною безпекою ми розуміємо складну багатофакторну категорію, яка характеризує стан захищеності соціальних інтересів людини, суб'єктів господарювання, суспільства і держави, що з одного боку відображає здатність протистояти дестабілізуючій дії різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників, що створюють реальну загрозу стабільності у суспільстві, тобто загрозу виникнення соціальної напруженості, а з іншого боку забезпечується (гарантується) системою соціального захисту і зрілістю соціальних інститутів у суспільстві.

Окремі автори розглядають поняття «соціально-економічна безпека» [1; 19]. Так М.І. Купира вважає, що «соціально-економічна безпека виступає невід'ємною складовою національної безпеки, відіграючи при цьому вирішальну роль у досягненні економічного суверенітету держави, забезпеченні економічного розвитку, реалізації ефективної соціальної політики, убезпеченні суспільства від екологічних стихій, зростанні національної конкурентоспроможності в умовах міжнародної економічної взаємозалежності» [7, с. 117]. Б.О. Язлюк вважає, що, оскільки економічна безпека є важливою умовою соціальної безпеки, визначає її рівень, то існують «усі підстави міркувати не про економічну безпеку, а про більш широку соціально-економічну безпеку як окремого індивіда, так і населення того або іншого регіону, або суспільства загалом» [23, с. 153].

На думку Т.В. Поснової, «необхідно розмежувати соціальну безпеку, економічну і соціально-економічну безпеку, критерієм яких є розмежування відповідних потреб, інтересів, видів суспільної діяльності (сфер діяльності) за цілями та функціями. Ці сфери, на думку автора, взаємодіють та протидіють одна одній, але зберігають відносно самостійний характер, утворюючи в реальному житті соціально-економічні відносини» [14, с. 65]. Такий підхід автора, на наш погляд, є суперечливим, проте, можна погодитися, що «соціально-економічна безпека забезпечується дотриманням державних гарантій та створенням умов для реалізації індивідуальних інтересів за двома напрямками: соціальна та економічна безпека» [14, с. 65].

На наш погляд, економічну безпеку доцільно розглядати, як один з визначальних складових елементів системи національної безпеки [16, с. 86], як матеріальну основу національної безпеки в цілому та практично всіх її складових [8, с. 78], як базову складову національної безпеки, яка визначає і від якої залежать всі її складові, тому числі і соціальна безпека. «Економічна безпека – це такий стан економічного механізму, якому відповідає певний стан економічної системи та держави, що забезпечує і гарантує розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів країни. У результаті формується здатність протистояти і протидіяти системі загроз зовнішнього і внутрішнього походження, висока конкурентоздатність національної економіки у світовому економічному просторі, високий економічний і оборонний потенціал, що зумовлює підвищення рівня та якості життя населення країни» [10, с. 71].

Безпосередній вплив рівня розвитку економічної безпеки на рівень соціальної безпеки проявляється в розвитку особистості, соціальних інститу-

тів і суспільства загалом. Сучасний акцент такого впливу означає, що сьогодні змінюються пріоритети в теоретичному і практичному аспектах – економічний розвиток і економічна безпека існують в інтересах розвитку людини, як головної цінності у суспільстві.

Фактично соціальна безпека визначається таким станом розвитку економічної системи національної економіки, за якого створюються умови для забезпечення гідного і якісного рівня життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

У Законі України «Про основи національної безпеки» вказується, що загрози національній безпеці – це наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам України [15]. Фактично поняття «загроза» означає, що вона виступає конкретною формою небезпеки, яка характеризується наявністю певних чинників, що дестабілізує ситуацію, не дозволяє реалізувати цю безпеку, оскільки створює стан небезпеки. Зауважимо, що у науковій літературі більшість науковців трактують загрозу як безпосередню форму небезпеки, ототожнюючи ці поняття [3; 25], стверджуючи, що загроза є однією з форм небезпеки, сукупність негативних факторів чи умов зовнішнього і внутрішнього середовища соціально-економічної системи, які призводять до зниження рівня безпеки, і потребує завчасного розпізнавання та прийняття адекватних рішень [21, с. 26; 22, с. 44].

Загрози соціальній безпеці, констатує О.І. Іляш, виступають, як «сукупність несприятливих факторів, що чинять небезпечний вплив на життєво важливі національні інтереси і соціальні безпеку, які виходять за локальні рамки системи і є наслідком існуючих небезпек» [5, с. 121], тобто ці загрози не дозволяють у повній мірі реалізуватися національним інтересам у соціальній сфері.

Визначаючи загрози соціальній безпеці Б.І. Сташків акцентує на правовій стороні цього поняття, виділяючи соціально-економічні та соціально-психологічні загрози. Він вважає, що під загрозами соціальній безпеці необхідно розуміти «умови і фактори, що створюють небезпеку в користуванні соціальними правами або ведуть до зниження рівня життя людини. До групи соціально-економічних загроз налужать зростання безробіття, антагонізація соціальної структури, люмпенізація населення, криміналізація суспільних відносин, технологічне відставання економіки, зниження життєздатності країни, а до групи соціально-психологічних – фізична деградація населення, криза сім'ї, деградація життєвих цінностей» [18, с. 35].

Закон України «Про основи національної безпеки» до загроз національним інтересам у соціальній сфері відносить:

– невідповідність програм реформування економіки країни і результатів їх здійснення визначеним соціальним пріоритетам;

– неефективність державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення;

– криза системи охорони здоров'я і соціального захисту населення і, як наслідок, небезпечне погіршення стану здоров'я населення; поширення наркоманії, алкоголізму, соціальних хвороб;

– загострення демографічної кризи;

– зниження можливостей здобуття якісної освіти представниками бідних прошарків суспільства;

– вияви моральної та духовної деградації суспільства [15].

Отже, в Україні сьогодні загрозами соціальній безпеці є зниження інтелектуального потенціалу; негативні тенденції у процесі трансформації цінностей, особливо у молоді; зростання криміналізації суспільства; майнове розшарування суспільства; збільшення безробіття; скорочення народжуваності; збільшення прошарку незабезпеченого населення; соціальні конфлікти; зменшення темпів формування середнього класу, який є головним чинником сукупного платоспроможного попиту у суспільстві.

Обґрунтовуючи складність і взаємозв'язок економічної і соціальної безпеки у суспільстві, ми звертаємо увагу на фундаментальність економічної безпеки у складній системі національної безпеки. Такий підхід є важливий з тієї точки зору, що безпека людини і суспільства, без сумніву, має трудовий характер, є результатом трудової діяльності людського суспільства з метою формування і розвитку умов захищеності життєво важливих національних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз. Ми поділяємо точку зору тих науковців, які відстоюють трудове походження безпеки. Так український економіст Р.І. Тринько наголошує: «Безпека людей і суспільства підвищується в міру росту його продуктивних сил. Чим вищий рівень розвитку продуктивних сил, тим вищий рівень його захищеності, вищий рівень безпеки. Безпека суспільства не є лише споживачем суспільних ресурсів. Безпека суспільства виступає важливим модулятором науково-технічного прогресу, фактором інтенсифікації виробництва, стимулятором росту продуктивних сил суспільства» [20, с. 65].

Найважливішими сторонами повноцінної життєдіяльності будь-якої економічної системи є економічний розвиток і безпека, які тісно взаємопов'язані між собою, і апріорі – окремо не можуть бути реалізованими. У контексті трудового походження безпеки взаємозалежність між безпекою і економічним розвитком визначає глибину сутність еволюційного розвитку не тільки

економічної системи, але і конкретної людини зокрема. Відповідно «без гарантування безпеки будь-яка людська діяльність виявляється безцільною, а відтак забезпечення безпеки на усіх рівнях управління є пріоритетним завданням і потребує особливої уваги» [21, с. 25].

Саме економічна безпека головним чином визначає стан і рівень соціальної безпеки. Серед різноманітних чинників, які ускладнюють або навіть унеможливають реалізацію національних інтересів у соціальній сфері, є економічні чинники. Економічні чинники та умови, які створюють небезпеку для безпечної життєдіяльності людини і суспільства, реалізації національних економічних інтересів, здійснюють дестабілізувальний вплив на функціонування і динамічний розвиток соціально-економічної системи суспільства в цілому, є загрозами економічній безпеці держави.

На наш погляд, загрози національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері, які сформульовані в Законі України «Про основи національної безпеки України» [15] є важливими загрозами у сфері соціальної безпеки. На наш погляд, найбільш вагомими загрозами, що обумовлюють загрози національним інтересам у соціальній сфері в Україні через призму економічної безпеки є:

- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;
- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;
- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером; небезпечно для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;
- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів;
- «тінізація» національної економіки;
- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними.

Конкретизація та виокремлення усієї сукупності загроз соціальній безпеці в Україні є передумовою розробки нової стратегії соціально-економічного розвитку, метою якої повинно бути суттєве підвищення рівня життя в країні.

Тому, на наш погляд, крім економічних загроз соціальній безпеці в Україні, необхідно акцентувати і на важливості негативного впливу загроз іншого характеру.

До них віднесемо:

- загрози правові – недосконалість законодавчої і нормативної бази, нестабільність і неефективність державного регулювання і контролю

у економічній і соціальній сферах, у результаті чого сформувалася неефективна система соціального захисту, охорони здоров'я людини, неефективний механізм боротьби з негативними соціальними явищами;

- загрози науково-технічні – зниження інноваційно-інвестиційної діяльності, скорочення науково-технічного потенціалу;

- фінансові – недостатнє фінансування соціальної сфери, недовиконання соціальних програм;

- соціально-демографічні – поляризація рівня життя і зниження платоспроможності населення в умовах інфляційних процесів і низьких соціальних стандартів, зростання бідності і безробіття, посилення майнового розшарування і диференціації доходів, зростання соціальної напруженості, кризові демографічні процеси;

- послаблення державного регулювання на макро-, мезо- та макрорівнях, неефективність контролю за діяльністю занадто великого управлінського апарату, що суттєво впливає на рівень соціальної небезпеки на всіх ієрархічних рівнях. «Для нього характерна слабка науково-теоретична база щодо побудови превентивних механізмів організаційно-правового забезпечення інфраструктури детінізації економіки в нових економічних умовах та у контексті теорії управління ризиками (ризик менеджменту), теорії економічної безпеки підприємства [6, с. 191];

- сьогодні в Україні існують і загрози силового характеру, тобто військові і кримінальні – мова йде про непідконтрольні території у зв'язку з військовими діями в Донецькій і Луганській областях.

На наш погляд, всі загрози соціальній безпеці характеризуються негативним синергетичним ефектом. Це обумовлює необхідність урахування всіх загроз соціальній безпеці у суспільстві при розробці стратегії забезпечення соціальної безпеки. Існує три види стратегії забезпечення безпеки: стратегія усунення існуючих загроз; стратегія попередження можливих загроз; стратегія подолання негативних наслідків (завданих збитків).

Висновки з проведеного дослідження.

Сформульовані нами теоретичні підходи до соціальної безпеки і загроз у соціальній сфері є основою для подальших наукових досліджень, спрямованих на формування реальних засад гарантування національної безпеки на умовах стабільного економічного розвитку і зростання та реалізації соціальних потреб особистості і суспільства загалом.

Конкретизація загроз соціальній безпеці дає можливість визначити передумови і джерела загроз, обґрунтовано підійти до їхнього прогнозування, а також врахувати можливість появи і роз-

витку ризиків в умовах мінливого інституційного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богомолов В.А. Экономическая безопасность / В.А. Богомолов // РЭЖ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 169–171.
2. Весельська Л.А. Соціальна безпека: проблема визначення / Л.А. Весельська // Науковий вісник Академії муніципального управління. – 2010. – № 2. – С. 457–461.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К., 2001. – 309 с.
4. Зеркалов Д.В. Соціальні проблеми сталого розвитку: монографія / Д.В. Зеркалов, О.Ю. Арламов. – К.: Основа, 2013. – 562 с.
5. Іляш О.І. Ідентифікація змісту та ранжування загроз системі соціальної безпеки / О.І. Іляш // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 118–128.
6. Краус Н.М. Соціальна безпека на різних рівнях економічної агрегації / Н.М. Краус // Економіка і регіон. – 2013. – № 5. – С. 189–193.
7. Купира М.І. Фактори впливу на соціально-економічну безпеку депресивного регіону / М.І. Купира // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 117–122.
8. Лекар С.І. Економічна безпека держави та суб'єкти її забезпечення / С.І. Лекар // Науковий вісник Дніпропетровського університету внутрішніх справ. – 2012. – № 2. – С. 75–83.
9. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист: навч. посіб. з соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. – К.: Основи, 2004. – 491 с.
10. Мартин О.М. Економічна безпека як складова національної безпеки / О.М. Мартин // Наукові записки. Серія «Економіка»: збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька Академія», 2013. – Вип. 22. – С. 68–74.
11. Онищенко В.О. Теоретичні аспекти формування соціальної безпеки / В.О. Онищенко, О.В. Чепурний // Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 3–9.
12. Підлипна Р.П. Методологічні засади тлумачення дефініції «соціальна безпека» / Р.П. Підлипна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.2. – С. 275–280.
13. Попов М. Безпека як фундаментальна категорія в методології правознавства (до постановки проблеми) / М. Попов, В. Тихий // Вісник Академії правових наук України. – 2000. – № 3. – С. 10–16.
14. Поснова Т.В. Соціальний механізм економічної безпеки / Т.В. Поснова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2014. – № 1. – С. 64–69.
15. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 червня 2003 року, № 964-IV, Документ 964-15, чинний, поточна редакція – Редакція від 18.05.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
16. Скорук О.В. Національна економічна безпека держави та її елементи / О.В. Скорук // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 7. – С. 84–88.
17. Скрипнюк О. Соціальна держава і проблеми забезпечення соціальної безпеки / О. Скрипнюк, В. Тихий // Вісник Конституційного Суду України. – 2002. – № 2. – С. 44–49.
18. Шашків Б.І. Соціальна безпека як інститут права соціального захисту населення / Б.І. Шашків // Актуальні проблеми держави і права. – 2007. – Вип. 30. – С. 32–36.
19. Томаневич Л.М. Соціально-економічна безпека в умовах глобалізації / Л.М. Томаневич // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. – 2011. – Вип. 2. – С. 367–376.
20. Тринько Р.І. До питання про категорію «безпеки» / Р.І. Тринько // Актуальні проблеми економічної безпеки в контексті трансформації ринкової економіки: збірник матеріалів міжвузівської наук.-практ. конф., 10 грудня 2015 р. – Львів: Ліга-Прес, 2015. – С. 64–66.
21. Штангрет А.М. Безпека соціально-економічної системи: теоретичні аспекти / А.М. Штангрет // Наукові записки Української академії друкарства. – 2012. – № 3. – С. 24–29.
22. Штангрет А.М. Управління економічною безпекою підприємств авіаційної галузі: монографія / А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. – 272 с.
23. Язлюк Б.О. Теоретичні основи сутності та змісту соціально-економічної безпеки / Б.О. Язлюк // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 16 (1). – С. 149–154.
24. Яремко І.І. Формалізація оцінки економічної безпеки соціально-економічних систем: концептуальні засади і підходи / І.І. Яремко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 748. – С. 276–280.
25. Ярочкин В.И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности / В.И. Ярочкин. – М.: Ось-89, 2000. – 400 с.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ПІДҐРУНТЯ ТА ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ: СИЛЬНІ І СЛАБКІ СТОРОНИ

LEGAL FRAMEWORK AND THE PROBLEM OF YOUTH EMPLOYMENT: STRENGTHS AND WEAKNESSES

УДК 331.5.024.5

Семенова Л.Ю.

к.е.н, доцент кафедри економіки та соціально-трудоу відносин
Університет митної справи та фінансів
Лобза А.В.

доктор філософії в галузі економіки,
доцент кафедри економіки та соціально-трудоу відносин
Університет митної справи та фінансів
Бикова А.Л.

к.е.н, доцент кафедри економіки та соціально-трудоу відносин,
Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто освітнє законодавство: сильні і слабкі сторони, актуальні проблеми працевлаштування випускників. Порівняно із світовими даними цифри офіційного молодіжного безробіття в Україні. Авторами надано пропозиції, спрямовані на вирішення проблем працевлаштування молоді, яка навчалася за рахунок коштів державного бюджету та за рахунок коштів фізичних і юридичних осіб.

Ключові слова: працевлаштування, зайнятість, безробіття, молодь, молодіжний ринок праці, молодіжна політика зайнятості, працевлаштування випускників, молодіжне безробіття.

В статье рассмотрено образовательное законодательство: сильные и слабые стороны, актуальные проблемы трудоустройства выпускников. По сравнению с мировыми данными цифры официальной молодежной безработицы в Украине. Авторами даны предложения, направленные

на решение проблем трудоустройства молодежи, которая училась за счет средств государственного бюджета и за счет средств физических и юридических лиц.

Ключевые слова: трудоустройство, занятость, безработица, молодежь, молодежный рынок труда, молодежная политика занятости, трудоустройство выпускников, молодежная безработица.

The article examines the educational legislation: strengths and weaknesses, current employment of graduates. Compared with international figures according to official youth unemployment rate in Ukraine. The authors have provided proposals aimed at solving the problems of youth employment, who studied at the expense of the state budget and the funds of individuals and legal entities.

Key words: employment, job placement, unemployment, youth, youth labor market, youth employment policy, graduate employment, youth unemployment.

Постановка проблеми. Забезпечення задовільного рівня зайнятості молоді на сьогодні виступає одним із пріоритетних завдань розвитку держави. Адже саме молодь є найактивнішою частиною працездатного населення. Через несвоєчасне працевлаштування безробітна молодь втрачає свої набуті професійні навички, здобуту кваліфікацію, що з часом все більше ускладнює процес ефективного пошуку роботи і, як наслідок, вимушене безробіття впливає на фізичне та психологічне здоров'я молоді людини. При розгляді проблем зайнятості населення безробіття випускників виділяється особливою гостротою в силу його негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем безробіття та оптимізації працевлаштування молоді займалися такі науковці, як О. Грішнова, А. Фесенко, С. Іваницька, І. Заюков, Ю. Богоявленська, А. Маршалл, А. Оукен, А. Філліпс та інші. Незважаючи на значний внесок учених, проблема працевлаштування молоді серед випускників в умовах економічної кризи залишається особливо актуальною, зважаючи на фінансування освіти державою.

Постановка проблеми. Метою дослідження є аналітика молодіжного безробіття, а саме – працевлаштування випускників на ринку праці, та пропозиції основних шляхів щодо його подолання.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в ситуації економічної глобалізації та входження України у Європейський економічний простір проблеми підвищення якості підготовки майбутніх

фахівців набувають особливого сенсу в аспекті підвищення конкурентоспроможності і мобільності робочої сили, відбуваються масштабні зміни на українському та світовому ринках праці.

Освітня діяльність, як і будь-яка інша в державі, здійснюється відповідно до чинного законодавства. Основною складовою нормативної бази вищої освіти сучасної України є Конституція України, Державна національна програма «Освіта» («Україна XXI століття») від 3 листопада 1993 р. №896, Національна доктрина розвитку освіти від 17.04.2002 № 347/2002 та Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року від 25 червня 2013 року № 344/2013, Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 № 1060-XII та Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII.

Відповідно до Конституції України[6] кожен громадянин країни має право на вільний розвиток своєї особистості (ст. 23) та право на освіту, держава забезпечує доступність і безоплатність вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі за Державним замовленням, розвиток вищої і післядипломної освіти різних форм навчання, надання державних стипендій та пільг учням і студентам (ст. 53). Декларація «Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні» [18] від 15.12.1992 р. визначає, що головними напрямками державної молодіжної політики в Україні є забезпечення зайнятості молоді, її правового захисту з урахуванням економічних інтересів, професійних і соціальних мож-

ливостей суспільства. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року [22] на основі аналізу сучасного стану розвитку освіти визначає мету, стратегічні напрями та основні завдання, на виконання яких має бути спрямована реалізація державної політики у сфері освіти. Державна національна програма «Освіта» («Україна XXI століття») [17] визначає стратегію розвитку освіти в Україні на найближчі роки та перспективу XXI століття, де основними шляхами реформування освіти є створення нової правової та нормативної бази освіти, радикальна перебудова управління сферою освіти шляхом її демократизації, децентралізації, створення регіональних систем управління навчально-виховними закладами та інші. Відповідно до Національної доктрини [21] розвитку освіти держава повинна забезпечувати підготовку кваліфікованих кадрів, здатних до творчої праці, професійного розвитку, освоєння та впровадження наукоємних та інформаційних технологій, конкурентоспроможних на ринку праці. Закон України «Про освіту» [23] регулюють суспільні відносини у галузі навчання, виховання, професійної, наукової, загальнокультурної підготовки громадян України, встановлюють правові, організаційні, фінансові та інші засади функціонування системи вищої освіти, створюють умови для забезпечення потреб суспільства і держави у кваліфікованих фахівцях, самореалізації особистості. За Законом «Про вищу освіту» [16] система стандартів вищої освіти є основою оцінки якості вищої освіти та професійної підготовки, а також якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів незалежно від їх типів, рівнів акредитації та форм навчання. За Національною стратегією розвитку освіти в Україні на період до 2021 [22] року модернізація і розвиток освіти повинні набути випереджального безперервного характеру, гнучко реагувати на всі процеси, що відбуваються в Україні та світі.

Підвищення якісного рівня освіти має бути спрямовано на забезпечення економічного зростання держави та розв'язання соціальних проблем суспільства, подальше навчання і саморозвиток особистості. Водночас молодь є найбільш уразливою та соціально незахищеною категорією населення. Через відсутність достатнього практичного досвіду, правових та професійних знань, а часто і моральної невідповідності до конкуренції на ринку праці, реалізувати своє право на працю молодим громадянам сьогодні стає дуже складно.

Спостерігається така ситуація, що в умовах нестабільності молоді робітничі кадри можуть бути скороченими з підприємств через брак відповідного досвіду (до 10–20%), працівники фінансових установ – через зменшення обсягу операцій та зниження рівня доходу (до 9–12%), менеджери середньої ланки – через оптимізацію організаційних структур суб'єктів господарювання, що

пов'язано із уповільненням темпів ділової активності (до 8–10%), працівники держапарату – через проголошення Президентом України скорочення чисельності держапарату, в тому числі по Секретаріату на 20% тощо [1, с. 51].

Сьогодні, коли відбувається різке зниження якості життя, здоров'я населення, у тому числі й молодого покоління, зростання злочинності в молодіжному середовищі, потрібна кардинальна активізація державної політики по відношенню до покоління, яке самостійно вступає в життя. За роки незалежності України кількість молоді, яка здобуває вищу освіту і є студентами збільшилася майже вдвічі, з яких майже не кожен стикається з найгострішою проблемою сучасності – працевлаштуванням [28]. Працевлаштування – комплекс правових, економічних та організаційних заходів, спрямованих на забезпечення реалізації права особи на працю (п. 15 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про зайнятість населення») [19].

Відповідно до статті 64 «Працевлаштування випускників вищих навчальних закладів» Закону України «Про вищу освіту» [16], випускники вищих навчальних закладів вільні у виборі місця роботи, крім випадків, передбачених цим Законом. Вищі навчальні заклади не зобов'язані здійснювати працевлаштування випускників, держава у співпраці з роботодавцями забезпечує створення умов для реалізації випускниками вищих навчальних закладів права на працю, гарантує створення рівних можливостей для вибору місця роботи, виду трудової діяльності з урахуванням здобутої вищої освіти та суспільних потреб.

Але в усіх вищеперелічених Законах України, Національній стратегії, Національній Доктрині регулюється лише підвищення рівня освіти і взагалі не передбачено механізму регулювання процесу працевлаштування випускників (окрім випускників вищих навчальних закладів, підготовка яких здійснювалась за державним замовленням [24]). Тобто, залишається незрозумілим, як саме держава разом з роботодавцями буде забезпечувати першим робочим місцем випускників, якщо раніше система розподілу випускників навчальних закладів гарантувала їм зайнятість за фахом, то тепер розподіл проводиться в різко обмеженому масштабі, ставлячи молодих фахівців у систему жорсткої конкуренції з людьми, які мають досвід роботи.

Відповідно статті 7 Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді» [25] держава гарантує працездатній молоді рівне з іншими громадянами право на працю. Але і цим Законом не передбачено найбільш значущого для молоді – надання випускникові першого робочого місця.

«Гарантовані робочі місця, які раніше були нормою для попередніх поколінь, принаймні в розви-

нених країнах, стали не такими доступними для сучасної молоді. Поширення тимчасової та неповної зайнятості, особливо після того, як глобальна економічна криза досягла свого піку, говорить про те, що така зайнятість часто є для молодих людей єдиним можливим варіантом працевлаштування», – пояснює помічник генерального директора Міжнародної організації праці з питань політики Хосе Мануель Салазар-Ксірінакс [9]. Отже, проблеми соціального захисту безробітної молоді не цілком відрегульовані на законодавчому рівні, що відчутно впливає на її матеріальне становище та соціальну поведінку. Останнім часом наявна тенденція до збільшення кількості безробітної молоді, у якій безробіття триває понад рік, і, як наслідок, руйнуються професійні навички. До того ж молоді люди розраховують на допомогу держави, батьків, що також знижує мотивацію до праці. Демографічну структуру ринку праці України утворюють більше ніж на третину молоді люди [5]. У процесі пошуку роботи безробітна молодь стикається із певними психологічними труднощами. Їхньою причиною є відсутність в особи внутрішньої готовності до активних дій, невміння змінити попередні установки, мотивація поведінки в нових ринкових умовах [3, с. 30].

Окрім того, на сьогодні набуває великої значущості соціалізація молоді з обмеженими можливостями. Реабілітація інвалідів – складна багатаспектна проблема, в якій особливе місце займає професійна реабілітація. Її основне завдання – якісна професійна підготовка молодих людей-інвалідів в процесі освоєння ними робітничих професій. Кінцевою метою професійної реабілітації інвалідів є включення випускників центрів в професійну діяльність на відкритому ринку праці, тобто їх працевлаштування [8, с. 132]. Основна проблема людей з обмеженими можливостями в Україні – це не відсутність інвалідного візка, протеза, пенсії на достатньому рівні або державної допомоги (хоча і це досить суттєві проблеми), головне, щоб суспільство усвідомило, що інваліди мають право на участь у соціальному житті країни і можливості реалізувати свій потенціал. Багато інвалідів позбавлені права мати гідну і продуктивну роботу тільки через неоднозначне (часом навіть негативне) суспільне відношення до них [2, с. 135]. Найвищий рівень працевлаштування випускників-інвалідів за набутою професією становить не більше 40%, тобто 60% молоді з обмеженими можливостями залишаються безробітними і такими, що не можуть самостійно забезпечувати себе ліками, одягом та взагалі гідним життям [15, с. 295,]. Отже, державне регулювання саме молодіжного безробіття є особливо актуальним, спрямованим на вирішення цієї проблеми та забезпечення більшої зайнятості серед молоді, соціального захисту, а також

збереження і розвитку трудових ресурсів країни. Суспільство має постійно дбати та проводити професійну підготовку, навчання та профорієнтацію молоді [26, с. 122].

Незбалансованість структури ринку освітніх послуг та ринку праці в Україні зумовлює доволі гострі проблеми із працевлаштуванням молоді після закінчення навчальних закладів, підвищений (порівняно з працездатними особами інших вікових груп) рівень безробіття молодих осіб віком 15–24 років спричинює неефективне використання професійного потенціалу молоді, що проявляється, зокрема, у поширеності роботи не за спеціальністю, налаштованості молоді на зовнішню трудову міграцію, яка погіршує ситуацію в економіці [4]. Молодіжне безробіття виділяється при розгляді проблем зайнятості населення в силу особливою гостроти її негативних наслідків.

Українські науковці постійно відзначають, що проблема непрацевлаштування є злободенною для сучасних випускників. Так згідно з даними, які наводить у своїй статті М. Корчун, більше половини безробітних віком 15–24 років (53,4%) не змогли працевлаштуватися після закінчення професійних та вищих навчальних закладів [27]. Поряд із цим молодь досить вигідно відрізняється від інших категорій населення своєю здатністю до творчої діяльності, високою працездатністю і мобільністю, сприйнятливостю до інновацій, гарним здоров'ям, тривалим періодом майбутньої працездатності [29, с. 206].

Вперше виходячи на ринок праці, молодь має ідеалістичні уявлення про майбутню професію, трудову та професійну кар'єри, які з перших кроків на ринку праці руйнуються і призводять до виникнення складних соціально психічних станів (тривога, стан депресії, що впливає на комунікативну сферу і супроводжуване відчуттям безвиході, комплексом провини) в умовах неможливості працевлаштування. Зіткнення з трудовою реальністю призводить до переорієнтації або деградації трудових цінностей. Таким чином, безробіття негативно впливає на соціально-психологічний розвиток молодих людей і часто призводить до втрати реального погляду на працю, як засобу особистої самореалізації, а сам процес нормальної соціалізації виявляється порушеним. Велика частина молоді вважає за краще шлях еміграції, бо вдома не вбачає соціальної справедливості і захищеності.

Так за даними Державної служби статистики у I півріччі 2016 року рівень зайнятості серед осіб у віці 25–29 років становив 69,2% та був вищим, ніж у середньому серед усіх вікових груп (56,2%), а серед осіб віком 15–24 років цей показник склав лише 27,1%. Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці, серед молоді у віці 25–29 років у I півріччі 2016 року

становив 11,6%. Серед осіб у віці 15–24 років цей показник становив 23,1% та був більш, як удвічі вищий, ніж цей показник серед усіх вікових груп. Високий рівень безробіття обумовлений тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи [11]. Порівняно із світовими даними, цифри офіційного молодіжного безробіття в Україні, на перший погляд, не критичні. Проте, чи дійсно статистичні дані Держстату відповідають дійсності? Проблему також загострюють дуже низькі зарплати, які пропонуються українцю на старті кар'єрних сходинок. Невисока оплата праці та відсутність перспектив розвитку значно обмежує можливості сучасної молоді. Підбурює проблему ще й майже повна відсутність зв'язків між ВНЗ та ринком праці, брак стимулювання роботодавців, які створюють робочі місця для молоді, та обмеженість державних програм [10].

За даними інтернет-сторінки Євростату [13] середній показник рівня зайнятості випускників на 2015 рік у Європейському Союзі становить 76,9%. В Україні ж проводяться статистичні спостереження щодо рівня зайнятості населення за статтю. Так у 2015 році (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) молодіжне безробіття складає за віковими групами: 15–24 роки – 28,2%, 25–29 років – 71,8%, 30–34 роки – 74,3%, – нажалі інформацію про те, який відсоток у цих вікових групах складають випускники, державна служба статистики України не надає.

З числа працюючих представників української молоді 51% працює за фахом. Серед причин роботи не за фахом респонденти найчастіше зазначають відсутність вакансій – загалом 49%. Серед респондентів з професійно-технічною освітою (училище) таких найбільше – 59% [12]. Переважна більшість молодих людей, котрі виходять на ринок праці, є недавніми випускниками навчальних закладів різного рівня акредитації. Разом з тим, на сьогодні в Україні ще не напрацьована цілісна концептуальна модель працевлаштування випускників за умов ринкових відносин. Не розв'язані питання щодо прогнозу формування ринку праці, а отже, й обґрунтування номенклатури затребуваних спеціальностей.

За підтримки системи ООН в Україні, зокрема Фонду народонаселення ООН (UNFPA), на замовлення Міністерства молоді та спорту ГФК ЮКРЕЙН у 2015 році було проведено дослідження «Молодь України-2015». За результатами дослідження молоді люди вважають, що пріоритетними напрямками державної молодіжної політики мають бути: сприяння зайнятості та самозайнятості молоді (49% обрали цей напрям як пріоритетний і 10% зазначили, що відповідні заходи реалізуються в їх

регіоні), підтримка талановитої молоді (46% і 19% відповідно), 50% молоді взагалі не чули про жодну діяльність, спрямовану на підтримку молодіжних ініціатив та вирішення проблем молоді. Дуже низький і рівень обізнаності опитаної молоді про осередки по роботі з молоддю (молодіжні центри, молодіжні клуби, гуртки тощо). Тільки 3% опитаних відвідують такі заклади, ще 15% знають про такі заклади, але не відвідують їх, а 18% респондентів лише чули про існування таких закладів. Разом з тим, 26% респондентів відносять до числа пріоритетних напрямів державної молодіжної політики саме розвиток мережі молодіжних центрів та підліткових клубів.

Відповідаючи на питання, які напрями роботи мають реалізовувати осередки по роботі з молоддю, респонденти назвали передусім інформування щодо можливості працевлаштування, організації власного бізнесу – 51%, навчальні програми з набуття різних навичок (комп'ютерна грамотність, іноземна мова тощо), роботу творчих гуртків та майстерень – 45%. Лише 4% опитаних сказали, що робота таких закладів не потрібна. Основними причинами безробіття є звільнення з попереднього місця роботи внаслідок скорочення штату чи закриття підприємства (29%) або те, що молоді люди недавно закінчили навчання – на це вказали 20% опитаних. Ще для 13% причиною тимчасового безробіття стало те, що вони були у декретній відпустці. Близько половини опитаних (51%) під час пошуків роботи не зверталися за послугами до установ, агентств, організацій, що надають допомогу в працевлаштуванні. 39% зверталися до Державної служби (центру) зайнятості. До відділів працевлаштування при навчальних закладах зверталися 2% (слід зазначити, що лише 6% з тих, хто навчається в вищих навчальних закладах, чули про існування центру праці у своєму навчальному закладі). Станом на момент опитування 78% з тих, хто активно шукає роботу, не перебувають на обліку у державному центрі зайнятості. Серед основних причин, які респонденти назвали, пояснюючи чому вони не перебувають на обліку в Центрі зайнятості, наступні: не зверталися, бо не вірять, що центри зайнятості можуть їм допомогти – 35% опитаних, не мали такої потреби – 32%, зверталися, але центр не допоміг працевлаштуватися – 21%. Серед труднощів, що найчастіше виникають для тих, хто активно шукає роботу – пропозиції з низькою заробітною платнею. На це вказали 63% опитаних. Ще 40% вказали на повну відсутність вакансій. 19% опитаних з числа української молоді знають про існування молодіжних центрів праці. З тих, кому відомо про такі центри, 79% до них не зверталися. З тих, хто звертався до таких центрів, більшість зазначили, що центр не допоміг знайти роботу [12].

Якщо вирішувати проблему на рівні окремого регіону, то загальна картина зниження безробіття країни буде оптимістичною. Ефективним шляхом вирішення даної проблеми буде взаємодія і співпраця всіх структур: державних органів влади, служби зайнятості населення, сфери освіти і комітетів у справах молоді [7, с. 173].

Висновки з проведеного дослідження. Політика зайнятості – це сукупність заходів прямого і непрямого впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Відповідно до статті 5 Закону України «Про зайнятість населення» [19] державна політика України в області сприяння зайнятості населення спрямована на: вільне обрання місця застосування праці та виду діяльності, вільний вибір або зміну професії; одержання заробітної плати (винагороди) відповідно до законодавства; професійну орієнтацію з метою самовизначення та реалізації здатності особи до праці; безоплатне сприяння у працевлаштуванні, обранні підходящої роботи та одержанні інформації про ситуацію на ринку праці та перспективи його розвитку та інше.

Таким чином, для вирішення проблем працевлаштування молоді, на погляд авторів, необхідно вжити певні заходи: державне коригування політики служби зайнятості, виділення більше фінансової допомоги для реалізації програм зі сприяння працевлаштуванню громадян; квотування робочих місць через законодавчі акти на підприємствах, в установах та організаціях, незалежно від форми власності до 5 відсотків місць для випускників ВНЗ та інших навчальних закладів; створення нового механізму надання всім випускникам гарантованого першого робочого місця; формування та фінансування підприємницької ініціативи молоді, зниження або взагалі відміна податків для цієї категорії підприємців терміном на перші три роки; надання молоді можливості безкоштовного отримання ліцензії на певні види діяльності; створення більш ефективних і стійких механізмів організації тимчасової зайнятості підлітків; створення умов, що забезпечують гідне життя і вільний розвиток людини; встановлення рівня заробітної плати, яка забезпечувала б гарантоване статтею 48 Конституції України право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї; створення соціальних інститутів, що вирішують завдання професійного самовизначення й зайнятості молоді з урахуванням не тільки потреб і можливостей, але й ситуації на ринку праці; підтримка молодих працівників, залучених до роботи в сільській місцевості (на разі такі програми існують, але не працюють через відсутність фінансування); залучення молоді до освоєння робітничих професій; вдосконалення системи безперервної освіти; розвиток надпрофесійних компетенцій – ІТ-грамотність, аналітичні здібності, мовна грамотність; інвесту-

вання державою і роботодавцями курсів підвищення кваліфікації і перенавчання; ефективне інформування молоді щодо роботи служби зайнятості, молодіжних центрів праці; налагодження міжнародного співробітництва у вирішенні проблем зайнятості населення; забезпечення соціального захисту трудової молоді від ризиків непрацевлаштування або втрати роботи; на рівні державної служби статистики – проведення об'єктивних статистичних спостережень щодо працевлаштування випускників ВНЗ та інших навчальних закладів; на рівні державної служби зайнятості – проведення корегувальної політики з підвищення оперативності та інформативності роботи служби, узгодження її роботи з комерційними структурами, проведення систематичних соціологічних досліджень; на рівні підприємств – оптимізація умов прийому молодих громадян, пом'якшення критеріїв прийому без досвіду роботи, створення гнучкого графіка роботи для студентів денної форми навчання тощо; на рівні Міністерства освіти і науки України – розробка стандартів вищої освіти, які б включали обов'язкову сукупність сучасних компетенцій.

Допомога молоді шляхом відповідної соціальної політики та політики зайнятості має основоположне значення для всебічного та сталого розвитку суспільства, підтриманий державними програмами початок трудової діяльності сприяє забезпеченню успішного руху молоді на шляху до гідної праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богоявленська Ю.В. Адміністративно-правові механізми управління зайнятістю молоді в Україні в умовах фінансової кризи / Богоявленська Ю.В. / Економіка та держава. – 2009. – № 3. – С. 44–54
2. Быкова А.Л. Перспективы реабилитации людей с ограниченными возможностями // Материалы XIX Международной научной конференции молодых ученых, Минск, 14–15 апр. 2016 г. / А.Л. Быкова, В.М. Шрайфель / редкол.: В.В. Манкевич (отв. ред.) [и др.]. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2016. – С. 135–136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/153582/1/%d0%a8%d1%80%d0%b0%d0%b9%d1%84%d0%b5%d0%bb%d1%8c%20%d0%bf%d0%b5%d1%80%d1%81%d0%bf%d0%b5%d0%ba%d1%82%d0%b8%d0%b2%d1%8b.pdf>
3. Гаркавенко Н. Напрями вдосконалення політики зайнятості населення у ринкових умовах / Гаркавенко Н. / Україна: аспекти праці. – 2008. – № 6. – С. 26–32
4. Заюков І.В. Проблеми та перспективи зайнятості молоді України / Заюков І.В. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – С.107–112. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/26_5.pdf.
5. Іваницька С.Б. Проблема безробіття молоді України / Іваницька С.Б. Мороховець І.О. // Ефек-

тивна економіка.-2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4325>.

6. Конституція України: Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // ВВР, 1996, № 30, ст. 141) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

7. Л.А. Козлова, Л.Э. Самуйлова, Ю.А. Логинова. Технологии поиска, отбора и адаптации персонала в компании. / Л.А. Козлова, Л.Э. Самуйлова, Ю.А. Логинова, Д.Н. Рошин, С.В. Тарасова / 2010 г. – 237 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smartcat.ru> (дата обращения: 15.06.2014)

8. Лобза А.В. Проблемы трудоустройства людей с ограниченными возможностями в Украине // Материалы XIX Международной научной конференции молодых ученых, Минск, 14–15 апр. 2016 г. / А.В. Лобза, А.С. Шаляпина/ редкол.: В.В. Манкевич (отв. ред.) [и др.]. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2016. – С. 132–133 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/153580/1/%d0%a8%d0%b0%d0%bb%d1%8f%d0%bf%d0%b8%d0%bd%d0%b0%20%d0%bf%d1%80%d0%be%d0%b1%d0%bb%d0%b5%d0%bc%d1%8b.pdf>

9. Молодежи в этом году станет еще сложнее найти работу. Интернет издание «Сегодня». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/>.

10. Молодіжне безробіття: втрачене покоління? // Українська правда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/10/2/397038/>.

11. Молодь на ринку праці. Аналітична записка. Державна служба зайнятості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>.

12. МОЛОДЬ УКРАЇНИ – 2015 аналіз соціального розвитку сучасної молоді. ФК ЮКРЕЙН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unfra.org.ua/>.

13. Офіційна інтернет-сторінка Євростату: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>

14. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrstat.org/>.

15. Підвищення ефективності використання персоналу та його розвиток: монографія / за ред. д.е.н. А.Г. Бабенка. – Дніпропетровськ: УМСФ, 2016. – 328 с. (Розділ 3.2.. Маркетинг у системі управління персоналом. С. 295).

16. Про вищу освіту: Закон від 01.07.2014 № 1556-VII // ВВР, 2014, № 37–38, ст. 2004) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

17. Про Державну національну програму «Освіта» («Україна XXI століття»): КМУ; Програма від 03.11.1993 № 896 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

18. Про загальні засади державної молодіж-

ної політики в Україні: Декларація від 15.12.1992 № 2859-XII // ВВР, 1993, N16, ст. 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2859-12/conv>.

19. Про зайнятість населення. Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI // ВВР, 2013, № 24, ст. 243 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

20. Про затвердження Державної цільової соціальної програми “Молодь України” на 2016–2020 роки та внесення [...]: Постанова КМУ, Програма, від 18.02.2016 № 148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>.

21. Про Національну доктрину розвитку освіти: Президент України; Доктрина від 17.04.2002 № 347/2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/347/2002/conv>.

22. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: Президент України; Указ, Стратегія від 25.06.2013 № 344/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>.

23. Про освіту. Закон від 23.05.1991 № 1060-XII // ВВР, 1991, № 34, ст. 451) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

24. Про Порядок працевлаштування випускників вищих навчальних закладів, підготовка яких здійснювалась за [...]КМУ; Постанова від 22.08.1996 № 992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/992-96-%D0%BF/conv>.

25. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Верхов. ВРУ; Закон від 05.02.1993 № 2998-XII // ВВР, 1993, N16, ст. 167) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2998-12/conv>.

26. Семенова Л.Ю. Проблеми та перспективи розвитку молодіжного ринку праці в Україні / Л.Ю. Семенова // Вісник Академії митної служби України. Серія: Економіка. – 2015. – № 2. – С. 119–124. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2015_2_15

27. Фесенко А.М. Проблеми працевлаштування та безробіття очима випускників вищого навчального закладу / Фесенко А.М. // Проблеми працевлаштування та безробіття очима випускників вищого навчального закладу. – 2014. – С.2–12. –

28. Центр співпраці та підтримки міжнародних проєктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inprocenter.at.ua/index/pracevlashtuvannja_vipusknikov_vnz/0-28.

29. Ярошенко О.М. Проблеми та перспективи правового регулювання зайнятості та праці молоді / О.М. Ярошенко // Вісник Академії правових наук України. – 2014. – № 4. – С. 205–213.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

КОНТРОЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВCONTROL OVER THE EFFICIENCY OF THE USE
OF LOCAL BUDGETS

У статті розглянуто особливості аудиторського контролю ефективності використання коштів місцевих бюджетів. Визначено перелік питань, що підлягають контролю з боку Державної аудиторської служби України. Проаналізовано порушення, що допускають розпорядники під час використання коштів місцевих бюджетів. Запропоновано визначити основні напрями аудиторського контролю: встановлення реальної потреби у здійсненні закупівлі; визначення результативності здійснення закупівлі; дотримання вчасності проведення видатків. Наголошено на необхідності внесення відповідних змін стосовно напрямів контролю ефективності використання коштів місцевих бюджетів у Методичні рекомендації з проведення ревізії місцевих бюджетів.

Ключові слова: фінансовий контроль, аудит, видатки місцевого бюджету, ефективність використання коштів, розпорядник бюджетних коштів, закупівля товарів.

В статье рассмотрены особенности аудиторского контроля за эффективностью использования средств местных бюджетов. Определен перечень вопросов, подлежащие контролю со стороны Государственной аудиторской службы Украины. Проанализированы нарушения, которые допускают распорядители при использовании средств местных бюджетов. Предложено выделить основные

направления аудиторского контроля: определение реальной потребности в закупке; оценка результативности осуществления закупки; соблюдение своевременности проведения расходов. Отмечена необходимость внесения соответствующих изменений относительно направлений контроля за эффективностью использования средств местных бюджетов в Методические рекомендации по проведению ревизий местных бюджетов.

Ключевые слова: финансовый контроль, аудит, расходы местного бюджета, эффективность использования средств, распорядитель бюджетных средств, закупка товаров.

The article presents features of the auditor control over efficiency of use of local budgets. By author was determined a list of issues to be monitored by the State Audit Service of Ukraine. The author analyzed violations, which allow managers of funds of local budgets. In this article was offered to allocate the basic directions of the auditor control: definition of real need for purchase; evaluation of the effectiveness of the procurement; compliance with timeliness of spending. It was noted that it is necessary to make appropriate changes in the directions for monitoring the effectiveness of using local budget funds in the Methodological recommendations for carrying out audits of local budgets.

Key words: financial control, audit, local budget expenditures, efficiency of use of funds,

УДК 336.1

Жадан О.В.

аспірантка

Науково-дослідний фінансовий інститут
Державної навчально-наукової
установи
«Академія фінансового управління»*manager of budget funds, purchase of goods.*

Постановка проблеми. Фінансові ресурси місцевих бюджетів є цінним джерелом, яке дає можливість розвиватися регіонам країни та створювати сприятливі умови для забезпечення існування їх населення. Для досягнення цілей, що ставляться перед місцевими органами влади, процес використання коштів місцевих бюджетів повинен здійснюватися із дотриманням принципів законності й ефективності їх використання.

З метою встановлення законності, ефективності та дотримання цільового використання бюджетних коштів на кожному етапі бюджетного процесу здійснюється фінансовий контроль.

Аналіз результатів фінансового контролю за 2007–2016 роки показує, що кількість операцій із ресурсами місцевих бюджетів, проведених із порушенням чинного законодавства, зменшилася на 14,4% (з 25% до 10,6%), проте, загальне число об'єктів перевірки за цей період скороти-

лося у 4,6 раза (з 13498 до 2943 об'єктів), тому про покращення використання бюджетних коштів однозначно говорити не можна. За період із 2007 по 2016 рік сума нецільових витрат коштів місцевих бюджетів зменшилася на 0,7% (із 15,3% до 14,6%), але найбільша її частка припадала на 2010 рік – 29,6% [1]. Сума ж незаконних витрат, навпаки, збільшилася на 0,4% (із 84,6% до 85%), що свідчить про зниження ефективності використання місцевих фінансових ресурсів.

У зв'язку з вищенаведеними показниками фінансово-бюджетної дисципліни питання здійснення фінансового контролю за ефективністю використання коштів місцевих бюджетів є актуальним і потребує вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії, методології, методики й організації фінансового контролю за ефективністю використання коштів місцевих бюджетів здійснили

відомі вчені, зокрема: Басанцов І.В., Гуцаленко Л.В., Єфименко Т.І., Калюга Є.В., Кириленко О.П., Лисяк Л.В., Ловінська Л.Г., Ніколаєва О.М. та інші. Проте, науковці приділяють недостатньо уваги питанню щодо контролю за ефективністю використання, зокрема, визначенню методів здійснення результативного контролю за ефективністю використання коштів.

Постановка завдання. Завданням, що ставиться в рамках даної статті є дослідження стану аудиторського контролю за ефективністю використання коштів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед повноважень органів державного фінансового контролю з контролю за дотриманням бюджетного законодавства статтею 113 Бюджетного кодексу України [2] визначено здійснення контролю за цільовим та ефективним використанням коштів місцевих бюджетів, у тому числі шляхом проведення державного фінансового аудиту.

Відповідно до статті 3 Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [3] державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового

контролю і полягає у перевірці й аналізі органом державного фінансового контролю фактичного стану справ щодо законного й ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю.

У фаховій літературі питання контролю за цільовим використанням коштів місцевих бюджетів розглядають Басанцов І.В., Гуцаленко Л.В., Єфименко Т.І., Лисяк Л.В., Калюга Є.В., Собкова Н.Д. та інші вчені.

Зокрема, вдосконалення бюджетної класифікації видатків, що здатне позитивно вплинути на підвищення ефективності бюджетних видатків досліджує Калюга Є.В. [4, с. 22; 5, с. 32]. Шляхи підвищення ефективності контролю за допомогою методів підвищення ефективності видатків у своїх працях визначають Собкова Н.Д., Басанцов І.В., Гуцаленко Л.В.

Автори пропонують розглядати ефективність державного фінансового контролю у двох аспектах, а саме: ефективність формування та викорис-

Таблиця 1

Перелік питань для перевірки контролюючими органами стану виконання місцевих бюджетів за видатками

Найменування питання	Сутність питання
1. Структура видаткової частини бюджету на дотримання статей 89–91 Бюджетного кодексу України при здійсненні видатків	Перевірка недопущення проведення видатків, не віднесених до відповідного місцевого бюджету, або ж видатків, які належать до іншого бюджету
2. Загальні програми, що потребували виділення коштів місцевого бюджету, прийняття та визначення обсягу бюджетних коштів, виділених на зазначені цілі, досягнення результативних показників, визначених програмами	При цьому необхідно дослідити, чи не було передбачено всупереч вимогам Бюджетного кодексу України [2] здійснення, під виглядом виконання місцевих програм, видатків із бюджету на утримання установ та організацій, а також проведення інших заходів, які не підлягають здійсненню або ж узагалі не відповідають змісту визначеної в рішенні про місцевий бюджет програми
3. Незаконність затвердження документів	Перевіряються факти затвердження уповноваженими органами всупереч законодавству документів, на підставі яких перераховувались кошти з рахунків бюджету організаціям, що не утримуються з місцевого бюджету чи утримуються з бюджету іншого рівня, або ж у більших розмірах, ніж передбачено відповідним рішенням про бюджет
4. Рівномірність здійснення видатків	Перевірка дотримання рівномірності здійснення видатків бюджету залежно від наповнення дохідної частини та першочергового спрямування їх на заробітну плату, інші соціальні виплати та захищені видатки
5. Дотримання ефективності використання коштів	Проаналізувати дотримання вимог заходів, прийнятих органами місцевого самоврядування й органами виконавчої влади на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 11.10.2016 р № 710 «Про ефективне використання державних коштів» [7], і вплив скорочення витрат на діяльність установ і організацій відповідного місцевого бюджету Продовження таблиці 1
6. Розподілення і використання коштів резервного фонду відповідного місцевого бюджету	Перевіряється чи не використовувались кошти резервного фонду на цілі, видатки на які можна передбачити в бюджеті, або спрямовувались на видатки, не пов'язані з ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій техногенного, природного, соціального характеру. Також необхідно перевірити стан виконання розпоряджень, рішень органів місцевого самоврядування та виконавчих органів щодо здійснення видатків за кошти резервного фонду. З метою вивчення цього питання доцільно провести вибіркові зустрічні звірки щодо законності та цільового використання коштів резервного фонду

тання державних коштів і власності (Басанцов І.В.) й ефективність державного фінансового контролю з точки зору системи, що управляється (результативність діяльності органів фінансового контролю, методів державного фінансового контролю) (Гуцаленко Л.В., Собкова Н.Д.).

Водночас учені приділяють недостатньо уваги питанню контролю за ефективністю та цільовим використанням, тобто, як можна виміряти ефективність, що є її показником конкретно для місцевих бюджетів та яким чином (методами) здійснювати контроль за ефективністю використання коштів для отримання реальних результатів.

Органами державного фінансового контролю для своїх структурних підрозділів розроблено Методичні рекомендації з проведення ревізій місцевих бюджетів [6], в яких описано перелік питань для перевірки при здійсненні контролю виконання місцевих бюджетів за видатками (табл. 1).

Тобто, органами державного фінансового контролю перевірка щодо проведення видатків місцевих бюджетів здійснюється переважно на предмет дотримання законності цих видатків відповідно до вимог Бюджетного кодексу України [2]. Проте, у вищенаведених Методичних рекомендаціях з проведення ревізій місцевих бюджетів [6] недостатньо приділяється уваги контролю за ефективністю використання бюджетних коштів, який повинен здійснюватися органами державного фінансового контролю.

На практиці під час виконання місцевих бюджетів за видатками мають місце порушення з боку розпорядників, сутність яких полягає у наступному.

1. Закупівлі товарів, робіт і послуг за кошти державного і місцевих бюджетів регулюються Законом України «Про публічні закупівлі» [8]. Розпорядники бюджетних коштів, плануючи укласти договір, наприклад, на постачання електроенергії, не можуть здійснити закупівлю без застосування вимог зазначеного Закону, якщо очікувана вартість цієї закупівлі дорівнює або перевищує 200 тис. грн. Наразі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг передбачає використання електронної системи закупівель, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення й обмін інформацією та документами в електронному вигляді.

Так на практиці мала місце ситуація, в якій розпорядник бюджетних коштів наприкінці бюджетного року (у грудні) провів процедуру закупівлі із порушенням вимог Закону України «Про публічні закупівлі» [8], що призвело до неможливості реєстрації бюджетних зобов'язань в органах Казначейства. Після чого розпорядник повторно проводить процедуру закупівлі вже без порушення вимог Закону України «Про публічні закупівлі» [8] та у найкоротші терміни, щоб встигнути

оплатити рахунки за електроенергію до кінця бюджетного року. Але, звернувшись до постачальника електроенергії за рахунком для оплати згідно з договором про закупівлю, розпорядник бюджетних коштів отримав відповідь, що рахунок на оплату буде виписано, але пізніше того терміну, який є кінцевим для оплати рахунків у поточному бюджетному році. У результаті даної ситуації кошти місцевого бюджету не були використані у повному обсязі, як передбачалося планом закупівель, та були повернуті до бюджету на підставі того, що відповідно до Бюджетного кодексу України [2] один бюджетний період становить один календарний рік, а асигнування виділяються на один бюджетний рік, тобто по завершенні року вони перераховуються в доходи відповідного бюджету.

Крім цього, у розпорядника бюджетних коштів залишилася кредиторська заборгованість за неоплачену електроенергію. Уважаємо, що причиною даної ситуації стало безвідповідальне ставлення та допущення помилок розпорядника бюджетних коштів при проведенні процедури закупівлі електроенергії.

2. Наступна ситуація, в якій розпоряднику бюджетних коштів було виділено кошти у сумі 800 тис. грн у вигляді субвенції з місцевого бюджету для закупівлі комп'ютерної та копіювальної техніки.

Через те, що сума для здійснення закупівлі техніки перевищує 200 тис. грн, розпорядник запланував проведення процедури закупівлі через електронну систему з дотриманням вимог Закону України «Про публічні закупівлі» [8]. Перед оголошенням проведення процедури закупівлі розпорядник повинен розробити тендерну документацію, тобто документ, в якому прописати технічні вимоги для техніки, яку планується закупити, та кваліфікаційні вимоги для учасників, які будуть подавати свої тендерні пропозиції з переліком техніки. У зв'язку з цим розпорядником було розроблено тендерну документацію, але вимоги щодо підтвердження кваліфікаційних вимог учасниками було зазначено для них недостатньо точно та незрозуміло, в результаті чого учасником тендеру, пропозиція якого мала найнижчу ціну порівняно з іншими, було подано в електронному вигляді документ, який не відповідав дійсним вимогам розпорядника. Крім цього, відповідно до положень Закону України «Про публічні закупівлі» [8] учасникам забороняється подавати документи не в електронному вигляді та після проведення оцінки пропозицій учасників електронною системою. Тендерна пропозиція іншого учасника, який подав всі документи правильно, не відповідала вимогам розпорядника за технічними параметрами товару, тому прийнявши її, розпорядник

не отримав би товар із належними технічними характеристиками й якістю.

У зв'язку з цим розпорядник бюджетних коштів повинен був або вибрати пропозицію, в якій комп'ютерна та копіювальна комп'ютерна техніка не відповідає його вимогам, або скасувати торги. Щоб не використовувати бюджетні кошти на товар, який не задовольняє потреб розпорядника, процедуру закупівлі було відмінено, часу на проведення нової процедури вже не було через закінчення бюджетного року, в якому необхідно використати кошти. Тому залишки коштів субвенції, виділених для закупівлі техніки, наприкінці року було повернуто до державного бюджету як невикористані.

У даному випадку причиною невикористання бюджетних коштів у повному обсязі стала переважно необізнаність працівників розпорядника, які склали тендерну документацію.

Вищезазначені ситуації свідчать про те, що недостатня компетентність працівників розпорядників бюджетних коштів і недосконалість законодавства України може призвести до випадків, в яких виділені для потреб розпорядників бюджетні кошти будуть невикористаними та повернутими до бюджету, що можна вважати неефективним використанням коштів місцевого бюджету.

3. Іншим випадком, у результаті якого використання бюджетних коштів не дає очікуваного результату й достатньої вигоди від їх використання, є здійснення закупівель товарів, робіт або послуг за цінами, що не відповідають середнім ринковим і значно їх перевищують. Таким прикладом може бути закупівля продуктів харчування для закладів освіти або ліків, медичного обладнання для закладів охорони здоров'я.

4. Наступним випадком, в якому бюджетні кошти використовуються без дотримання принци-

пів економності й ефективності, можна вважати, наприклад, закупівлю товару в обсязі, що перевищує реальну потребу розпорядника бюджетних коштів у цьому товарі. Це може статися через штучне завищення реальної потреби, наприклад, у медикаментах, які потім пролежать на складі до втрати терміну своєї придатності. Але розпорядник бюджетних коштів може вчинити так, щоб у наступному бюджетному періоді йому виділили не менше коштів, ніж у поточному.

Досить часто розпорядники бюджетних коштів здійснюють закупівлі різних товарів, робіт або послуг не через потребу в них, а тільки тому, що необхідно використати бюджетні кошти. Переважно такі випадки спостерігаються наприкінці бюджетного року, особливо якщо розпоряднику бюджетних коштів протягом року, наприклад, для закупівлі канцелярських товарів виділялися кошти в недостатніх для повноцінної закупівлі розмірах, а потім наприкінці року додатково отримували кошти у значній сумі (тобто нерівномірний розподіл фінансування протягом року). Якщо ж кошти не будуть використані, то їх буде перераховано до бюджету по завершенні бюджетного року. Це спонукає розпорядника бюджетних коштів використовувати їх не тільки виходячи з реальної потреби, але й навіть для закупівлі тих товарів або послуг, що не є насправді важливими та необхідними для забезпечення його функціонування.

Отже, можна вважати, що бюджетні кошти використані ефективно не тільки, якщо за них придбано максимальну кількість товарів, робіт або послуг, при цьому за мінімальний обсяг коштів, але й якщо ця закупівля здійснена вчасно та є дійсно необхідною для виконання своїх функцій розпорядником бюджетних коштів.

Таблиця 2

Пропозиції щодо визначення напрямів контролю за ефективним використанням коштів місцевих бюджетів

Сутність напрямку	Характеристика напрямку
1. Визначення реальної потреби у здійсненні закупівлі	Перевірити, чи потрібна саме та кількість товару, яку запитує розпорядник бюджетних коштів; чи необхідний саме той товар, який закуповують; чи можна купити інший аналогічний товар і за меншу ціну. Таку перевірку можна здійснювати на стадії попереднього та поточного контролю, при цьому використовувати метод аналізу інформації
2. Результативність здійснення закупівлі	Перевірити, наприклад, скільки хворих забезпечено ліками в результаті проведення видатків місцевих бюджетів або скільки фахівців підвищили кваліфікацію із загальної кількості працівників органів місцевого самоврядування. Також результати можна порівняти з аналогічними за попередній бюджетний період, що дозволить визначити вплив інфляції на результативність витрат бюджетних коштів. При цьому, перевірку можна здійснювати як на стадії поточного, так і наступного контролю, використовуючи методи фінансового аудиту
3. Дотримання термінів проведення видатків	Перевірити, наприклад, в який період року затверджено кошторисом видатків суму коштів, яку планується витратити, через який проміжок часу здійснено ці видатки. Якщо з моменту затвердження видатків до здійснення оплати минув тривалий час, то необхідно встановити причини (затримка прийняття рішення керівника щодо освоєння коштів, довготривала тендерна процедура тощо) та визначити, чи використано кошти саме в тому бюджетному періоді, на який вони заплановані. Перевірка може здійснюватися на етапі поточного та наступного контролю, наприклад, методом інспектування

Вважаємо, що для підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів головні розпорядники бюджетних коштів під час затвердження обсягів видатків розпорядникам коштів нижчого рівня мають зосереджуватися саме на аналізі їх реальної потреби в обсягах коштів за конкретними напрямками. Зокрема, розпорядники при складанні прогнозних показників видатків часто показують завищену суму потреби в коштах, тому що вважають, що в наступному році кошти на цю потребу не виділять узагалі або виділять недостатньо, якщо в поточному році за певним напрямом буде використано менше запланованого. Отже, головним розпорядникам необхідно здійснювати фінансування розпорядників виходячи не з обсягів коштів, які було використано в попередньому році, а із дійсних потреб розпорядника в поточному році.

Ретельний аналіз обсягів використаних коштів за конкретним напрямом й реальної потреби в коштах за цим напрямом та підвищення рівня кваліфікації працівників розпорядників бюджетних коштів сприятиме вчасному й ефективному використанню бюджетних коштів на закупівлі товарів робіт і послуг.

Отже, з метою підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів необхідно у Методичних рекомендаціях, які застосовуються органами державного фінансового контролю, визначити основні напрями контролю за ефективним використанням коштів місцевих бюджетів (табл. 2).

Здійснення аудиторського контролю за вищезазначеними напрямками дозволить підвищити його ефективність і запобігти низьким показникам результативності й своєчасності використання коштів місцевих бюджетів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, дослідження особливостей аудиторського контролю за проведенням видатків свідчить про необхідність посилення контролю, у зв'язку з чим пропонується його здійснювати у трьох основних напрямках: встановлення реальної потреби у закупівлі; визначення результативності здійснення закупівлі; дотримання вчасності проведення видатків. Підвищення результативності фінансо-

вого контролю за використанням коштів місцевих бюджетів покращить забезпечення населення регіону необхідними товарами та послугами, що фінансується за рахунок бюджетних коштів, і сприятиме зростанню показників соціально-економічного розвитку певного регіону країни. Подальшим дослідженням у цьому напрямі стане визначення особливостей внутрішнього контролю ефективності видатків місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистична інформація про результати діяльності органів Державної аудиторської служби України. – Офіційний веб-сайт Державної аудиторської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.
2. (2) Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. (3) Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.93 р. № 2939-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.
4. Калюга Є.В. Бюджетна класифікація як основа застосування методу нарахування в державному секторі / Є.В. Калюга // Наукове видання «Вісник Київського національного університету ім.Тараса Шевченка». – 2016. – Вип. 2 (179). Економіка. – С. 22–28.
5. Калюга Є.В. Витрати бюджету як об'єкт бухгалтерського обліку / Є.В. Калюга // Науковий журнал «Science Rise»: НВП ПП «Технологічний центр». – 2015. – Вип. 12/1 (17). – С. 31–35.
6. Методичні рекомендації: затв. наказом Державної фінансової інспекції України від 14.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN72011.html.
7. Про ефективне використання державних коштів: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2016 р. № 710 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249412232>.
8. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.

ІНСТИТУТ БАНКРУТСТВА, ЙОГО ФУНКЦІЇ ТА РОЛЬ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

INSTITUTION OF BANKRUPTCY, ITS FUNCTIONS AND ROLE AT THE PRESENT STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

УДК 336.67.346

Зайцев О.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Сумський державний університет

Нікітін Д.В.

здобувач

Сумський державний університет

У статті розглянуто правові аспекти визначення інституту банкрутства в Україні, проведено узагальнення та класифікація його функцій і ролі в сучасній економіці та заочатковано формування точки зору подальших досліджень інституту банкрутства з позицій взаємодії економічних та фінансових аспектів.

Ключові слова: банкрутство, боржник, кредитор, ліквідація, санація, платоспроможність.

В статье рассмотрены правовые аспекты определения института банкротства в Украине, проведено обобщение и классификация его функций и роли в современной экономике, также, заявлено формирование

точки зрения дальнейших исследований института банкротства с позиций взаимодействия экономических и финансовых аспектов.

Ключевые слова: банкротство, должник, кредитор, ликвидация, санация, платежеспособность.

The article discusses the legal aspects of the definition of the institution of bankruptcy in Ukraine, conducted synthesis and classification functions and its role in the modern economy and began forming the point of view of further research institution of bankruptcy to the interaction of economic and financial aspects.

Key words: bankruptcy, debtors, creditors, liquidation, sanitation, solvency.

Постановка проблеми. Банкрутство господарюючих суб'єктів є невід'ємною складовою процесів функціонування сучасної ринкової економіки. Сутність ринкових відносин, як правило, передбачає покращання, але не відкидає ймовірність погіршення фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності. У випадку критичного погіршення, діяльність боржника та пов'язаних з ним суб'єктів ринку регулюється правовими механізмами інституту банкрутства. Від ефективності таких механізмів, їх наукової обґрунтованості та практичної застосовності, залежить фінансова сталість як окремих ринкових суб'єктів, так і реальної економіки в цілому. В економічній дійсності України наявність великої кількості підприємств, щодо яких відкрито провадження у справі про банкрутство, свідчить про те, що дана проблема є вкрай актуальною для сьогодення. Тому вивчення та вдосконалення механізмів інституту банкрутства є однією з актуальних задач на сучасному етапі розвитку економіки.

Вивчення функцій інституту банкрутства, які реалізуються через систему зв'язків його структурних елементів, сприятиме більш повному розумінню його ролі в сучасній економіці та слугуватиме підґрунтям для подальшого вдосконалення практичних підходів до процесу банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемі банкрутства приділяли увагу такі науковці, як: Андрущак Є.М., Антонов Г.Д., Бланк І.О., В. Г., І.Й. Брінь П.В., Губкін А.А., Завальнюк Н.В., Іванова О.П., Крикун В.Б., Кунанбаєва Д.А., Плікус І.Й. Соболев Д.В., Терещенко О.О., Альтман Е., Бівер У. та багато інших. Дослідженням механізмів формування, розвитку та реалізації процесу банкрутства і санації підприємств присвячені праці таких вчених, як: Боронос В.Г., Плікус І.Й. [1].

Постановка завдання. Метою статті є визначення правового поняття інституту банкрутства, узагальнення та класифікація його функцій та ролі в сучасній економіці та формування точки зору подальших досліджень з позицій взаємодії економічних та фінансових аспектів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасна економіка є складною системою, основою функціонування якої є ділова активність суб'єктів підприємницької діяльності. Фактор підприємницького ризику, постійні зміни конкурентного ринкового середовища, глобальна поширеність кредитних відносин, регулятивна діяльність державних інститутів обумовлюють наявність в економіці суб'єктів із різним ступенем успішності. На поточному етапі розвитку національної економіки наведені вище ризики посилюються політичною нестабільністю, наслідками кризових явищ. У таких умовах погіршення фінансового стану боржника до категорії неплатоспроможного є природним явищем, полярними результатами якого є або відновлення платоспроможності, або ліквідація. При цьому до зони ризику потрапляє широке коло економічних суб'єктів: сам боржник, кредитори, які ризикують частково або повністю втратити вкладені кошти, інші підприємства й організації, діяльність яких інтегрована в систему зв'язків боржника, а також, у залежності від масштабу діяльності банкрута, той чи інший рівень фінансово-економічної системи країни.

Об'єктивна потреба в управлінні подібними ризиками у процесі розвитку економіки призвела до формування інституту банкрутства як обумовленого державними правовими нормами єдиного механізму взаємодії суб'єктів економічної діяль-

ності під час врегулювання процесів, пов'язаних з фінансовою неспроможністю.

Інститут банкрутства має бути елементом економічної стратегії держави, який реалізується через створення, по-перше, якісної законодавчої бази в сфері банкрутства і, по-друге, — ефективного механізму його реалізації. Структурними елементами інституту банкрутства в Україні є законодавча та нормативна база, державні інститути у сфері банкрутства, система господарських судів, інститут арбітражних керуючих. Щодо загальнокерівного органу у сфері державних інституцій, що охоплюють різні питання банкрутства, то в Україні виникла своєрідна особливість. У лексиконі економістів та правників йде посилення на інституцію під назвою «Державний орган з питань банкрутства». Але безпосередньо такого органу, як державної установи, в Україні не існує. Відповідно до Положення про Міністерство юстиції України, затвердженого постановою КМУ від 02.07.14 р. № 228, Міністерство юстиції України і є державним органом з питань банкрутства. Повноваження Міністерства юстиції України, як державного органу з питань банкрутства, визначені Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [2] та Положенням про Міністерство юстиції України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 2 липня 2014 р. № 228 [3].

Аналіз чинних норм права в Україні у сфері банкрутства, у першу чергу Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», дає можливість сформулювати наступну правову доктрину законодавства про банкрутство [4, с. 142–143]:

1) право боржника та виключне право конкурсного кредитора, вимоги якого не забезпечені заставою майна боржника та є беззаперечними, ініціювати порушення справи про банкрутство;

2) заборона забезпеченому кредиторів ініціювати порушення справи про банкрутство та його особливий правовий статус, що передбачає першочергове задоволення забезпечених заставою вимог;

3) закріплення конкурсу як методу правового регулювання відносин неплатоспроможності шляхом зіткнення інтересів боржника і кредиторів (сторін) та інших учасників провадження щодо специфічних об'єктів конкурсу;

4) перехід функції управління неплатоспроможною юридичною особою-боржником і права розпорядження майном боржника як специфічних об'єктів прав, до комітету кредиторів, утворюваного з конкурсних кредиторів;

5) визначення кількості голосів конкурсного кредитора пропорційно сумі вимог, включених до реєстру вимог кредиторів;

6) збереження господарюючого (діючого) суб'єкта шляхом застосування до нього спеціаль-

них відновлювальних (реабілітаційних) процедур (розпорядження майном, санація, мирова угода);

7) ліквідація боржника у випадку нездатності відновлення його платоспроможності (банкрутства);

8) включення всіх активів банкрута до ліквідаційної маси та їх продаж;

9) справедливий розподіл залишків активів банкрута, що забезпечується черговістю та пропорційністю задоволення вимог;

10) припинення грошового зобов'язання банкрута перед кредитором шляхом погашення вимог.

Зазначені вище «десять пунктів» є законодавчими нормами, саме законодавчими. Ми навели їх повністю, бо в наступній частині цієї статті, тобто, при продовженні статті в наступних номерах журналу, мова піде про їх (законодавчих норм) критичний розгляд з позицій економіки та, на противагу, особливо, планується розглянути ці норми з позиції фінансових інтересів кредиторів. Планується показати, що правові норми є економічно не обґрунтованими, а мають на меті виключно фінансові інтереси кредиторів і тому за своєю суттю в багатьох випадках стають антидержавницькими.

Проте, повертаємося до розгляду правової сторони інституту банкрутства.

Отже, основними процедурами, які застосовуються в банкрутстві є задоволення кредиторських вимог шляхом ліквідації боржника або відновлення його платоспроможності.

Ліквідація є припиненням діяльності боржника з метою задоволення кредиторських вимог за рахунок продажу його майна. При цьому забезпечується реалізація майнових прав кредиторів і відбувається фактичний перерозподіл ресурсів між власниками. Однак, масова безконтрольна ліквідація суб'єктів ринку несе за собою ризик падіння ефективності функціонування економічної системи через розірвання функціональних зв'язків банкрутів з іншими суб'єктами ринку, знищення унікальних, соціально-значущих для певних регіонів підприємств. Соціальні катаклізми у формі ліквідації робочих місць, зростання рівня безробіття, падіння життєвого рівня населення швидко відібувають на економічній ефективності у формі падіння продуктивності праці через погіршення професійного та кваліфікаційного потенціалу трудових ресурсів.

З метою уникнення таких негативних наслідків інститут банкрутства передбачає реанімаційні механізми, які забезпечують відновлення платоспроможності проблемного суб'єкту. Як правило, відновлення платоспроможності відбувається на фоні кардинальної ревізії організаційно-управлінської структури боржника, освоєння нових напрямів діяльності, нових ринкових інструментів, запровадження новітніх технологій. Тобто, борж-

ник під час санації створює базис для сталого розвитку в довгостроковій перспективі. При цьому проведення відновлювальних процедур може передбачати участь зовнішнього інвестора, що сприяє ефективному перерозподілу ресурсів у фінансово-економічній системі.

Розглянуті процеси протікають з урахуванням інтересів кредиторів. Ефективне функціонування механізму задоволення вимог кредиторів знижує кредитний ризик, а отже – зменшує ціну позикового капіталу, що є важливим макроекономічним фактором для стабільного розвитку економіки.

Загроза можливого банкрутства стимулює широке коло суб'єктів господарювання до проведення заходів щодо його запобігання. Для цього в їх систему менеджменту інтегрується процес періодичного тестування свого фінансового стану на предмет ймовірності банкрутства. Виявлені результати можна розглядати, як окремі чинники, що мотивують до проведення превентивних заходів для запобігання неплатоспроможності (тобто, до зміцнення фінансової стабільності за допомогою використання спектру організаційних, фінансових, технічних, маркетингових інструментів).

Тобто, система «інститут банкрутства» включає в себе такі підсистеми, як механізм запобігання банкрутству та механізм банкрутства. Механізм

запобігання банкрутству стимулює до проведення превентивних заходів щодо критичного погіршення фінансового стану і є важливим фактором розвитку. Механізм банкрутства передбачає:

- виведення з економіки суб'єктів, які функціонують неефективно та не мають потенціалу щодо покращення фінансового стану;

- відновлення до прийнятного рівня платоспроможності суб'єктів з тимчасовими фінансовими труднощами;

- забезпечення інтересів кредиторів шляхом задоволення їх майнових вимог до боржника як в ліквідаційній, так і в санаційній процедурі;

- забезпечення інтересів національної (а в умовах глобалізації і світової) фінансово-економічної системи.

У межах системи «інститут банкрутства» функціонують та взаємодіють як її структурні елементи наступні суб'єкти економічної діяльності: боржники, кредитори, інвестори, інші суб'єкти, держава. Їхня діяльність взаємопов'язана на взаємообумовлена. У результаті проведеного функціонального аналізу була складена наступна класифікація основних правових функцій інституту банкрутства за суб'єктами економічної діяльності, які є його структурними елементами, табл. 1.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведеного аналізу можна зробити

Таблиця 1.

Класифікація правових функцій інституту банкрутства

Суб'єкт діяльності	Основні функції інституту банкрутства
Боржник	Реалізація прав та обов'язків в процедурі банкрутства
	Тестування на предмет фіктивного банкрутства та доведення до банкрутства
	Введення зовнішнього управління
	Введення мораторію на задоволення вимог кредиторів
	Погашення вимог кредиторів
	Відновлення платоспроможності або ліквідація
Кредитор	Реалізація прав та обов'язків в процедурі банкрутства боржника
	Введення обмежень в задоволенні вимог до боржника
	Участь в управлінні боржником
	Погашення вимог боржника
Інвестор	Надання можливості ефективно інвестувати
	Участь в проведенні санації боржника
	Перерозподіл ресурсів від менш ефективних до більш ефективних власників
Інші суб'єкти господарювання	Проведення автотестування на предмет потенційної загрози банкрутства
	Вжиття заходів для зміцнення платоспроможності в разі погіршення фінансового стану в короткостроковій перспективі
	Спонування до реалізації стратегії сталого розвитку з метою мінімізації ймовірності банкрутства в довгостроковій перспективі
Держава	Створення законодавчої бази банкрутства та механізму його реалізації (законодавчі, нормативні акти, державні інститути в сфері банкрутства, система судів, інститут арбітражних керуючих)
	Виявлення та запобігання фактам фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства
	Отримання ефекту для фінансово-економічної системи від підвищення відсотку фінансово стійких суб'єктів господарювання, перерозподілу ресурсів на користь більш ефективних власників, здійснення структурних змін через реалізацію перспективних бізнес-ідей, впровадження новітніх технологій, зменшення кредитного ризику

висновок, що законодавчо стратегічною метою інституту банкрутства є забезпечення економічної безпеки та сталого розвитку фінансово-економічної системи держави. Вказана мета, як вважає законодавець, реалізується через функції виведення з ринку тих суб'єктів господарювання, які працюють неефективно і потенційно нежиттєздатні, та відновлення платоспроможної діяльності тих, які мають незадовільний фінансовий стан, але проблеми яких упродовж певного часового діапазону можуть бути усунені. При цьому як завдання, що має виконати право, відбувається перерозподіл ресурсів від неефективних до ефективних власників, підвищення довгострокової фінансової стабільності суб'єктів господарювання, регулювання кредитних ризиків.

Але треба брати до уваги, що інститут банкрутства є важливою складовою ринкової економіки і регулятивним важелем економічної діяльності держави. На поточний момент фінансова складова у процесі банкрутства стала домінують, стала майже єдиним та майже основним критерієм процесу банкрутства. Треба переглянути таку практику. Необхідно перетворити фінанси виключно на важелі, за допомогою яких процес банкрутства через інститути банкрутства поставити пріоритетним державницько-ринковий напрям, а не фінансово-ринковий із попутним врахуванням державних економічних задач [5]. Тому саме пріоритетність економічної складової над фінансовою виступає напрямом вдосконалення правових засад через законодавчі, нормативні

зміни, оптимізацію бізнес-процесів, сприятиме підвищенню сталого розвитку як самих суб'єктів господарювання, так і фінансово-економічної системи держави в цілому. Загалом, виникає необхідність перетворити інститут банкрутства у вагомий регулятор економічного розвитку, в якому фінансовий інструментарій буде відігравати роль економічних важелів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боронос, В. Г., Плікус І.Й. Управління фінансовою санацією підприємств: підручник / В.Г. Боронос, І.Й. Плікус. — Суми: СумДУ, 2014. — 457 с. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34371>
2. Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», № 2343–12, — редакція від 01.01.2017, підстава 835–19. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
3. Положення про Міністерство юстиції України. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 2 липня 2014 р. № 228. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/228-2014-p>
4. Пригуза П.Д. Конкурсне право в Україні: проблеми теорії, практики та законодавства. / П.Д. Пригуза. — «Вісник господарського судочинства»: наук. журн. // Вищ. господар. суд України. — К.: — № 3. — 2012. С. 140–148. Режим доступу: <http://ks.arbitr.gov.ua/sud5024/8/8/738/>
5. Зайцев, О.В. Основи фінансового інструментарію: підручник / О.В. Зайцев. — Суми: СумДУ. — 2016. — 523 с. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44581>

ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ СПОЖИВЧОМУ КРЕДИТУВАННІ

THE FEATURES OF RISK INSURANCE IN CONSUMER CREDIT

Стаття присвячена факторам, які впливають на формування ціни при страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування. Особливу увагу приділено відмінностям термінів регресу та суброгації у страхуванні. Розкрито особливості формування ціни кредиту. Наведено найбільш поширені види кредитного ризику. Охарактеризовано причини зниження розвитку операцій зі страхування ризиків банківського споживчого кредиту.

Ключові слова: регрес, суброгація, ціна, ціноутворення, ризик, страхове відшкодування.

Стаття посвящена факторам, котрі впливають на формування ціни при страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування. Особливу увагу приділено відмінностям термінів регресу та суброгації у страхуванні. Розкрито особливості формування ціни кредиту. Наведено найбільш поширені види кредитного ризику. Охарактеризовано причини зниження розвитку операцій зі страхування ризиків банківського споживчого кредиту.

особенности формирования цены кредита. Приведены наиболее распространенные виды кредитного риска. Охарактеризованы причины снижения развития операций по страхованию рисков банковского потребительского кредита.

Ключевые слова: регресс, суброгация, цена, ценообразование, риск, страховое возмещение.

The article is devoted to factors that affect the pricing for risk insurance of bank consumer credit. Special attention is paid to the differences in the terms of recourse and subrogation in insurance. The features of credit pricing are disclosed. The most common types of credit risk are described. The reasons for the decline of risk insurance transactions of bank consumer credit are characterized.

Key words: recourse, subrogation, price, pricing, risk, insurance reimbursement.

УДК 368.023.7:338.51:336.77:336.71

Полежаєва С.М.

аспірант кафедри страхування
Київський національний економічний
університет
імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки значення регресних зобов'язань все більше зростає. При цьому законодавство не містить поняття регресного зобов'язання, не розкрита суть регресного зобов'язання, а також правове положення учасників регресного зобов'язання, що ускладнює практичне застосування регресу з причини його частого сприйняття як суброгації [1]. Ціноутворення у страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування обумовлює динаміку попиту на дану послугу та її актуальність для позичальників споживчих кредитів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей ціноутворення у страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування присвячені праці таких науковців, як: Є. Антипенко, О. Бондар, В. Вітлінський, А. Даниленко, М. Дубина, О. Панченко, А. Тарасенко, Т. Шпомер.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення особливостей ціноутворення у страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регрес у власному розумінні цього терміну зустрічається у Законі України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 1 липня 2004 року [2]. Іноді навіть такі регресні вимоги тлумачать як суброгацію [3].

На відміну від суброгації, що передбачає перехід права вимоги від потерпілого до страховика (у межах здійсненої страхової виплати) відносно особи (осіб) відповідальної за збитки, регрес –

це нова вимога, що виникає з певних обставин, у випадках, передбачених у законі. Можливість регресу прописана в законі, де перераховані випадки регресу.

Суброгація – це зміна кредитора в зобов'язанні, отже, для того, щоб суброгація могла відбутися, має існувати зобов'язання, у якому кредитором був би страхувальник (вигодонабувач), а боржником – особа, відповідальна за шкоду, відшкодувану страховиком [4, с. 11].

При суброгації страховик стає кредитором замість страхувальника (вигодонабувача) у цьому ж зобов'язанні й, будучи в ньому кредитором, вправі вимагати від особи, відповідальної за заподіяння шкоди, відшкодування. Із цього робимо висновок: зобов'язання, що спочатку виникло в особи, відповідальної за заподіяння шкоди перед страхувальником (вигодонабувачем), повинне існувати як до страхової виплати, так і після неї [1].

Регрес (regres) – право страховика на висунення у межах фактично сплаченої страхувальникові суми відшкодування збитку / претензії до третьої сторони, яка винна у страховому випадку, з метою отримання від неї компенсації за нанесену шкоду [5].

Відповідно до ст. 993 Цивільного кодексу України до страховика, який виплатив страхове відшкодування за договором майнового страхування, у межах фактичних витрат переходить право вимоги, яке страхувальник або інша особа, що одержала страхове відшкодування, має до особи, відповідальної за завдані збитки.

Тобто, у страховика не виникає право вимоги, яке має регресний характер (як регресне

зобов'язання), а до страховика переходить вже існуюче у потерпілого право на відшкодування збитків від особи, яка заподіяла шкоду. Має місце заміна кредитора у вже існуючому зобов'язанні, та відповідно перехід права вимоги.

Положення ч. 1 статті 1191 Цивільного кодексу України, де зазначено, що особа, яка відшкодувала шкоду, завдану іншою особою, має право зворотної вимоги (регресу) до винної особи у розмірі виплаченого відшкодування, якщо інший розмір не встановлений законом, не застосовується до відносин майнового страхування [6].

Відповідно до Правил добровільного страхування кредитів (в т.ч. відповідальність позичальника за непогашення кредиту) ПрАТ «Українська акціонерна страхова компанія «АСКА» [7], до страховика, що сплатив страхове відшкодування, переходить у межах сплаченої суми право зворотної вимоги (регресу), що страхувальник (або інша особа, що отримала страхове відшкодування) має до особи, відповідальної за завдані збитки.

У випадку отримання страхувальником відшкодування збитків від особи, винної в заподіянні цих збитків, він зобов'язаний у 10-денний строк повернути страховику отримане від нього страхове відшкодування. Якщо збитки відшкодовані винуватцем події частково та менше отриманого страхового відшкодування, то страховику повертається частина страхової виплати у розмірі суми, отриманої страхувальником від особи, винної в заподіянні збитків. Якщо особа, що винна у збитках, компенсувала повністю або частково шкоду, завдану страхувальнику, до отримання останнім страхового відшкодування, то сума страхової виплати за договором страхування зменшується на суму отриманої компенсації.

Страхувальник зобов'язаний повернути страховику сплачене страхове відшкодування (або відповідну його частину), якщо протягом передбачених законодавством строків позовної давності виявиться така обставина, що повністю або частково позбавляє страхувальника права на страхове відшкодування [7].

Важливим елементом кредитної угоди є ціна кредиту. Винагорода банку за кредит складається із двох основних елементів: проценту за кредит та комісії за надання кредиту і ведення кредитної справи. Процент за кредитом, як правило, встановлюється на основі базової ставки або ставки залучення та маржі прибутку з врахуванням надбавки за ризик. Базова ставка встановлюється кожним банком індивідуально. Надбавка залежить від характеру споживчого кредиту та ступеня ризику, пов'язаного з ним.

Визначимо основні методи ціноутворення споживчого кредитування.

1. Модель «вартість плюс»

За цим методом ставка за кредитом дорівнює сумі вартості залучених коштів банку; операційних витрат, відмінних від вартості залучених коштів; премії за ризик невиконання позичальником зобов'язань; премії за ризик, пов'язаний зі строковістю при довгостроковому кредитуванні та бажаній маржі прибутку.

2. Модель базової ставки

За цим методом ставка за кредитом визначається, як сума базової ставки, премії за ризик невиконання позичальником зобов'язань та премії за ризик, пов'язаної зі строковістю кредиту.

Банки використовують і інші способи розрахунку фактичної ставки за споживчим кредитом такі, як: метод річних процентних ставок, метод простих процентів, метод дисконтної ставки.

Метод річної процентної ставки визначає ставку доходності, тобто показує відношення сукупних виплат за кредитом до суми, яку фактично використовує позичальник протягом строку кредиту.

Метод простих процентів також передбачає коригування процентів на строк фактичного використання кредиту. Якщо позичальник погашає кредит поступово, метод простих процентів визначає зниження залишку кредиту і, відповідно, суму процентів, яку сплачує позичальник.

У той час, коли більша частка споживчих кредитів передбачає можливість часткового погашення як процентів, так і основного боргу протягом строку кредиту, метод дисконтування передбачає авансову виплату процентів. У відповідності до цього методу, проценти вираховуються на початку і позичальник отримує суму кредиту з вирахуванням процентів [8, с. 263].

Особливістю ціноутворення у банку є відсутність чіткого взаємозв'язку споживчої вартості банківської послуги та її ціни. У цих умовах банк має можливість маневрувати цінами в досить широких межах, проводячи різну цінову політику для різних клієнтів (цінова дискримінація), використовувати ціни як важливий засіб залучення клієнтів і просування послуг. Звичайно, у розвитку ринкових відносин роль ціни, як основи купівельного вибору, знижується, вона все більше поступається місцем неціновим факторам: репутації банку, сервісу, рекламі. Проте, в Україні є методи цінової конкуренції, які не вичерпали себе, маніпулювання цінами, як і раніше, є важливим засобом конкурентної боротьби за клієнтів. Ціноутворення на банківські послуги – багатоетапний і складний процес. Виділяють наступні етапи встановлення цін на банківські продукти: встановлення цілей ціноутворення; оцінка попиту; аналіз структури витрат; вивчення цін на послуги конкурентів; вибір методу ціноутворення; урахування факторів, що впливають на встановлення цін; остаточне встановлення цін.

Також необхідно враховувати фактори, що впливають на рівень цін:

– імідж банку – це авторитет, який складається з відносин банку з клієнтом, якості послуг і ціни на них і т.ін.;

– географія – наявність розгалужених мереж філій, які надають послуги по всій країні;

– вплив інших суб'єктів ринку. На ціни банківських послуг впливають акціонери, клієнти, уряд;

– цінові знижки та надбавки банками застосовуються для стимулювання придбання банківських послуг у великих обсягах.

Таким чином, потрібно відзначити, що ціноутворення є однією з найважливіших сторін маркетингової діяльності банку, важелем управління, котрий дозволяє формувати обсяг прибутку банку [9].

Кредитна діяльність банку є одним з основоположних критеріїв його стійкості, саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку банку. Будь-яка діяльність, у тому числі і банківська, супроводжується різними видами ризиків. Неповорнення кредитів, особливо великих, може привести банк до банкрутства, і далі, до цілого ряду банкрутств, пов'язаних з ним підприємств, банків і приватних осіб. Тому своєчасна і правильна оцінка ризиків кредитування, управління кредитними операціями з метою мінімізації ризиків, є необхідною частиною стратегії і тактики виживання і розвитку будь-якого комерційного банку.

Для більшості банків споживче кредитування є основним і найбільш явним джерелом кредитного ризику.

Дефініція «ризик» використовується в законодавстві і в науковій літературі стосовно окремих видів відносин і сфер професійної діяльності. У рамках об'єктивної категорії ризику виділяють такі його види, як службовий, виробничий, науково-технічний, творчий, лікарський, спортивний, журналістський, страховий, комерційний та ін.

Здатність виконувати зобов'язання обумовлена кредитоспроможністю позичальника, а бажання виконувати зобов'язання – категорія більш абстрактна і пов'язана з особливостями конкретного клієнта.

Ризик – це вартісне вираження імовірнісної події, що призводить до втрат. Ризики тим більші, чим вищий шанс отримати прибуток. Ризики утворюються в результаті відхилень дійсних даних від оцінки сьогоденного стану і майбутнього розвитку. Ці відхилення можуть бути як позитивними, так і негативними. У першому випадку мова йде про шанси отримати прибуток, у другому – про ризик мати збитки. Отримувати прибуток можна тільки у випадках, якщо можливості зазнати втрат (ризик) будуть передбачені заздалегідь, зважені і підкріплені. Тому проблемам економічних ризиків у діяльності комерційних банків має приділятися першочергова увага.

Для того, щоб оцінити фінансові можливості позичальника з метою зниження кредитного

ризик, банк повинен мати у своєму розпорядженні інструменти отримання інформації, достатньої для аналізу щомісячного потоку доходів і витрат, що проходять через потенційного клієнта. Це дає можливість оцінити його здатність здійснювати платежі за кредитом у майбутньому. Але навіть, якщо даний аналіз покаже позитивний результат, позичальник може висловити небажання виконувати узгоджені з банком договірні зобов'язання і використовувати грошові кошти в інших цілях.

На практиці застосовуються такі методи оцінки банком готовності позичальника до виконання своїх зобов'язань. Один з головних інструментів – знайомство з клієнтом. Корисною інформацією може стати також кредитна історія клієнта в інших банках або відомості про відкладання заощаджень «на чорний день». Це передбачає, в тому числі, постійний моніторинг всіх контрагентів. Важливість моніторингу кредитного ризику викладена в «Принципах управління кредитним ризиком», складених Базельським комітетом: «Фінансові установи вже багато років стикаються з труднощами, викликаними безліччю найрізноманітніших причин, але головна причина серйозних проблем банків, як і раніше, безпосередньо пов'язана з розмітністю кредитних стандартів для позичальників і контрагентів, незадовільним управлінням портфельними ризиками або недостатньою увагою до економічних та інших змін, які можуть призвести до погіршення кредитоспроможності контрагентів банку» [10].

Більшість інструментів споживчого кредитування несуть кредитний ризик. Серед них можна назвати позичку (кредитний ризик представляє позичальник), гарантії (фінансові гарантії або гарантії виконання зобов'язань), облігацію (кредитний ризик представляє емітент), документарні операції, зокрема, акредитив або простий вексель (власник бере на себе кредитний ризик, що представляється стороною, яка несе відповідальність за платіжними зобов'язаннями) та ін.

Можна виділити наступні види кредитного ризику:

– ризик «зловживань». Так звані «зловживання» – одна з найбільш поширених причин безнадійної заборгованості банкам. Мова йде про видачу керівництвом і вищими службовцями «дружніх» кредитів родичам, друзям, діловим партнерам без належного забезпечення і обстеження фінансового стану позичальника. У цьому випадку банк може скільки завгодно афішувати свої «бездоганні» принципи кредитування, описувати служби, що займаються оцінкою кредитних ризиків і приймають рішення про надання кредиту або відмову в ньому, але поки комерційні банки України не вирішать проблему зловживання, їх кредитний ризик буде залишатися досить значним;

– ризик неплатежу за внутрішніми позиками. Даний ризик пов'язаний з труднощами обліку всіх факторів, що впливають на платоспроможність позичальника. Цими факторами можуть бути: нездатність боржника створити адекватний майбутній грошовий потік у зв'язку зі змінами в діловому, економічному та / або політичному оточенні, в якому оперує позичальник; підірвана ділова репутація позичальника; невпевненість у майбутній вартості та якості кредитного забезпечення і ряд інших. Головний засіб боротьби з неплатежами такого роду – диверсифікація портфеля банківських позик, що сприяє розосередженню ризику;

– ризик неплатежу за іноземними кредитами. Цей ризик пов'язаний з затримкою платежів по кредитах позичальникам з інших країн. У 70-ті роки цей вид ризику виявився причиною банкрутства низки великих американських банків.

Це сталося через масові неплатежі за кредитами, наданими позичальникам з країн, що розвиваються.

До факторів, що підвищують кредитний ризик, відносяться:

– значний обсяг сум, виданих вузькому колу позичальників або галузей, тобто концентрація кредитної діяльності банку в будь-якій сфері, чутливої до змін в економіці;

– велика питома вага кредитів та інших банківських контрактів, які припадають на клієнтів, що відчують певні фінансові труднощі;

– концентрація діяльності банку в маловивчених, нових, нетрадиційних сферах;

– внесення частих чи суттєвих змін у політику банку щодо надання кредитів;

– питома вага нових і нещодавно залучених клієнтів, про яких банк володіє недостатньою інформацією;

– ліберальна кредитна політика (надання кредитів без наявності необхідної інформації та аналізу фінансового стану клієнта);

– нездатність отримати відповідне забезпечення для кредиту або прийняття в якості такого цінностей, що важко реалізуються на ринку або схильні до швидкого знецінення;

– значні суми, видані позичальникам, пов'язаним між собою;

– нестабільна економічна і політична ситуація.

Кожен банк розробляє свою методику аналізу кредитоспроможності, вона враховується регіонами при складанні своїх нормативно-правових актів і програм у банківській сфері.

Основна тактична задача банків – залучення нових клієнтів з одночасною мінімізацією ризиків кредитування.

На поточному етапі розвитку банківської системи головне завдання полягає в пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників, під-

тримання життєдіяльності банку, розвитку сектора споживчого кредитування банків.

Кредитування фізичних осіб – один з ключових механізмів, що дозволяє монетарній владі гнучко і ефективно регулювати економічне зростання і рівень споживання у країні через інститут процентних ставок. Світова практика показує, що розвиток банків і економіки країни в цілому багато у чому визначається активністю фізичних осіб в кредитній сфері.

Отже, діяльність всіх банків націлена на зміцнення конкурентних позицій на ринку банківських послуг і нарощування кредитного портфеля з одночасною підтримкою надійності клієнтів. Без належної організації процесу управління кредитними ризиками система кредитування може стати не тільки причиною краху конкретного банку, а й каналом поширення операційних і фінансових ризиків на всю економіку країни [11].

Оцінити ризик неповернення позички страховій компанії вкрай складно, особливо якщо банк страхує не ризики за споживчим кредитом конкретного позичальника, а цілий кредитний портфель. Тобто, кредитне страхування в Україні – схемний вид бізнесу – і займаються ним здебільшого афілійовані з банками страховики.

Причини зниження розвитку операцій зі страхування ризику банківського споживчого кредиту:

- 1) недосконалість страхового ринку;
 - 2) слабка практика і незначна кількість кваліфікованих фахівців;
 - 3) неповна законодавча база щодо кредитного страхування;
 - 4) завищені актуаріїв розрахунки поза кредитним страхуванням відлякують страхувальників;
 - 5) відсутність статистичної бази даних за рівнем неповернень кредитів;
 - 6) небажання банків виступати самостійно в ролі страхувальника;
 - 7) небажання страховиків приймати на себе високий кредитний ризик без можливості його моніторингу;
 - 8) зростання числа недобросовісних позичальників кредитних коштів і шахраїв;
 - 9) відмова від виплати відшкодування страховими компаніями на підставі недостовірності отриманої від страхувальника інформації, яка призвела до невірної оцінки рівня ризику.
 - 10) тривалий розгляд справ в господарських судах за позовами до страховиків про отримання страхового відшкодування, великі судові витрати, недосконалість механізму виконання судових рішень;
 - 11) нестабільний стан економіки, невпевненість у майбутньому і низький рівень обізнаності про цей вид страхування.
- Найбільш поширені причини відмови страховиків у виплаті страхового відшкодування:

- 1) несвоєчасна сплата страхових платежів;
- 2) розірвання договору страхування до настання страхового випадку;
- 3) нецільове використання застрахованого кредиту;
- 4) пролонгація застрахованого кредиту без згоди страховика;
- 5) несвоєчасне повідомлення страховальником страховика про факт настання страхового випадку;
- 6) інші.

Розвиток операцій зі страхування ризиків споживчих кредитів неможливий без достатньо сформованої статистичної бази – бюро кредитних історій. Страхові компанії повинні здійснювати істотне сприяння і підтримку у формуванні статистичної бази. Наявність статистичних даних бюро кредитних історій за рівнем неповернень позик, чорного списку клієнтів, неоплачених страховок та інших елементів, є однією з основних умов розвитку операцій зі страхування ризиків банківських споживчих кредитів, подолання кризових явищ і в подальшому формування основи збалансованого економічного зростання в Україні [12].

Що стосується ризиків страхування життя, заставного майна або страхування на випадок хвороби позичальника, то серед них можемо виділити наступні:

- відмова страховика у виплаті страхового відшкодування;
- подорожчання послуги страхування у зв'язку зі зміною курсу валют на ринку або іншими факторами.

Висновки з проведеного дослідження. Кредитні ризики, які виникають у банківських фінансово-кредитних установах, виникають з безлічі причин, основна з яких безпосередньо пов'язана з невизначеними стандартами кредитоспроможності позичальників і контрагентів, незадовільним управлінням портфельними ризиками або неухвагою до змін, що відбуваються, у тому числі в економічній ситуації, які можуть призвести до погіршення кредитоспроможності контрагентів банку.

За умов правильного і своєчасного виконання умов договору споживчого кредиту та сплати страхових внесків, зазначені ризики мінімізуються для позичальника.

Найбільш суттєві ризики у процесі страхування ризиків банківського споживчого кредиту мають банк і страхова компанія.

Особливості ціноутворення при страхуванні ризиків банківського споживчого кредитування передбачають оцінку ризику для всіх контрагентів – банку, страховика та позичальника-фізичної особи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жила О.В. Випадки застосування регресу у страхових правовідносинах / О.В. Жила // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2013. – С. 206–210.
2. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 1 липня 2004 року // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 1. – Ст. 1.
3. Светличный А.Д. Правовая природа суброгации по договору ОСАГО / А.Д. Светличный // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jurnal.org/articles/2007/uri53.html>
4. Терехов А.В. Суброгация в современном гражданском праве России: вопросы теории и практики: автореферат дис. ... кандидата юридических наук: 12.00.03 / Терехов Александр Валерьевич. – Москва. – 2008. – 19 с.
5. Довідник ПрАТ «Страхове товариство «Стройполіс» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stroypolicy.com/article/7VCDTN>
6. Право страхової компанії на регрес виникає не завжди: Верховний Суд України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yurholding.com/news/52-pravo-strahovoyi-kompanyi-na-regresvinikaye-nezavzhdi-pozicya-verhovnogo-sudu-ukrayini.html>
7. Правила добровільного страхування кредитів (в т.ч. відповідальність позичальника за непогашення кредиту) ПрАТ «Українська акціонерна страхова компанія «АСКА» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aska.com.ua/upload/insuranse/4101_2_kredit.pdf
8. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: Пер.с англ. – М.: Дело. – 1997. – 768 с.
9. Антоненко О.О., Пастбіна К.В. Особливості ціноутворення у банківській сфері / О.О. Антоненко, К.В. Пастбіна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2014/S27/%D0%9E%D0%A1%D0%9E%D0%91%D0%9B%D0%98%D0%92%D0%9E%D0%A1%D0%A2%D0%86%D0%A6%D0%86%D0%9D%D0%9E%D0%A3%D0%A2%D0%92%D0%9E%D0%A0%D0%95%D0%9D%D0%9D%D0%AF%20%D0%A3%20%D0%91%D0%90%D0%9D%D0%9A%D0%86%D0%92%D0%A1%D0%AC%D0%9A%D0%86%D0%99%20%D0%A1%D0%A4%D0%95%D0%A0%D0%86.pdf>
10. Consolidated KYC Risk Management / Базельський комітет по банківському надзору. – Базель, октябрь 2004 г. – www.bis.org/bcbis.
11. Новикова И.П. Снижение кредитных рисков как фактор развития рынка потребительского кредитования / И.П. Новикова // 2014. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2014-1/doc/2/16.pdf>
12. Прозор С.В. Проблемы динамики страхования кредитов в Украине / С.В. Прозор // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 116/2011. Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2011. – С. 150–156.

ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ

FUNDAMENTAL BASICS OF POSTINDUSTRIAL ECONOMY'S FORMATION: THEORETIC PRINCIPLES

У статті досліджуються теоретичні засади становлення постіндустріальної економіки на глобальному рівні. Проведено критичний аналіз позицій провідних вчених щодо сутнісних характеристик постіндустріальної економіки. Встановлено переваги та загрози постіндустріального етапу розвитку суспільства для фінансових відносин у цілому та фінансових ринків – зокрема.

Ключові слова: *постіндустріальна економіка, глобалізація, інформаційна економіка, фінансовий ринок, фінансова інфраструктура.*

В статье исследуются теоретические основы становления постиндустриальной экономики на глобальном уровне. Проведен критический анализ позиций ведущих ученых в вопросе содержательных характеристик постиндустриальной экономики. Определены преимущества и угрозы

постиндустриального этапа развития общества для финансовых отношений в целом и финансовых рынков – в частности.

Ключевые слова: *постиндустриальная экономика, глобализация, информационная экономика, финансовый рынок, финансовая инфраструктура.*

This article deals with theoretic principles of postindustrial economy's formation on the global level. The critical analysis of leading scientists' positions concerning the essential characteristics of postindustrial economy is made. The advantages and threats of postindustrial stage of society development for financial relations in general and financial markets in particular are determined.

Key words: *postindustrial economy, globalization, information economy, financial market, financial infrastructure*

УДК 336.63: 658.1

Стеценко Б.С.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри фінансів
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Сучасний цивілізаційний розвиток людства характеризується стрімкими змінами, які є об'єктом детальної уваги з боку наукових кіл. Вже зараз цілком уживаними навіть у повсякденному житті більшості громадян є дефініції, що лише кілька десятиліть тому використовувалися лише визначеним колом учених. Постіндустріальна економіка, як термін, що виник у середині ХХ ст., протягом тривалого часу видавалася прерогативою експертних та наукових кіл, проте, «галопаючи» темпи глобалізації фактично визначили цей технологічний уклад, як даність сучасного етапу розвитку людської цивілізації.

Уже зараз термінологію постіндустріального суспільства цілком природно можна зустріти в лексиконі пересічних громадян. У той же час, постіндустріальний етап розвитку ставить перед наукою надзвичайно складні завдання – поряд з перевагами сформовано критичні загрози і на рівні економіки, і на рівні суспільно-політичних процесів.

Найбільш виразними вказані диспропорції є у фінансовому господарстві – адже, цілком об'єктивно, саме фінансова система перебуває «на вістрі» глобалізаційних процесів. Таким чином, виникає питання про вплив постіндустріального етапу розвитку на фінанси та фінансове господарство, адже без вирішення існуючих проблем навряд чи можна розраховувати на поступальний, сталий розвиток. Саме в постіндустріальній економіці фінансова сфера виявила надзвичайно високу вразливість до кризових явищ, доволі часто «інфікуючи» усю економіку. Ще одне коло проблем пов'язане з неоднозначними оцінками позитивних та негативних характеристик постіндустріальної

економіки. Якщо в кінці ХХ ст. більшість науковців розглядали постіндустріалізацію, як безумовне благо, то на сучасному етапі спектр таких оцінок значно розширився, у т.ч. – і за рахунок негативних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика постіндустріального суспільства та постіндустріальної економіки відображена у працях провідних західних вчених, які виступили фундаторами цього напряму економічної науки, Д. Белла, Дж. Гелбрейта, М. Голдмана, П. Друкера, В. Іноземцева, А. Куварасвами, Г. Кана, М. Кастельса, Е. Тоффлера, А. Турена, В. Фукса та ін. У свою чергу, слід відзначити і роботи окремих вітчизняних економістів – Ю. Зайцева, О. Коваленко, Л. Лебедевої, Д. Лук'яненка, В. Семиноженка, А. Чухна та ін. Разом з тим, питання інституціональних, інструментарних та інших змін у фінансовому господарстві постіндустріальної економіки залишається відкритим та потребує подальшого аналізу.

Постановка завдання. Мета статті – окреслити сучасні наукові підходи до сутності постіндустріальної економіки та визначити вплив її характеристик на фінансові відносини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Генеза теорії постіндустріалізації, постіндустріального суспільства та постіндустріальної економіки розкрита в сучасній фаховій літературі, тому немає потреби зупинятися на цьому питанні зайвий раз. Разом з тим, сам феномен постіндустріалізації, його наслідки викликають у наукових колах все більше дискусій, а інколи навіть ставляться під сумнів, що, як вже зазначалося, не було

типовим на етапі зародження вказаних теоретичних концепцій.

В абсолютній більшості сучасних досліджень акцентується на тому фактові, що поняття «постіндустріалізм» було вперше уведене до наукового обігу у XX століття індійським вченим А. Кумарасвами, головною спеціалізацією економічних досліджень якого був доіндустріальний розвиток азійських країн [1]. Зазначимо, що багато в чому сучасні ідеологи такого підходу повинні завдячувати іншому досліднику початку XX ст. – А. Пенті, який неодноразово підкреслював, що автором терміну «постіндустріалізм» є саме А. Кумарасвами [2–3].

Які базові характеристики надавалися постіндустріальному суспільству в роботах вчених, яких треба визнати піонерами вивчення основ постіндустріалізації? На наш погляд, тут треба насамперед зупинитися на наступному:

– по-перше, і А. Курмасвами, і А. Пенті тією чи іншою мірою поділяли погляди існуючих на той час соціалістичних, «лівих» течій;

– по-друге, їх «постіндустріалізм» у першу чергу був спрямований на подолання протиріч, що були притаманні тогочасній індустріальній капіталістичній економіці;

– по-третє, вказані дослідники певною мірою «ігнорували» роль технологічного укладу у формуванні постіндустріалізму.

Загалом, можна стверджувати, що тогочасні погляди на постіндустріальний розвиток багато в чому ставали результатом аналізу гострих соціальних та економічних диспропорцій кінця XIX – початку XX ст., пошуку відповідей на питання, пов'язані з швидким розвитком промисловості у окремих країнах, здатністю окремих держав конкурувати у глобальному форматі за рахунок «постіндустріалізації» власної економіки.

Потужний поштовх теоретичні концепції постіндустріальної економіки отримали у другій половині XX ст. Саме тоді почали з'являтися дослідження, які в основу постіндустріального розвитку поклали вже технологічну складову та її вплив на економічні процеси.

У цьому контексті не можна обійти увагою внесок у розвиток цього напрямку Д. Белла, який, окрім усього, особливо підкреслював роль знань у розвитку суспільства та економіки: «...технологічною першоосновою постіндустріальної трансформації виступають наука і теоретичне знання» [4, с. XL]. Окрім того, в його роботах стверджується, що для постіндустріальної економіки характерним є те, що більша частина робочої сили вже не зайнята у сільському господарстві і оброблювальній промисловості, а зосереджена у сфері послуг, до якої належать торгівля, фінанси, транспорт, охорона здоров'я, індустрія розваг, освіта та управління» [4, с. 168–171].

У контексті напряму нашого дослідження звернемо увагу на прямий зв'язок між тенденціями «постіндустріалізації» економіки та фінансовим господарством. І тут справа не тільки у позиції Д. Белла, який виокремив фінансову сферу в якості одного із провідних секторів постіндустріальної економіки. Мова йде про здатність фінансових відносин до найбільш повного уособлення характеристик, особливостей, переваг та недоліків постіндустріальної економіки. Більше того, саме на постіндустріальному етапі розвитку глобальні фінанси досягли таких масштабів, які були фактично неможливими в індустріальну епоху; фактично відбулося тотальне «витіснення» промислового капіталу капіталом фінансовим в усіх без винятку економічно розвинених країнах.

Загалом такі процеси дали можливість окремим науковцям досить конкретно підійти до визначення характеристик постіндустріальної економіки. Як буде показано нижче, у таких підходах автори акцентують увагу на тих чи інших кількісних (насамперед!!! – Б.С.) та/або якісних змінах в економіці.

Зокрема, один із фундаторів вказаного напрямку Т. Стоун'єр зазначив, що постіндустріальна економіка являє собою економіку, в якій промисловість за показниками зайнятості і своєї частки в національному продукті поступається першим місцем сфері послуг, а сфера послуг являє собою переважно обробку інформації [5, с. 392–394]. Як бачимо, і в цьому підході акцентується на кількісних змінах в економічній архітектурі, а також на інформаційній складовій постіндустріального розвитку.

Чи не усі науковці, які досліджували постіндустріальну економіку, вказували на особливу роль інформації у цих процесах. У кінцевому варіанті це призвело до формування чіткого логічного взаємозв'язку «постіндустріальна економіка – інформаційна економіка», що доволі часто відображається і у наукових позиціях щодо сутності інформаційної економіки. Так відомий вітчизняний науковець А. Чухно прямо зазначає, що «...становлення нового *інформаційного постіндустріального способу* (виділено нами – Б.С.) виробництва супроводжується змінами як у виробництві, так і в суспільно-виробничих відносинах. Такі зміни виявляються у переході до планування нематеріального виробництва, інтелектуалізації праці і виробництва, зміні класової структури суспільства» [6].

Тобто з позиції відомого вітчизняного вченого, яку можна цілком аргументовано підтримати, «постіндустріальне» абсолютно невід'ємне від інформаційного. Зрозуміло, що роль інформації в постіндустріальній економіці, зважаючи на тісний зв'язок, повинна бути об'єктом окремого дослідження. Утім, саме інформаційний харак-

тер постіндустріальної економіки багато в чому, на наш погляд, визначив і зміни у фінансових відносинах та фінансовому господарстві.

Квінтесенцією досліджень постіндустріального суспільства та постіндустріальної економіки можна цілком впевнено назвати появу інших категорій, які (з погляду різних авторів) доповнюють, витісняють і т.п. дефініцію «постіндустріальна економіка». У цьому контексті слід, окрім інформаційної економіки, назвати такі дефініції, як «економіка знань», «нова економіка», «мережева економіка». У рамках цього дослідження зупинимось лише на найбільш значимих підходах до характеристики змісту наведених дефініцій.

Так один із найбільш авторитетних вчених Ф. Мачлуп зазначає, що інформаційна економіка є економікою, в якій велика частина валового внутрішнього продукту забезпечується діяльністю з виробництва, обробки, зберігання та передачі інформації і знань [7]. Цілком очевидно, що така позиція перегукується з наведеною вище аргументацією Т. Стоун'єра щодо ролі інформації у постіндустріальному розвитку. Разом з тим, досліджуючи вказаний аспект слід визнати, що в наукових колах є різні позиції щодо взаємозв'язків інформаційної економіки та постіндустріальної економіки: одні автори фактично ототожнюють ці поняття та їх змістовні характеристики, інші – все ж підкреслюють існування різниці.

У свою чергу, економіка знань – економіка, що створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності [8]. Загалом поява та поширення категорії «економіка знань» є цілком очевидною відповіддю науки на зміни, що притаманні як суто економічним, так і соціальним та суспільним процесам. Якраз володіння знаннями (як на рівні індивідуумів, так і на рівні корпорацій та держав) на сучасному етапі перетворилося чи не на найбільш дієвий фактор конкурентної боротьби. Знання, як специфічний економічний та соціальний ресурс, докорінним чином змінили і роль особистості у сучасному світі.

Насамкінець, інші вчені зазначають, що «... нова економіка – це найновіший етап еволюції, що супроводжується активним впливом знань на економічне і соціальне середовище й характеризується переважанням соціальних чинників та якісними перетвореннями суспільного життя. Інновації виступають при цьому кінцевим продуктом нової економіки, а також її економічними, соціальними, екологічними, науково-технічними результатами» [9, с. 11]. На наш погляд, дефініція «нова економіка» увібрала в себе максимально можливі характеристики змін, які відбуваються в економічному та соціальному вимірах сучасного світу.

Навіть такий, досить обмежений перелік, змін у понятійному апараті сучасної науки, яких харак-

теризує сучасну економічну епоху, дає можливість зробити кілька важливих висновків:

1. Існує чітка взаємопов'язаність дефініцій «постіндустріальна економіка», «інформаційна економіка», «економіка знань» і т.д. Проте, у наукових колах відсутній консенсус щодо рівня такої взаємопов'язаності – їх розглядають, як характеристику єдиний процес, як різні частини одного цілого тощо. На наш погляд, основа такої невизначеності – загальна складність та багатоаспектний характер процесів, що притаманні постіндустріальній епосі розвитку цивілізації. Більше того, зустрічаються і зовсім критичні позиції, в яких автори підкреслюють, що «...постіндустріальна економіка» як назва нової моделі розвитку характеризує переважно її історичне місце, але не пояснює сутності нового суспільства [10]. На наш погляд, критичний підхід до сутності постіндустріальної економіки та її характеристик надалі буде з цілком об'єктивних факторів поширюватися. Не в останню чергу це пов'язано з тим, що наслідки «постіндустріалізації» є настільки непевними, що виникає питання про їх «обмеження», «контроль» і т.д.

2. Динамічний характер змін сучасної економіки зумовлює і адекватний розвиток дефініцій економічної науки, у результаті чого доволі швидко «амортизуються» ті поняття, які ще донедавна уважалися новітніми та інноваційними.

3. З іншого боку, абсолютна більшість дослідників виділяють і спільні риси у підходах до характеристики наведених вище дефініцій. Таку спільність найбільш виразно охарактеризував вже згадуваний у цій роботі науковець А. Чухно [6]:

– у сфері виробництва: інтенсивне використання знань і послуг; виробництво зерна нижче, ніж виробництво знань; індустрія знань важливіше матеріальної індустрії; турбота про довкілля;

– у сфері циркуляції: глобалізація ринку; розвиток віртуальних ринків; швидка зміна ринку; віртуальні гроші; електронні карти оплати;

– у сфері розподілу: розподіл на основі заслуг і згідно соціальної справедливості; капітал знань та інвестиції рівноправні, як критерії розподілу.

Описані характеристики цілком логічно можна пов'язати і зі змінами у фінансових відносинах, які в кінцевому варіанті призводять до формування фінансової економіки. У цьому контексті слід звернути увагу на наступну позицію, в якій автор стверджує, що «...розповсюдження інтелектуальних форм власності змінило співвідношення факторів виробництва на користь суб'єктивних, змінивши тим самим характер відносин між власником засобів виробництва та найманим працівником» [11, с. 64–65].

Наразі серед вітчизняних вчених відмітимо доробок В. Лук'янова, який зазначає: «...фінансова економіка є полісистемним і водночас синер-

гетичним явищем, оскільки уособлює дискретну множину, вагомий конгломерат таких атрибутивних явищ і процесів, як фінансові ринки, банківський капітал, деривативи та похідні від них (фінансові інструменти) тощо» [12]. На наш погляд, у вказаному підході насамперед привертає увагу акцент на складність категорії «фінансова економіка» та, одночасно з цим, зв'язок з явищами та процесами, які стали можливими саме в постіндустріальному світі.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, кількісні та якісні зміни у глобальному фінансовому господарстві стали об'єктивним наслідком «постіндустріалізації» світу, закономірним результатом трансформації у системі факторів виробництва, відносинах власності і т.д. Абсолютно усі характеристики та особливості постіндустріальної економіки тією чи іншою мірою впливають фінансові відносини. Беззаперечним є той факт, що складні за своєю суттю та виміром процеси, які у науковій літературі характеризують, як «фінансова економіка» були б неможливими без економіки постіндустріальної. У той же час, цілком зрозуміло, що для фінансової економіки, яка «породжена» постіндустріальною економікою притаманні суттєві суперечності, які акумулюють складні загрози для усієї економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Coomaraswamy A. (ed.). *Essays in Post-Industrialism: A Symposium of Prophecy Concerning the Future of Society*. London, 1914.

2. Penty A. *Old Worlds for New: A Study of Post-Industrial State*. London, 1917.

3. Penty A. *Post-Industrialism*. London, 1922.

4. Белл Д. *Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования* / Д. Белл. – М.: Академия. – 2004. – 788 с.

5. Стоуньер Т. *Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // Новая технократическая волна на Западе*. М.: Прогресс. – 1986.

6. Чухно А. *Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання* / А. Чухно // *Економіка України*. – 2010. – № 1. – С. 4–18.

7. Machlup F. *The Production and Distribution of Knowledge in the United States* [Текст] / F. Machlup. – NJ.: Princeton. – 1962. – 283 p.

8. Федулова Л.І. *Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.І. Федулова; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України*. – К. – 2009. – 600 с.

9. Семенов В.Ф. *Використання потенціалу нової економіки при формуванні регіональних інноваційних структур організації і управління туризмом* / В.Ф. Семенов, О.В. Басюк: монографія. – О.: Атлант. – 2013. – 356 с.

10. Гончаренко О. *Постіндустріальний розвиток національної економіки* / О. Гончаренко // *Економічний аналіз*. – 2010. – Вип. 5. – С. 68–70.

11. Красникова Е. *От единообразия к многообразию форм собственности* / Е. Красникова // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2007. – № 8. – С. 63–70.

12. Лук'янов В. *Синергетична парадигма розвитку фінансових ринків та фінансової економіки* // В. Лук'янов // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 9. – С. 17–24.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ У СУЧАСНІЙ ВІТЧИЗНЯНІЙ ТЕОРІЇ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ІСТОРИЧНІ ВИТОКИ ТА ГЕНЕЗИСINSTITUTIONALISM IN MODERN NATIONAL ACCOUNTING THEORY:
HISTORICAL ORIGINS AND GENESIS

УДК 657

Височан О.С.д.е.н., професор кафедри обліку
та аналізуНаціональний університет "Львівська
політехніка"**Яхвак Д.М.**

асистент кафедри маркетингу

Львівський торговельно-економічний
університет

У статті досліджується вплив інституціоналізму на вітчизняну теорію бухгалтерського обліку в розрізі таких проблемних питань: причини та передумови виникнення; предметна сфера; ключові поняття; основні положення (домінанти); методи та інструментарій; критична оцінка та перспективи розвитку. Здійснено критичний огляд розширених можливостей обліку стосовно його предмету, функцій та об'єктів, що сформувалися під впливом чинників інституціонального середовища.

Ключові слова: обліковий інституціоналізм, інституція, інститут, інституціональне середовище.

В статье исследуется влияние институционализма на отечественную теорию бухгалтерского учета в разрезе таких проблемных вопросов: причины и предпосылки возникновения; предметная область; ключевые понятия; основные положения

(доминанты); методы и инструментарий; критическая оценка и перспективы развития. Осуществлен критический обзор расширенных возможностей учета в отношении его предмета, функций и объектов, сформировавшиеся под влиянием факторов институциональной среды.

Ключевые слова: учетная институционализм, институция, институт, институциональная среда.

This article examines the influence of institutionalism in the domestic theory of accounting in the context of the following problematic issues: the reasons of occurrence; subject area; key concepts; the basic provisions (dominant); methods and tools; critical assessment and prospects. Performed critical review of advanced features of accounting in relation to its subject matter, functions and objects, formed under the influence of the institutional environment factors.

Key words: accounting institutionalism, institution, institute, institutional environment.

Постановка проблеми. Системна криза теорії бухгалтерського обліку, основною причиною виникнення якої є його докорінна невідповідність вимогам часу, а на її подоланні концентруються дослідження багатьох провідних вітчизняних вчених, спричинила до пошуку дієвих засобів модернізації традиційних учень і підходів, які досі формували парадигмальну доктрину облікової науки. Місце обліку у системі наук, дотичних до економіки та управління, залишається суперечливим. З однієї сторони, вірним та неспростовним є погляд на облік як генератор найбільш цінної інформації для прийняття рішень, з іншої – відчувається його явна відірваність від вектору розвитку найбільш прогресивних сучасних учень.

Повернення до раціоналізму як домінувальної філософської установки та постпозитивістські тенденції останнього часу забезпечили наукову канву для переосмислення місця та ролі обліку у системі наукового пізнання. Зростання популярності інституціоналізму в економічній теорії неминуче спричинило до підвищення інтересу з боку вітчизняних вчених до нього, як універсальної концепції та потенційно ефективного інструменту вирішення нагальних проблем у вітчизняній обліковій науці.

Обліковий інституціоналізм – це напрям сучасної теорії бухгалтерського обліку, який у пострадянських країнах з'явився на початку ХХІ століття, що передбачає застосування інституційної

теорії та її методологічного інструментарію при вирішенні облікових проблем та аналізі змін національної системи бухгалтерського обліку [1, с. 48]. Інституційний підхід представляє собою сукупність методологічних принципів, заснованих на включенні в аналіз інститутів, а також економічних, соціальних, культурних, історичних та інших чинників [2, с. 208]. Предметом дослідження теорії бухгалтерського обліку (згідно інституціонального підходу) має бути вивчення відносин, що складаються між індивідуумами й суб'єктами економічних відносин, які беруть участь у процесі формування економічної інформації, інтересів різних груп, що впливають на становлення методології, за якою здійснюється бухгалтерська процедура, виявлення закономірностей залежності якості економічної інформації, зокрема: фінансової звітності, від моделі регулювання діяльності у сфері бухгалтерського обліку та інших питань, що виходять за межі традиційного предмета й методу бухгалтерського обліку [3, с. 120].

Фактично, обліковий інституціоналізм є теорією, яка репрезентує позитивістський погляд на розвиток облікової науки з відходом від ідей жорсткої стандартизації та пріоритетності дослідження технічних процедур, які домінували у традиційному нормативному підході. Облік перетворюється на складний соціально-економічний інститут, а наукові пошуки концентруються на економічній

інтерпретації його взаємозв'язку із факторами середовища як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. На перший план виходить осмислення сутності та причин виникнення тих чи інших явищ/подій, а не їх формальна облікова реєстрація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідея щодо можливості використання здобутків інституціональної економічної теорії для вирішення проблем бухгалтерського обліку в Україні вперше було висловлено Г.Г. Кірейцевим у науковій доповіді “Глобалізація економіки и унифікація методології бухгалтерського учета” (2007р.). У подальшому вона була розвинена у наукових працях О.М. Петрука та В.М. Жука. Упродовж останнього десятиліття обліковий інституціоналізм перетворився на одну з найбільш обґрунтованих та прогресивних течій у теорії бухгалтерського обліку, положення якої є предметом дослідження цілої плеяди вітчизняних науковців: К.В. Безверхого, О.О. Канцурова, Н.О. Лоханової, В.М. Метелиці, І.Б. Садовської, Н.В. Семенишеної, Т.М. Сльозко, І.А. Юхименко-Назарук та інших.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження передумов виникнення, предметної сфери, ключових понять, основних положень, методів та інструментарію інституціональної теорії бухгалтерського обліку, а також потенціалу її розвитку у найближчій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для дослідження сучасного стану та перспектив вдосконалення теорії облікового інституціоналізму використовуємо модель, представлену на рис. 1.

Причини та передумови виникнення. Основні причини формування інституціоналізму як теорії

дослідження явищ та процесів у бухгалтерському обліку виділяють такі:

1) наявність міждисциплінарних зв'язків між бухгалтерським обліком та економічною теорією, що дозволяє імплементувати найбільш успішні макро-економічні теорії в облікову сферу, з однієї сторони, а також використання можливостей облікової оцінки для характеристики економічних об'єктів, з іншої. Така кооперація, з точки зору інституціоналістів, повинна вивести економічну науку на якісно новий рівень раціонального пізнання.

На думку Л.А. Чайковської, інституціоналізм, активно використовуючи положення інших наук, може сприяти глибшому аналізу інституту бухгалтерського обліку. Інститут бухгалтерського обліку, як один з ключових елементів економічної системи, будучи відкритою та еволюціонуючою системою, діє в умовах середовища, наражається на необхідність постійного реформування. Бухгалтерський облік постійно відчуває на собі вплив інституційного і культурного середовища, в яких він знаходиться [4, с. 379].

Такий підхід можна назвати частковим випадком загальної проблеми уособленого, вузького, спеціалізованого розвитку облікової науки без розуміння природи економічних явищ та процесів, базуючись, в основному, на техніці ведення облікових записів. Важко не погодитись із І.Н. Санніковою, яка вбачає подолання існуючої кризи теорії бухгалтерського обліку у проведенні серйозних міждисциплінарних досліджень на базу сукупності суспільних і гуманітарних наук [5, с. 29].

З іншої сторони, на думку Т.Г. Камінської, безпосередньо через облік як окремий інститут (набір правил і норм) регулюється і контролюється господарська діяльність підприємств (фірм, компаній) – усіх учасників ринкового (інституціонального) середовища економіки не тільки однієї країни, а й усієї економіки у глобальному масштабі [6, с. 39];

2) можливість залучення сучасних методів та інструментарію до вирішення накопичених проблем у бухгалтерському обліку. Ця причина тісно пов'язана із попередньою, однак носить більш прикладне спрямування. Вона ж є найбільш суперечливою, оскільки можливість ефективного використання напрацьованих загально-економічної теорії інституціоналізму за конкретними традиційними функціонально-предметними площинами бухгалтерського обліку (необоротні активи, запаси, зобов'язання, власний капітал, забезпечення, доходи, витрати, прибуток тощо) залишається недоведеною, попри поступове зрос-

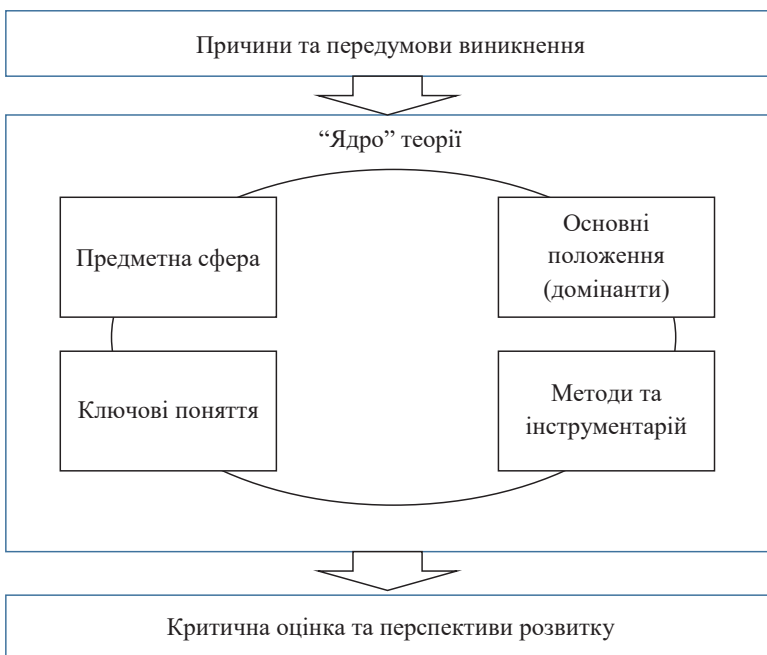


Рис. 1. Структурний базис дослідження теорії бухгалтерського обліку

Джерело: власна розробка

тання кількості робіт, присвячених вирішенню цієї проблеми;

3) необхідність облікового відображення новітніх об'єктів, які визріли у відповідь на виклики сучасної економіки, досі не знаходили емпіричного підтвердження, з врахуванням практичної спрямованості та можливостей інструментарію бухгалтерського обліку. До таких базових понять у теорії інституціоналізму (а, точніше, при переході до неоінституціоналізму) належать "трансакційні витрати". До них відносять досить широкий спектр витрат, безпосередньо не пов'язаних із процесом виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг: витрати на пошук інформації, проведення перемовин та укладання угод, забезпечення права власності тощо.

Проблема облікового відображення трансакційних витрат, на думку О.О. Канцурова, пов'язана із відсутністю консенсусу в науковій спільноті з приводу єдиних критеріїв визнання витрат трансакційними, їх класифікації й оцінки, розподілу компетенцій з прийняття рішень на основі інформації про трансакційні витрати [7].

Предметна сфера. Інституціоналізація обліку не передбачає категоричного заперечення класичних процедур чи технологій його ведення, однак пропонує шлях подальшого розвитку, спрямований, в першу чергу, на розширення предмету облікового дослідження.

У центрі уваги дослідників-інституціоналістів перебувають: структурні елементи бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту; способи його регулювання та фактори впливу інституційного середовища; правила взаємодії та інтереси учасників інституційних відносин; оцінка ефективності функціонування бухгалтерського обліку в інституційному середовищі тощо.

Ключові поняття теорії. Понятійно-термінологічну основу облікового інституціоналізму складають три базових взаємопов'язаних поняття – інститут, інституція та інституційне середовище.

Як зазначають Ю.А. Верига та В.Ю. Захарченко, в економічній літературі зустрічається багато визначень понять "інститутів" і "інституцій" ... однак чіткого розмежування цих понять немає [8]. На наш погляд, при трактуванні цих категорій варто послуговуватися класичними дефініціями, які визначають інституцію, як сукупність норм, що регулюють суспільні відносини, а інститути – організаційні форми соціально-економічного типу, які функціонують у суспільстві, встановлюють, інтерпретують та використовують ці норми для досягнення власних цілей. Причому, поняття "інститут" в широкому розумінні включає не лише об'єднання людей, але й штучно створені конструкції, серед яких і бухгалтерський облік.

Еволюційна взаємодія функціональних і структурних форм у суспільстві, тобто інституцій та орга-

нізацій, породжує інститути та органи господарської системи, причому інституційна організація стає інститутом, а організовані інституції – окремими органами, що забезпечують функціонування і розвиток організації в цілому і відтворення "своїх" інституцій [9, с. 146]. По суті, інституціям відводиться значення символічних, звичаєвих, семіотичних значень та практик, закріплення і відтворення яких здійснюється за допомогою таких соціальних організацій, як інститути [10, с. 17].

Інститути бухгалтерського обліку є сукупністю формальних і неформальних норм з організації бухгалтерського обліку і формуванню облікової інформації, а також механізмів примусу до їх виконання [11, с. 58].

Найбільш повний перелік інститутів, що впливають на розвиток обліку в Україні і формують його інституційне забезпечення, наведений у дослідженнях В.М. Жука. Це: неформальні інститути "в головах людей" – професійні бухгалтери, аудиторів, власників й менеджери, користувачі інформації; професійні інститути науки, освіти, професійних об'єднань (методичне, навчальне, інформаційне забезпечення) – наука, вища освіта, професійні бухгалтерські організації, професійна освіта, професійні бухгалтерські видання, проекти; контролюючі інститути (дотримання методології) – регулятори загального призначення СМВ, регулятори галузевого призначення СМВ, регулятори професійного призначення СМВ, інститут аудиту, інститути ДКРС та ДПС України; регуляторні інститути (суб'єкти методологічного впливу – СМВ) – регулятори загального призначення, регулятори галузевого призначення, регулятори професійного призначення; формальні інститути (правила гри) – законодавство, Концепції/Програми, П(С)БО, інструкції Мініфіну, методичні рекомендації, облікова політика галузевих регуляторів [12, с. 109].

Наявні інституційні структури формують складну мережу взаємозв'язків в межах інституційного середовища, які вимагають відповідного впорядкування.

Стосовно інституту бухгалтерського обліку можна виділити такі інституційні способи регулювання:

- політичні – як правило, мають неявний характер;
- правові – представляють собою класичний спосіб регулювання, заснований на сукупності формально затверджених норм, положень і стандартів. Основною характерною рисою даного способу є імперативний характер прийнятих норм;
- економічні – вибудовуються між рівноправними контрагентами. Найбільш поширеними інструментами регулювання виступають різноманітні економічні санкції за недотримання законодавства або умов договорів;

– етичні (соціальні) – найменш ефективний, однак такий, що отримує все більше поширення в сучасному суспільстві спосіб регулювання в умовах, коли на перше місце виходить концепція соціальної відповідальності [13, с. 361].

Інституційне середовище, на думку М.К. Байрам та У.Р. Байрам, включає геополітичну, політико-правову, культурну, природно-кліматичну, науково-технічну, демографічну, соціально-економічну складові [14, с. 131–132].

В.В. Панковим розглядається сукупність чинників інституційного середовища з виокремленням зовнішніх (домінуючі у суспільстві соціальні і культурні установки; звичаї і практика ділового обігу; загальна правова система; спеціальна нормативна база, що регулює правила ведення обліку і формування фінансової звітності; умови економічного розвитку; технічний прогрес і розвиток інформаційних технологій; загальні процеси глобалізації й інтеграції; система освіти і підготовки спеціалістів; інформаційні процеси в професійному середовищі) та внутрішніх (облікова політика; система регламентації облікових процесів; внутрішня організаційна структура бізнесу; характер внутрішніх інформаційних і комунікаційних процесів; поведінкові мотиви працівників і користувачів звітності) (цитовано за [15, с. 87–88]).

Основні положення. Наведемо перелік (далеко не вичерпний) тверджень, на які спирається інституціональна теорія стосовно бухгалтерського обліку:

1) Бухгалтерський облік розглядається, як соціально-економічний інститут, який функціонує у середовищі і є об'єктом впливу його факторів.

Бухгалтерський облік, як окремий соціально-економічний інститут, є складною відкритою системою, що взаємодіє із навколишнім інституційним середовищем та має власну складну інфраструктуру, яка є внутрішнім інституційним середовищем [16, с. 129]. Інституційний підхід до теорії обліку дозволить пояснити сучасний стан і перспективи його розвитку з позицій взаємодії базових економічних інститутів, зобразити облік як елемент цілої й складної інституційної системи, виділити фактори впливу на його стан і розвиток. За допомогою інституційного аналізу можна побудувати інституційну модель обліку, основою якої будуть інтереси користувачів інформації обліку і правила взаємодії між ними, а інституційний синтез дозволить виявити тенденції у зміні правил взаємодії між інституціями [17, с. 282–283].

2) Основними проблемними сегментами для дослідження в інституціональній теорії є вплив соціокультурного середовища на бухгалтерський облік, а також сукупність норм і правил, як базових інституціональних факторів, які визначають “правила гри” в суспільних відносинах. До таких пра-

вил відносять як формальні, так і не формальні, а також культурні традиції й цінності.

Формальні правила фіксуються в правових актах, а на рівні окремих компаній – в укладених ними ділових контрактах. Неформальні правила представлені соціальними нормами, на рівні ж окремих учасників ринку – їх діловими домовленостями. Неформальні норми, у свою чергу, спираються на більш широку основу у вигляді культурних традицій і цінностей, які схвалені в даному суспільстві [18, с. 18–19].

3) Основною метою використання положень інституціоналізму в сфері методології бухгалтерського обліку визначається розширення його предмету, функцій та об'єктів.

На думку В.М. Жука, виходячи з доктрин інституціональної теорії предметом бухгалтерського обліку є професійне відображення процесів і явищ життєдіяльності організацій (підприємств) та оцінка інституційних впливів на процеси такого відображення і зміни складових життєдіяльності [19, с. 21].

Як зазначає Г.Г. Кірейцев, бухгалтерська діяльність завжди багатofункціональна і тому знання про облік, його теорію та практичні можливості мають бути усесторонніми та придатними для вирішення як локальних проблем управління, так і проблем макроекономічного аналізу [20, с. 93]. Поглиблення характеристик бухгалтерського обліку із застосуванням інституціонального підходу, дозволило вітчизняним науковцям суттєво розширити спектр функцій, які він виконує, у порівнянні із класичними інформаційною, контрольною та аналітичною, з виокремленням: координуючої та розподільчої (І.М. Гончаренко [21, с. 53]); сервісної та консультаційної (О.М. Колеснікова [22, с. 115]), науково-пізнавальної, соціальної, регулюючої та прогностичної [17, с. 283], комунікативної [23, с. 211]. Звичайно ж, приписувати збагачення облікового потенціалу новими функціями виключно впливу інституціоналізму було б хибним. Скажімо, інституціоналісти завжди прагнули пояснити саме причину виникнення тих чи інших економічних явищ, не приділяючи значної уваги передбаченню його розвитку в подальшому, що більшою мірою забезпечило розвій науково-пізнавальної функції, аніж прогностичної, однак, відхід від традиціоналістичного бачення можливостей обліку є очевидним.

Наявність інституційного підходу помітна і в обліковій теорії, про що свідчить поява в ній нових об'єктів обліку (інтелектуального, венчурного та людського капіталу, трансакційних та інтеракційних витрат, невідчутних активів тощо) [15, с. 87]. Хоча, слід зазначити, що наведені категорії все ж притаманні новітньому етапу розвитку інституціоналізму. Методики їх оцінки та облікового відображення знаходяться на етапі становлення.

Методи та інструментарій. Для досягнення поставленої мети в науковому пізнанні та практичній діяльності інституціоналістами використовуються такі основні методи:

– міждисциплінарний підхід – основоположний метод облікового інституціоналізму, який передбачає взаємодію суспільних наук (базово, філософія, соціологія і математика) з метою використання їх напрацювань для вирішення обліково-економічних задач;

– індукція – на противагу дедукції, цей метод виключає наявність універсальних закономірностей, а тому отримані результати дослідження носять індивідуальний характер, містять низку обмежень (особливо, часових) і не можуть бути екстрапольовані на всі аналізовані процеси чи явища без необхідного коригування. Такий підхід вказує на важливість належної адаптації міжнародних облікових стандартів до потреб вітчизняної системи обліку з урахуванням національних особливостей, розвитку економіки, інформаційних пріоритетів користувачів тощо;

– органічний підхід – інститути розглядаються більшою мірою, як живі організми, які пристосовуються до навколишнього середовища, еволюціонують у часі та динамічні в просторі, аніж штучно створені статичні системи. Саме цей метод є найбільшим каменем спотикання для вчених-обліковців, які більшою мірою зорієнтовані на використання традиційного механістичного підходу. Річ у тому, що для органічної моделі характерні ознаки, які важко піддаються формалізованому опису, а тому питання їх оцінки досі ігнорувалися класичною обліковою наукою: неофіційність, пріоритетність неформальних зав'язків, порушення ієрархічності, високий ступінь невизначеності тощо. Цей підхід включає низку інструментів теорії ігор, конвенціонального маніпулювання тощо.

Критика і подальші перспективи. Критика інституціональної теорії бухгалтерського обліку, в основному, базується на чотирьох основних аргументах:

1) логіко-семантичній та змістовній некоректності розгляду положень облікового інституціоналізму як повноцінної теорії. З точки зору С.Ф. Легенчука, інституційна теорія не є чисто бухгалтерською теорією, а є певним засобом, інструментом, що дозволяє досягти певних цілей шляхом розробки інституційних моделей розвитку бухгалтерського обліку [24, с. 205]. Аналогічної думки дотримується й С.Ф. Голов: “сучасна теорія бухгалтерського обліку не може ґрунтуватися на економічних теоріях. Економічні (зокрема інституціональні) та інші (психологічні, обмеження систем тощо) теорії є інструментами дослідження і вдосконалення теорії та практики бухгалтерського обліку” [25, с. 8];

2) нездатності загальноекономічних теорій пояснити закономірності існування і розвитку бухгалтерського обліку. При цьому обґрунтовується позиція, що саме бухгалтерський облік повинен мінімізувати рівень невизначеності, притаманний економіці в цілому, а не навпаки. Ю.Н. Лачінов констатує: “в економіці немає таких вартісних об'єктів, явищ і процесів, які б не спостерігались бухгалтерією. Тому логічно досліджувати економіку системним апаратом бухгалтерського обліку, його унікальною діалектичною методологією – від класифікації об'єктів і до балансового роздвоєння, яке надає будь-якій досліджуваній сутності не якесь окреме визначення – дефініцію, а повну октаву визначеності – за числом 8 елементів методу” [26, с. 232];

3) позиціонуванні інституціоналізму як розширеного варіанту системного підходу до дослідження явищ та процесів в економіці. Власне наявність об'єктивних передумов існування такого зауваження не відкидають і самі інституціоналісти. Скажімо, В.М. Жук зазначає: “не заперечується наявність системних основ організації бухгалтерського обліку на макро- та мікро- рівні управління. Проте, для нас більш важливим є те, що явище бухгалтерського обліку зростає з його замкнутої суб'єктно-економічної до соціально-економічної площини, а відтак визнається теорією соціально-економічним інститутом” [27, с. 58];

4) відірваності положень інституціоналізму від практичних облікових реалій. Облік, маючи прикладний функціональний характер, завжди більшою мірою тяжів до матеріалістичних теорій механістичного характеру, які пояснюють принципи та структурно-логічні зв'язки тих чи інших елементів, подекуди відкидаючи причини виникнення та перспективи розвитку явищ економічної природи. Інституціоналізм прагне оцінити розвиток обліку під іншим кутом зору, звертаючи увагу на неформальні слабо структуровані чинники на зразок традицій чи професійних суджень, що підтверджується незначною кількістю робіт прикладного кшталту. А це у свою чергу вимагає суттєвого перегляду й трансформації фундаментальних методів бухгалтерського обліку, в першу чергу оцінки.

Логічним продовженням інституціональної теорії бухгалтерського обліку став її розвиток у руслі виникнення й вдосконалення новітніх інституціональних концептів: суспільного вибору, трансакційних витрат, прав власності тощо.

У центрі уваги неоінституціональної теорії з точки зору приватного (не суспільного, який досліджується в межах теорії суспільного вибору) сектору знаходяться відносини власності (теорія прав власності) і відношення всередині фірми (теорія фірми). Ключовими термінами цих теорій виступають трансакції і контракт, ключо-

вими елементами – агенти (наймані менеджери) і принципали (власники) (теорія агентських відносин) [28, с. 159].

По відношенню до бухгалтерського обліку новий інституціоналізм має дуалістичну природу. З однієї сторони, оперуючи поняттями “власність”, “трансакційні витрати”, “інформація”, “угода”, методи аналізу яких в більшій чи меншій мірі формалізовані, ця концепція створює підґрунтя, максимально сприятливе для еволюції облікової думки, з іншої – принцип “методологічного індивідуалізму” нівелює важливість стандартизації та уніфікації процедур, які притаманні сучасним тенденціям розвитку облікової практики.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином інституціональний підхід до вирішення проблем, пов'язаних із модернізацією бухгалтерського обліку, це чергова спроба відійти від його традиціоналістичного сприйняття як засобу реєстрації наслідків господарських подій та процесів за рахунок розширення мети, предмету та методу. Однак, проблемою його застосування досі залишається та, що при проектуванні на облікову площину, він у більшій мірі відповідає на питання “чому?”, однак далеко не завжди на питання “як?”.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юхименко-Назарук І. Причини необхідності побудови інституційної теорії бухгалтерського обліку / І. Юхименко-Назарук // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 2. – С. 48–51.
2. Семенишена Н. Інституціональне моделювання системи бухгалтерського обліку / Н. Семенишена // Прикладна економіка – від теорії до практики: Перша Всеукраїнська науково-практична конференція (16–18 жовтня 2015 р.). – Тернопіль. – 2015. – С. 208–210.
3. Канцуров О.О. Інституціональний аналіз як спеціальний метод дослідження бухгалтерського обліку / О.О. Канцуров // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 4 (53). – С. 115–123.
4. Чайковская Л.А. Влияние институциональных факторов на состояние и развитие учетных систем / Л.А. Чайковская // Проблемы теории та методологии бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3 (21). Ч. 2. – С. 379–384.
5. Санникова И.Н. Возможно ли преодолеть кризис теории бухгалтерского учета? / И.Н. Санникова // Международный бухгалтерский учет. – 2008. – № 4 (112). – С. 25–29.
6. Камінська Т.Г. Сучасні підходи до формування обліково-інформаційної системи управління кругообігом капіталу / Камінська Т.Г. // Науковий вісник НАСОА. – 2012. – № 4. – С. 34–40.
7. Канцуров О.О. Методологічні засади бухгалтерського обліку трансакційних витрат / О.О. Канцуров // Ефективна економіка. – 2014. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3432>
8. Верига Ю.А. Развитие бухгалтерского учета в условиях институциональной среды / Ю.А. Верига, В.Ю. Захарченко // Образование и наука XXI века: V Международная научно-практическая конференция (2011 г., Болгария, г. София) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_OINXXI_2011/Economics/7_92366.doc.htm
9. Сисоев О.В. Поняття “інститут” та “інституція”: економічний контекст / О.В. Сисоев // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – № 3(23). – С. 140–149.
10. Кармазіна М. “Інститут” та “інституція”: проблема розрізнення понять / М. Кармазіна, О. Шурбова // Політичний менеджмент. – 2006. – № 4. – С. 10–19.
11. Поленова С.Н. Категории институциональной теории в развитии бухгалтерского учета / С.Н. Поленова // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 1. – С. 57–62.
12. Жук В.М. Інституціональне забезпечення розвитку бухгалтерського обліку в Україні / В.М. Жук // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 101–110.
13. Воскресенская Н.В. Институциональный подход в бухгалтерском учете / Н.В. Воскресенская, М.В. Львова // Вестник Чувашского университета. Экономика. – 2011. – № 4. – С. 359–362.
14. Байрам М.К. Концепции развития бухгалтерского учета в эпоху глобализационных процессов / М.К. Байрам, У.Р. Байрам // Экономика Крыма. – 2013. – № 2(43). – С. 130–133.
15. Сльозко Т. Розвиток бухгалтерського обліку в інституційному середовищі / Т. Сльозко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 84–93.
16. Юхименко-Назарук І.А. Аналіз інституційних наукових досліджень з бухгалтерського обліку в Україні / І.А. Юхименко-Назарук // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 4 (66). – С. 126–130.
17. Семанюк В. Теорія обліку: інституційний підхід / В. Семанюк // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 11. Ч. 4. – С. 281–284.
18. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 5–27.
19. Жук В.М. Поглиблення сутності предмету бухгалтерського обліку / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 16–23.
20. Кірейцев Г.Г. Глобальні процеси і актуалізація оновлення методології обліку / Г.Г. Кірейцев // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 3(80). – С. 91–103.
21. Гончаренко І.М. Вплив інституційного середовища на організацію бухгалтерського обліку / І.М. Гончаренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 3 (68). – С. 52–60.
22. Колеснікова О.М. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах інституційних змін / О.М. Колеснікова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181 (3). – С. 111–115.
23. Семенишена Н. Традиційні та новітні інституційні аспекти у теорії обліку / Н. Семенишена // Стратегія збалансованого використання еко-

номічного, технологічного та ресурсного потенціалу країни: Збірник наукових праць II Міжнародної науково-практичної конференції (1 червня 2016 р., м. Кам'янець-Подільський). – Тернопіль: Крок. – 2016. – С. 209–211.

24. Легенчук С.Ф. Класифікація теорій бухгалтерського обліку / С.Ф. Легенчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 3(18). – С. 190–211.

25. Голов С. Роль економічних теорій у подальшому розвитку бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит: науково-практичний журнал. – 2013. – № 8. – С. 3–9.

26. Лачинов Ю.Н. Новая экономическая классика – вхождение в историю экономических уче-

ний / Ю.Н. Лачинов / Новое слово в науке: перспективы развития: Материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 10 апреля 2016 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс». – 2016. – № 2(8). – С. 232–233.

27. Жук В.М. Розвиток бухгалтерського обліку: від системи до інституту / В.М. Жук // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: Збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції присвяченої пам'яті професора Г.Г. Кірейцева (26 лютого 2015 р., м. Київ). – К.: ННЦ «ІАЕ». – С. 55–59.

28. Булгакова С.В. Методологические принципы экономических теорий как исходные основания управленческого учета / Булгакова С.В. // Вестник ВГУ. Серия Экономика и управление. – 2004. – № 1. – С. 156–162.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ»

ECONOMIC ESSENCE AND CONTENT OF THE CONCEPT «STATE FINANCIAL CONTROL»

У статті розкрито економічну сутність поняття «державний фінансовий контроль» та уточнено його зміст. У результаті аналізу дефініцій поняття «державний фінансовий контроль» виділено основні підходи, найістотніші ознаки і властивості до його розуміння. Запропоновано авторське визначення поняття «державний фінансовий контроль», яке, на відміну від існуючих, враховує його найбільш істотні ознаки та властивості, що дає змогу виокремлювати його серед інших видів контролю; поширювати використання, окрім традиційної діагностичної сфери, на процес підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері управління державними фінансовими ресурсами.

Ключові слова: контроль, фінансовий контроль, державний фінансовий контроль, функція управління, процес, спостереження, перевірка.

В статье раскрыта экономическая сущность понятия «государственный финансовый контроль» и уточнено его содержание. В результате анализа дефиниций понятия «государственный финансовый контроль» выделены основные подходы, существенные признаки и свойства к его пониманию. Предложено авторское определение понятия «государственный финансовый контроль», которое, в отличие от суще-

ствующих, учитывает его наиболее существенные признаки и свойства, что позволяет выделять его среди других видов контроля; распространять его использование, кроме традиционной диагностической сферы, на процесс подготовки, принятия и реализации управленческих решений в сфере управления государственными финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: контроль, финансовый контроль, государственный финансовый контроль, функция управления, процесс, наблюдение, проверка.

The article reveals the economic essence of the concept of «state financial control» and clarifies its content. As a result of the analysis of the definitions of the concept of «state financial control», the main approaches, essential features and properties to its understanding are highlighted. The author's definition of the concept of «state financial control» is proposed, which, unlike existing ones, takes into account its most significant features and properties, which makes it possible to distinguish it among other types of control; and to spread its using, besides the traditional diagnostic sphere, to the process of preparation, adoption and implementation of managerial decisions in the sphere of public financial resources management.

Key words: control, financial control, state financial control, management function, process, supervision, verification.

УДК 65.012.7

Жадан Т.А.

к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. Підвищення ефективності управління державними фінансами, яке має вирішальне значення для відновлення зростання економіки України, суспільного добробуту та євроінтеграційних намірів нашої країни, потребує постійного вдосконалення теоретико-

методичних і методологічних засад організації та здійснення державного фінансового контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, достовірністю ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності суб'єктами гос-

подарювання державного і комунального сектору економіки. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває формування єдиної понятійно-категоріальної бази державного фінансового контролю відповідно до європейських вимог та потреб сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад та методичних підходів державного фінансового контролю здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: Благун І.Г. [1], Виговська Н.Г. [4], Гуцаленко Л.В. [7], Дікань Л.В. [9], Калюга Є.В. [12], Коцупатрий М.М. [7], Лисяк Л.В. [15], Піхоцький В.Ф. [18], Синюгіна Н.В. [9], Хомутенко А.В. [23] та ін. Проте, наявність широкого розмаїття тлумачень поняття «державний фінансовий контроль» у науковій економічній літературі, які іноді суперечать один одному, призводять до неоднозначного розуміння цієї категорії, що в кінцевому випадку ускладнює вибір форм, методів та інструментів контролю при здійсненні контрольно-ревізійних заходів.

Невирішеною частиною загальної проблеми є формування єдиної термінологічної бази або понятійно-категоріального апарату державного фінансового контролю, які б відповідали його базовим процесам і явищам.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття економічної сутності поняття «державний фінансовий контроль» та уточнення його змісту.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- на основі критичного аналізу існуючих трактувань поняття «державний фінансовий контроль» здійснити узагальнення і систематизацію підходів до розуміння його економічної сутності;
- уточнити зміст поняття «державний фінансовий контроль» шляхом виділення його найістотніших ознак та властивостей.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перш, ніж розкрити економічну сутність та зміст поняття «державний фінансовий контроль», з'ясуємо як у довідковій та науковій економічній літературі тлумачаться більш загальні поняття «контроль» та «фінансовий контроль» за схемою: «контроль» → «фінансовий контроль» → «державний фінансовий контроль».

У «Словнику української мови» під контролем розуміється «перевірка, облік діяльності кого-небудь, чого-небудь, нагляд за кимось, чимось» [21].

Колектив авторів, серед яких Дікань Л.В., Кожушко О.В., Лядова Ю.О. та ін. розглядають поняття «контроль» у двох аспектах: як функцію управління та як економічну категорію. Контроль як функція управління відображає більш прикладний аспект тоді, коли контроль як економічна категорія має виключно теоретичне значення [14, с. 11].

У науковій праці [10] існуючі визначення категорії «контроль» об'єднано в п'ять підходів, згідно яких він розуміється, як: спостереження і перевірка; система спостереження і перевірки; процес спостереження і перевірки; функція або складова частина управління; засіб попередження, виявлення та запобігання порушенням. Ці підходи можна доповнити ще двома, відповідно до яких контроль – це: оцінка фактичних результатів діяльності; форма зворотного зв'язку.

Лисяк Л.В., розглядаючи категоріальну сутність контролю, зазначає, що «у широкому розумінні він представляє собою встановлення певного «порядку», тобто оцінку поточного стану явища за критерієм відповідності до вимог, виявлення відхилень і порушень вимог та застосування заходів їх запобігання чи усунення» [15]. Проте, таке визначення контролю є дуже вузьким, оскільки характеризує лише один з його видів – поточний контроль. Слід зазначити, що окрім поточного контролю існують ще попередній та заключний. За формою здійснення всі три види контролю схожі, оскільки мають однакову мету - сприяти тому, щоб отримані фактичні результати відповідали цільовим настановам або нормативним вимогам. Відрізняються вони тільки часом здійснення: попередній контроль здійснюється до початку проведення робіт, поточний - під час проведення робіт, а заключний – після завершення виконання всіх видів робіт.

Заслуговує на увагу ще один підхід, згідно якого під контролем розуміється зворотний зв'язок. Так Литвинчук Т.В. у своїй праці [16] вказує, що «контроль – це форма зворотного зв'язку, за допомогою якої керуюча система одержує необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкта та використання управлінських рішень». Але в системі управління контроль виступає скоріше не формою, а засобом зворотного зв'язку між керуючою та керованою підсистемами управління. Для нормального виконання своїх функцій керуючій підсистемі постійно необхідна достовірна інформація про фактичний стан керованої підсистеми. Таку інформацію керуючій підсистемі надає контроль, і в цьому випадку він дійсно виступає засобом зворотного зв'язку.

Систематизація та узагальнення існуючих підходів до визначення сутності категорії «контроль» дозволяє уточнити її зміст, який як функція управління представляє собою сукупність форм, методів, інструментів та процедур контролю, за допомогою яких суб'єкт контролю одержує інформацію про показники, які характеризують фактичний стан підконтрольного об'єкта, встановлює відхилення цих показників від цільових, заданих або нормативних, виявляє причини таких відхилень та вживає заходи, спрямовані на їх усунення, недопущення та попередження у майбутньому, з метою

підвищення ефективності підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень.

Дотримуючись логіки дослідження, далі розглянемо, як у науковій економічній літературі тлумачаться поняття «фінансовий контроль» (табл. 1) і «державний фінансовий контроль» (табл. 2).

Аналіз трактувань поняття «фінансовий контроль», наведених у табл. 1, дає змогу узагальнити та систематизувати основні підходи до його розу-

міння, які ґрунтуються на визначенні фінансового контролю як: виду фінансової діяльності держави; функції управління; діяльності органів фінансового контролю; системи спостереження і перевірки, дій та контрольних заходів.

У залежності від аспекту, в якому розглядається поняття «державний фінансовий контроль», усі теоретичні концепції можна об'єднати у три групи, відповідно до яких «державний фінансо-

Таблиця 1

Основні підходи до визначення сутності поняття «фінансовий контроль»

Автори, джерело	Визначення
1 Фінансовий контроль як вид фінансової діяльності держави	
Асадов А. М. [1]	Фінансовий контроль – це різновид контролю, пов'язаного з фінансовою діяльністю держави, підприємства, організації тощо
Бовсуновська Г.С. [3]; Коніна М.О., Кетінг О. [13]	Фінансовий контроль – це один із видів фінансової діяльності держави з перевірки суб'єктів господарювання всіх форм власності шляхом застосування встановлених чинним законодавством методів контрольної діяльності для виявлення недоліків у фінансовій звітності підприємств, установ, організацій в процесі створення, розподілу, використання грошових фондів.
2 Фінансовий контроль як функція управління	
Грачова О. Ю. [6]	Фінансовий контроль є складною, багатоаспектною категорією, який, з одного боку, представляє собою функцію державного управління, по відношенню до якої контроль виступає засобом, інструментом реалізації політики держави; а з іншого – це управлінська діяльність, яка має свої методи, способи, форми реалізації.
Заріпов Р.Р. [11]	Фінансовий контроль – це функція управління, спрямована на розкриття відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності, ефективності використання фінансових ресурсів, яка необхідна для вжиття відповідних коригуючих та попереджувальних заходів.
Світлова В.В. [19]	Фінансовий контроль – це функція управління, за допомогою якої суб'єкт отримує повну і достовірну інформацію про правильність і ефективність функціонування організації; це контроль за звичайною і іншою діяльністю господарюючих суб'єктів.
3 Фінансовий контроль як діяльність органів фінансового контролю	
Благуни І.Г., Сорока Р.С., Єлейко І.В. [2]; Виговська Н.[4]	Фінансовий контроль – це контроль законодавчих і виконавчих органів влади всіх рівнів, а також спеціально створених установ за фінансовою діяльністю всіх економічних суб'єктів: держави, підприємств та установ.
Гуцаленко Л. В., Коцупатрий М.М. [7]	Фінансовий контроль – комплексна і цілеспрямована фінансово-правова діяльність органів фінансового контролю або їхніх підрозділів чи представників, а також осіб, уповноважених здійснювати контроль, що базується на положеннях актів чинного законодавства. Він полягає в установленні фактичного стану справ на підконтрольному об'єкті щодо його фінансово-господарської діяльності та спрямований на забезпечення законності, фінансової дисципліни і раціональності в процесі формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів для ефективного соціально-економічного розвитку всіх суб'єктів фінансових правовідносин.
4 Фінансовий контроль як система спостереження і перевірки, дій та контрольних заходів	
Виговська Н., Стеблянко О. [4]	Фінансовий контроль як економічна категорія – це система, яка складається з елементів входу (інформаційне забезпечення системи фінансового контролю), елементів виходу (інформація про об'єкт управління, отримана в результаті контролю) і сукупності наступних взаємопов'язаних ланок (центри відповідальності, техніка контролю, процедури контролю, середовище контролю, система обліку).
Даценко Г.В. [8]	Фінансовий контроль – це система спостереження і перевірки процесу фінансової діяльності.
Дікань Л.В., Голуб Ю.О., Синюгіна Н.В. [9]	Фінансовий контроль – це система відносин з приводу систематичного спостереження і перевірки процесу створення, розподілу і використання фондів фінансових ресурсів на всіх рівнях, яка діє з метою встановлення відхилень від заданих параметрів в вартісному виразі.
Хомутенко А.В. [23, с. 13]	Фінансовий контроль – це система дій та контрольних заходів органів державної влади і окремих суб'єктів господарювання при управлінні фінансами, яка направлена на попередження та усунення фінансових правопорушень, неефективного управління фінансовими ресурсами та активами з боку підприємств, організацій та установ у процесі їх фінансово-господарської діяльності.

вий контроль» розуміється, як: функція державного управління; діяльність органів державної влади і управління; система економічних відносин, контрольних дій, спостереження і перевірки (табл. 2).

Не вдаючись до детального аналізу кожного з наведених вище визначень, зазначимо, що низка науковців ототожнюють поняття «фінансовий контроль» і «державний фінансовий контроль», причинами чого є нерозуміння їх сутнісних ознак. З метою виділення найістотніших ознак понять «фінансовий контроль» і «державний фінансовий контроль», проведемо морфологічний та порівняльний аналіз їх визначень (див. табл. 1 і 2), результати якого представимо у табл. 3.

Асадов А.М. [1], даючи визначення «фінансовому контролю», вказує лише на його об'єкт, не розкриваючи інші істотні ознаки цього поняття.

Ряд авторів, серед яких Бовсуновська Г.С. [3], Коніна М.О., Кетінг О. [13], до об'єктів фінансового контролю відносять лише «фінансову звітність».

Дискусійною є точка зору Благуна І.Г., Сороки Р.С., Єлейко І.В. [2], Виговської Н., Стеблянко О. [4] стосовно віднесення «законодавчих органів влади різних рівнів» до суб'єктів фінансового контролю. Відповідно до ст. 75 Конституції України єдиним органом законодавчої влади в Україні є парламент – Верховна Рада України, головним призначенням якого є законотворчість, а одним із основних повноважень – прийняття законів (п. 3 ст. 85 Конституції України), і аж ніяк не фінансовий контроль. Контроль же від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використання здійснює Рахункова палата (ст. 98 Конституції України).

Таблиця 2

Основні підходи до визначення сутності поняття «державний фінансовий контроль»

Автор, джерело	Визначення
1ДФК – це функція державного управління	
Калюга Є.В. [12]	ДФК ґрунтується на використанні контрольної функції фінансів і виступає одним із проявів її важливого значення в розширеному відтворенні
Слободяник Ю.Б. [20]	ДФК – це одна з найбільш важливих функцій державного управління, яка полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування і ефективного використання фінансових ресурсів держави для досягнення поставлених нею цілей у сфері розподільчих відносин
2ДФК – це діяльність органів державної влади і управління	
Гуцаленко Л.В., Коцупатрий М.М.[7]	ДФК – це різновид фінансового контролю, що здійснюється відповідними органами державного фінансового контролю. Він полягає в установленні фактичного стану справ щодо дотримання вимог чинного законодавства на підконтрольному об'єкті, спрямований на забезпечення законності, фінансової дисципліни і раціональності під час формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів, що залишаються в суб'єкта фінансових правовідносин у зв'язку з наданими пільгами за платежами до бюджетів, державних позабюджетних фондів та кредитів, отриманих під гарантії Кабінету Міністрів України.
Пивовар Ю.І. [17]	ДФК – це діяльність органів державної влади щодо забезпечення законності і фінансової дисципліни та інформування громадськості у сфері управління державними фінансовими ресурсами та фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання
Філон І.Л. [22]	ДФК – це інститут суспільного (державного) сектора, що забезпечує контроль за процесом формування і використання державних (включаючи муніципальні) фінансових і матеріальних коштів, здійснює аналіз ефективності використання державних ресурсів всіх видів, здатний законними дорогами захищати фінансові інтереси держави і його громадян, стимулювати ефективніше використання державних і муніципальних коштів.
3ДФК – це система економічних відносин, контрольних дій, спостереження і перевірки	
Виговська Н., Стеблянко О. [4]	ДФК – це система економічних відносин, спрямованих на забезпечення законності, ефективності, економічної доцільності формування, розподілу і використання фінансових ресурсів держави і суб'єктів місцевого самоврядування з метою ефективного соціально-економічного розвитку країни та окремих регіонів.
Владімірова Н.П. [5]; Дікань Л.В., Кожушко О.В., Лядова Ю.О. та ін. [14, с. 13]	ДФК – це система безупинних контрольних дій за функціонуванням об'єктів управління органами державного фінансового контролю з метою формування інформаційних засад прийняття управлінських рішень або їх коригування для досягнення поставлених цілей найбільш ефективним способом.
Піхоцький В.Ф. [18]	ДФК – це багатоаспектна система спостереження і перевірки законності, доцільності, раціональності та ефективності процесів формування і використання фінансових ресурсів на будь-якому рівні управління для оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень і досягнення на цій основі економічного прогресу

Даценко Г.В. [8], Дікань Л.В., Голуб Ю.О., Синюгіна Н.В. [9], Піхоцький В.Ф. [18] серед методів фінансового і державного фінансового контролю називають лише «спостереження і перевірку». Але окрім зазначених специфічних методів контролю є й інші: інвентаризація, обстеження, обмір, контрольний запуск сировини та матеріалів у виробництво, лабораторний аналіз, опитування, письмові пояснення і т.д.

Виговська Н. і Стеблянко О. [4] у своєму визначенні «державного фінансового контролю» вказують лише мету, завдання та об'єкт контролю. При цьому, не зовсім зрозумілим є визначення в якості

мети ДФК – «ефективний розвиток» лише «окремих регіонів».

Інша низка науковців, серед яких Калюга Є.В. [12], Піхоцький В.Ф. [18], розкриваючи зміст поняття «державний фінансовий контроль», значну увагу приділяють слову «фінансовий», недооцінюючи ознаку «державний». Слід зазначити, що фінансовий контроль за суб'єктами його здійснення підрозділяється на державний, внутрішньогосподарський, громадський та аудиторський (незалежний), а державний фінансовий контроль – на бюджетний, податковий, митний, банківський, валютний, страховий, ціновий тощо.

Таблиця 3

Морфологічний і порівняльний аналіз визначень «фінансовий контроль» та «державний фінансовий контроль»

Характерні ознаки	Фінансовий контроль	Державний фінансовий контроль
Мета контролю	– забезпечення законності, фінансової дисципліни і раціональності в процесі формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів [7]; – ефективний соціально-економічний розвиток всіх суб'єктів фінансових правовідносин [7];	– забезпечення законності [4; 7; 17; 18], фінансової дисципліни [7; 17], ефективності, економічної доцільності [4; 18] формування, розподілу і використання фінансових ресурсів держави [4; 18; 20] і суб'єктів місцевого самоврядування [4]; – ефективний соціально-економічний розвиток країни та окремих регіонів [4]; – захист фінансових інтересів держави і його громадян [22]
З а в д а н н я контролю	– установлення фактичного стану справ [7]; – виявлення недоліків у фінансовій звітності [3; 13]; – встановлення відхилень від заданих параметрів [9; 11]; – попередження та усунення фінансових правопорушень, неефективного управління фінансовими ресурсами [23]	– дотримання вимог чинного законодавства [7]; – формування інформаційних засад прийняття управлінських рішень [9]; оцінка їх ефективності [18] – сприяння реалізації фінансової політики держави [20]; – стимулювання ефективного використання державних і муніципальних коштів [22]
Суб'єкти контролю	– держава [3; 13]; – законодавчі і виконавчі органи влади всіх рівнів, установи [2; 4]; – органи державної влади і окремі суб'єкти господарювання [23]; – органи фінансового контролю, їхні підрозділи, представники, особи, що уповноважені здійснювати контроль [7];	– органи державної влади [17]; – інститут суспільного (державного) сектора [22]; – органи державного фінансового контролю [7; 9]
Підконтрольні суб'єкти	– суб'єкти господарювання всіх форм власності [3; 13]; – держава, підприємства, організації та установи [2; 4; 23];	– суб'єкти господарювання [17];
Об'єкти контролю	– фінансова [2; 4; 8], фінансово-господарська діяльність [7; 23]; – процес створення, розподілу і використання фондів фінансових ресурсів [9]; – процес формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів [7]; – процес створення, розподілу, використання грошових фондів [3; 13]; – фінансова звітність [3; 13]	– державні фінансові ресурси, фінансово-господарська діяльність [17]; – процес формування і використання державних фінансових ресурсів [18; 20; 22] (включаючи муніципальні) і матеріальних коштів [22]; – формування, розподіл і використання фінансових ресурсів держави і суб'єктів місцевого самоврядування [4]; – формування, розподіл, володіння, використання, відчуження активів [7]
Методи і форми контролю	- методи контрольної діяльності [3; 13]; – спостереження і перевірка [8; 9]	- система спостереження і перевірки [18]
Заходи контролю	- коригуючі та попереджувальні заходи [11]; – система дій та контрольних заходів [23]	- система безупинних контрольних дій [9]

Найістотніші ознаки змісту понять
«фінансовий контроль» та «державний фінансовий контроль»

Характерні ознаки	Фінансовий контроль	Державний фінансовий контроль
Мета контролю	підвищення ефективності підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері управління фінансовими ресурсами	підвищення ефективності підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері управління державними фінансовими ресурсами
Завдання контролю	– одержання інформації про фактичний стан справ щодо процесів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів; – порівняння отриманих даних з цільовими або нормативними вимогами; – визначення розмірів і причин виявлених відхилень	– одержання інформації про фактичний стан справ щодо процесів формування, розподілу і використання державних фінансових ресурсів; – порівняння отриманих даних з цільовими або нормативними вимогами; – визначення розмірів і причин виявлених відхилень
Суб'єкти контролю	суб'єкти фінансових правовідносин	органи державного фінансового контролю
Підконтрольні суб'єкти	економічна система держави	державний сектор економіки
Об'єкти контролю	процеси формування, розподілу і використання фінансових ресурсів	процеси формування, розподілу і використання державних фінансових ресурсів
Методи і форми контролю	сукупність форм, методів та інструментів контролю	сукупність форм, методів та інструментів контролю
Заходи контролю	коригувальні та попереджувальні заходи	коригувальні та попереджувальні заходи

Джерело: власна розробка автора

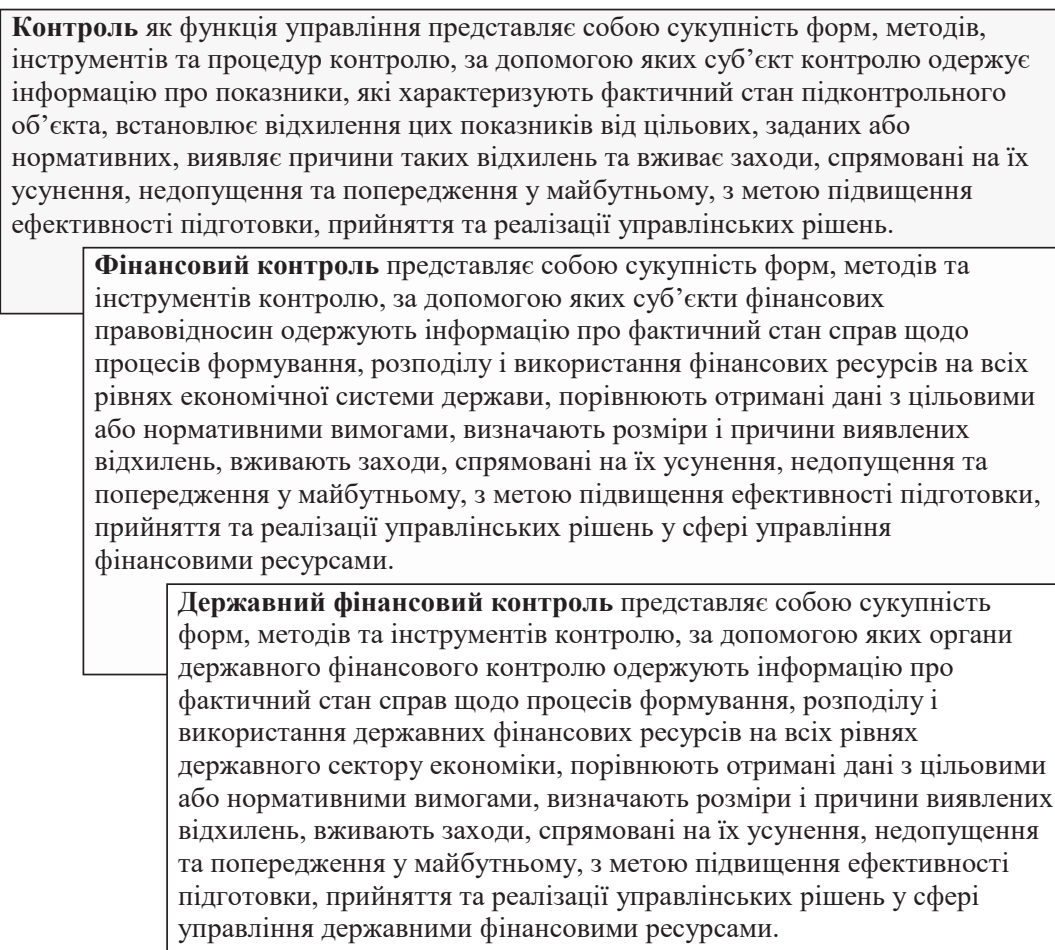


Рис. 1. Авторське визначення понять «контроль», «фінансовий контроль» і «державний фінансовий контроль»

Джерело: власна розробка автора

У зв'язку з цим, однією з ключових ознак для розуміння сутності понять «фінансовий контроль» і «державний фінансовий контроль» є суб'єкт контролю.

Таким чином, ключовими ознаками, через які розкривається сутність понять «фінансовий контроль» і «державний фінансовий контроль», та які дають можливість виокремлювати їх один від одного та інших видів контролю, є: мета, завдання, суб'єкти контролю, підконтрольні суб'єкти та об'єкти контролю (табл. 4).

Отже, узагальнення існуючих підходів до визначення сутності понять «фінансовий контроль» і «державний фінансовий контроль», а також виділення їх найістотніших ознак, дозволяють уточнити зміст цих категорій (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у результаті аналізу дефініцій поняття «державний фінансовий контроль», їх узагальнення і систематизації виділено основні підходи та найістотніші ознаки і властивості до його розуміння й визначення, серед яких: мета, завдання, суб'єкти контролю, підконтрольні суб'єкти та об'єкти контролю. Виходячи з цього, запропоновано авторське визначення поняття «державний фінансовий контроль», яке, на відміну від існуючих, враховує його найбільш істотні ознаки та властивості, що дає змогу виокремлювати його серед інших видів контролю; поширювати використання, окрім традиційної діагностичної сфери, на процес підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері управління державними фінансовими ресурсами.

Напрямами подальших досліджень автора є розробка теоретико-методичного забезпечення організації та здійснення державного фінансового контролю у сфері управління державними фінансовими ресурсами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асадов А.М. К вопросу о формировании системы органов финансового контроля в России / А.М. Асадов // Вестник ПУРГУ. – 2005. – № 8. – С. 56–66.
2. Благун І.Г. Фінанси: Навч. посіб. / І.Г. Благун, Р.С. Сорока, І.В. Єлейко. – Львів: Магнолія. – 2007. – 326 с.
3. Бовсуновська Г.С. Розвиток ринку автотранспортного страхування України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Г.С. Бовсуновська; Дніпр.-й нац. ун-т ім. О. Гончара. – Дніпропетровськ. – 2015. – 222 с.
4. Виговська Н. Державний фінансовий контроль у системі регулювання земельних відносин / Н. Виговська, О. Стеблянко // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4(37). – С. 104–111.
5. Владімірова Н.П. Сутність державного фінансового контролю / Н.П. Владімірова // Сучасні проблеми фінансового моніторингу: Збірник матеріалів ІV Всеукраїнської науково-практичної конференції

(10 квітня 2015 р.). – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, ТО Ексклузив. – 2015. – С. 40–44.

6. Грачева Е.Ю. Основные тенденции развития государственного финансового контроля в Российской Федерации / Е.Ю. Грачева // Правоведение. – 2002. – № 5 (244). – С. 73–80.

7. Гуцаленко Л.В. Формування економічної сутності державного фінансового контролю / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий // Збірник наукових праць Вінницького ДАУ. – 2008. – Вип. 36. – С. 300–305.

8. Даценко Г.В. Вдосконалення складових елементів державного фінансового контролю в Україні / Г.В. Даценко // Вісник ЧТЕІ. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 254–257.

9. Дікань Л.В. Фінансовий контроль: теорія та методологія: монографія / Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб, Н.В. Синюгіна. – Харків: Вид. ХНЕУ. – 2009. – 92 с.

10. Жадан Т.А. Внутрішній контроль як економічна категорія: систематизація наукових підходів та уточнення змісту [Електронний ресурс] / Т.А. Жадан, С.О. Яценко // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання. – 2017. – № 16. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-16-2017>

11. Зарипов Р.Р. Финансовый контроль / Р.Р. Зарипов // Вестник ЧГУ. Экономика. – 2015. – № 4 (20). – С. 85–88.

12. Калюга С.В. Финансово-хозяйственный контроль у системі управління: Монографія / С.В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр. – 2002. – 360 с.

13. Коніна М.О. Основні проблеми та напрями удосконалення фінансового контролю та аудиту / М.О. Коніна, О. Кетінг // Економіка і управління в умовах глобалізації: матеріали ІV міжнар. наук. – практ. інтернет-конф., 21 трав. 2015 р. – Кривий Ріг: [ДонНУЕТ]. – 2015. – С. 173–175.

14. Контроль у бюджетних установах: теорія та практика: монографія / Л.В. Дікань, О.В. Кожушко, Ю.О. Лядова та ін.; за заг. ред. канд. екон. наук, професора Л.В. Дікань. – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – 2016. – 332 с.

15. Лисяк Л.В. Розвиток державного фінансового контролю в Україні / Л.В. Лисяк // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 26(1). – С. 200–206.

16. Литвинчук Т.В. Методологічні засади сутності контролю як функції управління / Т.В. Литвинчук // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2000. – № 2 (20). – С. 30–33.

17. Пивовар Ю.І. Організаційно-правові засади взаємодії міліції і органів фінансового контролю: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Ю.І. Пивовар; Київ. нац. ун-т внутр. справ. – К. – 2008. – 19 с.

18. Піхоцький В.Ф. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики: монографія / В.Ф. Піхоцький. – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2014. – 336 с.

19. Светлова В.В. Сущность финансового контроля в современных условиях / В.В. Светлова // Вестник Московского университета МВД России. – 2014. – № 8. – С. 214–217.

20. Слободяник Ю.Б. Державний аудит в Україні: теорія, методологія, організація: дис. ... доктора екон. наук: 08.00.09 / Ю.Б. Слободяник; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2014. – 589 с.

21. Словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/kontrolj>.

22. Филон И.Л. Налоговый контроль как специфическое направление финансового контроля / И.Л. Филон // Финансы и кредит. – 2010. –

№ 8(392). – С. 36–43.

23. Хомутенко А.В. Система фінансового контролю за діяльністю небанківських неприбуткових фінансових установ України: монографія / А.В. Хомутенко. – Одеса: Друк, 2009. – 188 с.

МЕТА ТА СТАДІЇ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ THE PURPOSE AND STAGES OF AUDIT INVENTORY

У даній статті йдеться про значущість виробничих запасів і детально розглядаються етапи проведення аудиту виробничих запасів. Аудиторська перевірка здійснюється на основі законодавчих та нормативних документів, дотримання яких дозволяє уникнути суттєвих перекручень, що впливають на достовірність даних обліку та показників фінансової звітності. Авторами було досліджено, які процедури потрібно провести для того, щоб зменшити ризик виникнення помилок. Було відзначено найтипівіші порушення в операціях з виробничими запасами. Наведена в статті методика аудиту може використовуватися аудитором при перевірці підприємств.

Ключові слова: аудит, виробничі запаси, аудиторські докази, мета аудиту виробничих запасів, етапи аудиту виробничих запасів, джерела інформації при проведенні аудиту запасів.

В данной статье идет речь об существенности производственных запасов и детально рассматриваются этапы проведения аудита производственных запасов. Аудиторская проверка осуществляется на основании законодательных и нормативных документов, соблюдение которых позволяет избежать существенных искажений, которые влияют на достоверность данных учета и показателей финансовой отчетности.

Авторами было исследовано какие процедуры нужно провести для того, чтобы уменьшить риск возникновения ошибок. Было отмечено типичные нарушения в операциях с производственными запасами. Приведенная в статье методика аудита может использоваться и улучшаться аудитором при проверке предприятий.

Ключевые слова: аудит, производственные запасы, аудиторские доказательства, цель аудита производственных запасов, этапы аудита производственных запасов, источники информации при проведении аудита запасов.

The article examines the importance of inventories and detail discusses the stages of the audit, the audit of inventory. The audit is based on laws and regulations, compliance with which avoids significant distortions that affect the accuracy of the data accounting and indicators of financial reporting.

It can also be noted that there were some procedures you need to undertake in order to increase the risk of errors. The article notes typical violations in the operations of inventory. The article gives an example of technique can be used and improved by auditor in the audit of enterprises.

Key words: audit, inventory, audit evidence, the objective of the audit of inventory, stages of audit of inventories, the sources of information when conducting a reserves audit.

УДК 342.9

Рогова Д.О.

студентка

Національний університет харчових технологій

Беренда Н.І.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових технологій

Постановка проблеми. Проведення аудиту виробничих запасів вважається найбільш складної стадією перевірки звітності підприємства. На даний момент використовуються декілька загальноприйнятих методик аудиту виробничих запасів підприємства, але ні одна з них не є досконалою.

Одноразове використання у виробничому процесі та перенесення вартості на собівартість виробленої продукції – є характерною рисою запасів.

Актуальність проблеми аудиту виробничих запасів пов'язана з виникненням потреб отримання правдивої і оперативної інформації для управління підприємством і виробничими процесами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над дослідженнями аудиту виробничих запасів працю-

вало багато науковців таких, як: В.Я. Савченко, В.О. Зотов, С.А. Кириленко, М.Д. Білик, М.І. Бондар., М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, Л.Г. Панченко, О.А. Петрик, Д.Є. Свідерський, Б.Ф. Усач та інші.

Результати розробок щодо вдосконалення аудиту, встановлені науковцями, мають велике значення для розвитку організації та методики аудиту виробничих запасів. Але система організації бухгалтерського обліку підприємств не є цілком досконалою, що спричиняє неповне та невчасне надходження інформації до апарату управління.

Прогаляни в організації обліку виробничих запасів породжують заплутаність, повторюваність та непояснювані причини збільшення витрат на утримання працівників-обліковців, а також створюють умови для зловживання.

Формулювання цілей статті. Метою створення даної статті виступають опрацювання головної проблематики в організації обліку виробничих запасів, детальне дослідження інформаційної бази етапів проведення аудиту виробничих запасів та розробка пропозицій щодо удосконалення аудиту запасів на виробничих підприємствах.

Завданнями для досягнення поставленої мети є: обґрунтування теоретичної сутності твердження «методика аудиту запасів»; дослідження найголовніших стадій проведення аудиту запасів; визначення типових помилок; створення та дослідження варіантів методики аудиту.

Виклад основного матеріалу. Вивченням особливостей аудиту виробничих запасів займаються багато як іноземних, так і вітчизняних учених. Кожен із авторів має власну сформовану думку відносно організації проведення аудиту, стадій здійснення, процедурних особливостей перевірки. Необхідно підкреслити, що наступні автори: Б.Ф. Усач [5], В.Я. Савченко [1], О.А. Петрик [4] акцентують свою увагу на аудиті виробничих запасів у промисловості, а такі науковці, як: М.І. Бондар [3] та М.Д. Білик [2] – на аудиті аграрних підприємств.

Серед думок вчених можна виокремити такі точки зору відносно цілі аудиту запасів.

На думку В.Я. Савченка, метою аудиту запасів є встановлення законності та достовірності бухгалтерських операцій, пов'язаних з матеріалами, а також правильне відображення їх в бухгалтерському обліку. [1, с. 224].

Ціллю аудиту запасів, на думку М.Д. Білика, є правильне відображення господарських операцій щодо запасів, а також законність цих же операцій. [2, с. 108].

Петрик О.А. говорить про те, що ціллю перевірки запасів є отримання відповідних і достовірних аудиторських доказів стосовно того, що облік відповідає всім нормам та вимогам чинного законодавства, а інформація щодо виробничих запасів у бухгалтерській та податковій звітності є достовірною в усіх суттєвих аспектах [4, 160].

Можна зробити висновок, що ціллю перевірки аудиту запасів є визнання на основі аудиторських доказів правдивості, достовірності здійснення операцій із запасами, безпомилковості відображення їх в обліку та фінансовій звітності підприємства.

Під поняттям «методика аудиту запасів» розуміється сукупність логічних способів та прийомів, які направлені на вивчення даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності, відносно запасів суб'єкта господарювання з ціллю висловлення незалежної думки аудитора про їх достовірність в усіх суттєвих аспектах та про відповідність вимогам чинного законодавства України. [3, с. 498]

Для здійснення аудиту запасів аудитором використовуються спеціальні методи і прийоми –

аналітична перевірка, опитування, анкетування та тестування, арифметична перевірка, документальні процедури. У процесі планування підготовчого етапу аудитор досліджує процеси поставки, зберігання запасів і відпуску їх у виробництво, окреслює коло основних постачальників, визначає наскільки суттєвим є аудиторський ризик і визначає межі допустимості перекручень.

Можна виокремити декілька різних поглядів на послідовність здійснення аудиту запасів.

Згідно думки авторів В.Я. Савченко і О.А. Петрик, аудиторська перевірка операцій з виробничими запасами містить у собі детальне обстеження стану, зберігання матеріальних цінностей, нормування, використання, правильності оцінки, використання запасів на виробництві, перевірку операцій з малоцінними та швидкозношуваними предметами. [1, с. 224; 4, с. 164.].

Згідно думки Бондар М.І. процеси аудиту виробничих запасів можна умовно поділити на такі етапи:

- аудит наявності та стану збереження виробничих запасів;
- аудит надходження виробничих запасів;
- аудит використання і вибуття виробничих запасів [3].

Усач Б.Ф. вважає, що аудит виробничих запасів повинен мати таку послідовність:

- інвентаризація матеріальних цінностей;
- аудит прибуткових та видаткових документів;
- аудит звітів матеріально відповідальних осіб;
- аудит реєстрів аналітичного обліку;
- аудит Головної книги;
- аудит Фінансової звітності [5, с. 112].

Ну думку Білик М.Д. аудит виробничих запасів передбачає перевірку:

- визнання запасів, правильність їх оцінки;
- збереження запасів;
- вибуття запасів;
- товарів;
- малоцінних та швидкозношуваних предметів[2].

Існує певна різноманітність думок відносно етапів здійснення перевірки запасів, але більшість вчених дотримуються судження про те, що доцільним є розподіл етапів аудиту запасів наступним чином:

- наявність та стан зберігання запасів;
- надходження запасів;
- вибуття запасів;
- аудит облікових реєстрів виробничих запасів та фінансової звітності.

Процес здійснення аудиторських перевірок проводиться в наступній послідовності:

- складання загального плану аудиторських перевірок;
- розробка програми аудиту;

– здійснення в цілому самого аудиту та виявлення аудиторських доказів, накопичення аудиторських доказів за допомогою проведення відповідних заходів;

– підготовка аудиторського звіту;

– визначення типу висновку, його складання [5].

Основними джерелами інформації при проведенні аудиту запасів на підприємствах вважаються: фінансова та статистична звітність підприємства, облікові реєстри з обліку запасів, наказ про облікову політику, первинні документи з обліку запасів, дані на проведення інвентаризації, документи, які містять результатами проведення попередньої аудиторської перевірки та інші документи [4, с. 162; 2, с. 108–109].

Отже, саме первинні документи та облікові реєстри переважно становлять інформаційну основу для проведення аудиту на промислових і сільськогосподарських підприємствах.

Тепер перейдемо до послідовності дій аудитора на всіх стадіях аудиту запасів на підприємствах, а також розглянемо документи, які перевіряються в ході аудиторської перевірки.

Аудит наявності та стану збереження запасів.

Інвентаризація.

Перший підетап включає перевірку проведення інвентаризацій і правильність відображення їх результатів в обліку. Ефективний контроль за процесом інвентаризації передбачає присутність аудитора на одній з інвентаризацій.

Також аудитор перевіряє реквізити, розписки матеріально відповідальних осіб за збереження, підписи членів комісії у інвентаризаційному описі. Аудиторів потрібно також, після складання порівняльної відомості звірити суми, що відображені у ній, а також звернути увагу і прослідкувати за надлишками та нестачами, яким чином вони будуть відображені в обліку. Також здійснюється перевірка аудитором даних попередньої інвентаризацій і дотримання строків їх проведення. Аудиторів потрібно приділити особливу увагу на розрахунок стягнення з винуватців нестач і відображення їх в обліку.

Аудит стану складського господарства і забезпечення умов збереження запасів.

Наступний підетап – перевірка складу, що включає перевірку наявності сигналізації в складських приміщеннях.

Особливої уваги аудитора потребують складські приміщення, на яких зберігають небезпечні речовини. У таких приміщеннях важлива не тільки сигналізація, а й захист від пожеж самого приміщення і забезпечення завідуючого складом засобами захисту та спецодягом.

Обов'язковій перевірці аудитором підлягає наявність укладених договорів про повну матеріальну відповідальність з відповідальними за збереження запасів особами, а також варто переві-

ряти, чи проводять інвентаризацію при зміні таких осіб, при їх виході на лікарняні чи у відпустку.

Щодо складських документів аудитор перевіряє правильність їх оформлення, наявність всіх реквізитів та періоди створення даних документів.

Аудит надходження запасів.

Цей підетап включає в себе відомості щодо основних напрямів надходження запасів на підприємство. Аудитор повинен дослідити ті документи, в яких відображаються ці операції.

Запаси надходять на підприємство з наступних джерел:

– придбані за грошові кошти;

– виготовлені власними силами;

– безоплатно отримані від інших суб'єктів господарювання;

– внесок в зареєстрований (пайовий) капітал;

– залишки від ліквідації основних засобів.

Далі проводиться аудит прибуткових документів.

Під час проведення цього підетапу аудитор має перевірити всі прибуткові ордери, накладні на отримання товарів/робіт/послуг, акти на списання основних засобів та засновницькі документи.

Аудит правильності відображення запасів на рахунках бухгалтерського обліку.

Під час проведення цього етапу аудитор має ретельно перевірити чи правильно відображені запаси на рахунках бухгалтерського обліку.

Особливу увагу приділяють рахунку 20 «Виробничі запаси». Аудитор перевіряє, наскільки правильно розподіляють запаси за субрахунками.

Аудит правильності оцінки запасів в обліку.

Щоб перевірити правильність оцінки запасів в обліку необхідно керуватись П(С)БО-9 «Запаси». Згідно з цим стандартом підприємство відображає в обліку запаси за первісною вартістю, фактичною виробничою собівартістю, справедливою вартістю, справедливою вартістю, погодженою з засновниками, чистою вартістю реалізації.

Аудит вибуття запасів.

Цю стадію аудиту необхідно почати з перевірки видаткових документів. До них належать: накладні, видаткові накладні, акти-вимоги на відпуск матеріалів, накладні на внутрішнє переміщення, звіти виробництва та інше.

На наступній стадії перевірки аудитор перевіряє дотримання обраного підприємством методу списання, прописаному в обліковій політиці підприємства. При цьому потрібно звернути увагу на те, що для кожної групи запасів може бути обраний свій метод списання.

Аудитор під час проведення цього етапу має перевірити правильність списання запасів до відповідного виду витрат. Запаси можуть відноситися на: виробництво (рахунок 23 «Виробництво»), до загальновиробничих витрат (рахунок 91), адміністративних витрат (рахунок 92), витрат на збут

(рахунок 93), інші операційні потреби (рахунок 94) та інші.

Аудит облікових реєстрів (журналів, відомостей, книг продажу, купівлі, тощо) здійснюється шляхом зустрічних перевірок первинних документів з обліку надходження, вибуття запасів з відповідними журналами (№ 3, 5, 5А) та відомостями до них. Далі аудитор звіряє інформацію з облікових реєстрів (журналів, відомостей) з даними в Головній книзі.

І на завершальному етапі аудитор перевіряє правильність відображення інформації стосовно виробничих запасів у фінансовій звітності (ф. 1, 2, 3, 5).

У процесі оцінювання виявлених порушень аудитор необхідно здійснити всі необхідні процедури для того, щоб виявити: це ненавмисна помилка чи шахрайство. Для цього доцільно буде використати додаткові дані по підприємству, які можуть зменшити ризик виникнення перекирчувань, тобто:

- провести аналіз фахової компетенції та чесності керівництва,
- чи має місце загальне зменшення активності у тій чи іншій галузі,
- чи наявний високий рівень плинності кадрів,
- чи здійснюються нетипові операції.

Найтипівшими порушеннями в операціях із запасами у фінансовому обліку можна вважати такі:

- невідповідність термінам та порядку проведення інвентаризації. Це може викликати підозру щодо достовірності інформації про фактичну наявність запасів на підприємстві;
- використання невірною методу списання запасів чи не правильний розрахунок списання, що може призвести до завищення витрат підприємства;
- порушення порядку відшкодування вартості нестачі запасів. Це може привести до недостовірності сум нанесеного збитку;
- відсутність необхідних реквізитів у первинних документах з обліку запасів. Це ставить під сумнів достовірність інформації;
- неналежне віднесення певних об'єктів до складу малоцінних та швидкозношуваних предметів. Це може призвести до викривлення інформації щодо майна підприємства;
- порушення норм і лімітів відпуску матеріалів;
- незадовільне ведення бухгалтерського обліку;

- завищення собівартості придбаних матеріалів;
- неповне оприбуткування запасів;
- незадовільна організація складського господарства [1, 2;].

Висновки з проведеного дослідження. Під час дослідження авторами було виокремлено проблемні питання обліку виробничих запасів, детально розглянуто етапи проведення аудиту виробничих запасів, їх інформаційну базу.

Підводячи підсумки дослідження можна зробити наступні висновки:

Для ефективного управління підприємством менеджменту постійно необхідна інформація про наявність, стан і рух виробничих запасів, які складають на більшості промислових підприємств значну частку активів.

Повнота, правдивість і достовірність інформації у фінансовій звітності за операціями з виробничими запасами, як правило, стають реальними після проведення аудиту виробничих запасів незалежним аудитором. Тому дуже важливою є методологія цього сегменту обліку підприємства і вона повинна охоплювати всі операції з виробничими запасами.

Аудит виробничих запасів дозволить підприємствам після врахування рекомендацій аудитора вдосконалити систему бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю взагалі і, зокрема, операцій з виробничими запасами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит: навч. –метод. посібник для самост. вивч. дисц./В.Я. Савченко, В.О. Зотов, С.А. Кириленко [та ін.] – Київ: КНЕУ, 2011–268 с.
2. Білик М.Д. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств: Підручник/ М.Д. Білик. – Київ: КНЕУ, 2011–628 с.
3. Бондар М.І. Аудит в АПК Навч. посібник./ М.І. Бондар. – Київ: КНЕУ, 2013–188с.
4. Петрик О.А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності: Навч. посібник/ О.А. Петрик, В.Я. Савченко, Д.Є. Свідерський [за ред. О.А. Петрик]. – К.: КНЕУ, 2015–472с.
5. Усач Б.Ф. Аудит: Навч. посіб./ Б.Ф. Усач – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2014. – 231с. Сорокіна Олена Степанівна., старший викладач кафедри обліку і аудиту Кримського економічного інституту ДВНЗ

НОВИЙ ПІДХІД ДО ОБЛІКУ ВНУТРІШНЬОГРУПОВИХ ОПЕРАЦІЙ МІЖ УЧАСНИКАМИ ГРУПИ ПІДПРИЄМСТВ

THE NEW APPROACH TO ACCOUNTING INTRAGROUP TRANSACTIONS BETWEEN GROUP MEMBERS COMPANIES

У статті пропонується новий підхід до обліку внутрішньогрупових операцій. Автором виявлено ряд проблем відображення внутрішньогрупових операцій в обліку. На основі дослідження існуючої методики, а також пропозицій науковців щодо усунення недоліків у ній, пропонується удосконалена методика обліку таких операцій. Запропонована автором методика спростить процес обліку розрахунків між учасниками групи. Використання пропозицій даного дослідження також полегшить процес консолідації, а також надасть нові дані для аналізу.

Ключові слова: внутрішньогрупові операції, внутрішньо групові розрахунки, група підприємств, материнське підприємство, дочірнє підприємство.

В статье предлагается новый подход к учету внутригрупповых операций. Автором выявлен ряд основных проблем отображения внутригрупповых операций в учете. На основе исследования существующей методики, а также предложений ученых по устранению недостатков в ней, предлагается усовершенствованная методика учета таких операций. Предло-

женная автором методика упростит процесс учета расчетов между участниками группы. Использование предложенной данного исследования также облегчит процесс консолидации, а также предоставит новые данные для анализа.

Ключевые слова: внутригрупповые операции, внутригрупповые расчеты, группа предприятий, материнское предприятие, дочернее предприятие.

The article presents a new approach to accounting for intragroup transactions. The author identified a number of basic problems of accounting for intragroup transactions. Based on the research of the existing methodology, suggestions of scientists to eliminate the deficiencies in it, an improved methodology for accounting for such operations is proposed. The method proposed by the author will simplify the process of accounting calculations between the group members. Using the proposals of this study will also facilitate the consolidation process, as well as provide new data for analysis.

Key words: intragroup transactions, intragroup payments, group of companies, parent company, subsidiary.

УДК 657

Солодка Н.В.

аспірант кафедри обліку та аудиту
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Утворення консолідованих груп привнесло нові підходи до бухгалтерського обліку інтеграційних процесів і відображення внутрішньогрупових операцій у зовнішній і внутрішньої звітності господарюючого суб'єкта, оцінки ефективності діяльності групи взаємопов'язаних підприємств.

У зв'язку з цим особливої актуальності набувають теоретичні і методичні розробки в області бухгалтерського обліку внутрішньогрупових операцій груп підприємств. Не зважаючи на вагомий внесок вчених у дослідження проблеми питання відображення внутрішньогрупових операцій, все ж таки немає єдиного підходу до методики бухгалтерського обліку внутрішньогрупових операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань бухгалтерського обліку внутрішньогрупових операцій зробили вчені: А.С. Борзова, Н.В. Гойло, Н.О. Гура, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, Н.О. Литвиненко, М.Р. Лучко, В.П. Онищенко, І.В. Семчук.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій з розвитку методичних підходів до облікового відображення внутрішньогрупових операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до існуючого Плану рахунків бухгалтерського обліку активів капіталу зобов'язань і господарських операцій, накопичення інформації про

внутрішньогрупові операції відбувається на рахунок 682 «Внутрішні розрахунки», де відображаються всі види поточних розрахунків з дочірніми й асоційованими підприємствами. За дебетом рахунку 682 відображається операції з передача майна, грошових коштів дочірньому/асоційованому підприємству, а за кредитом – операції з отримання майна, грошових коштів дочірньому/асоційованому підприємству [2]. За рахунок того, що на єдиному рахунку накопичується інформація про операції і з дочірніми і з асоційованими підприємствами, виникають труднощі з елімінацією внутрішньогрупових операцій при складанні консолідованої звітності, адже розрахунки з асоційованими підприємствами не підлягають елімінації.

Цю проблему Н.В. Гойло пропонує вирішити шляхом відображення внутрішньогрупових операцій на окремих субрахунках дебіторської і кредиторської заборгованості за їх видами: 185 «Довгострокова дебіторська заборгованість із внутрішньогрупових розрахунків», 363 «Поточна дебіторська заборгованість із внутрішньогрупових розрахунків», 551 «Довгострокова кредиторська заборгованість із внутрішньогрупових розрахунків», 633 «Поточна кредиторська заборгованість із внутрішньогрупових розрахунків» [1].

Н.О. Литвиненко пропонує відображати внутрішньогрупові операції відповідно до існуючого Плану рахунків на рахунок 682 «Внутрішні розрахунки» з такими рівнями аналітичних рахунків: перший

рівень передбачає розподіл операцій залежно від учасника групи: дочірні підприємства, асоційовані підприємства. Другий рівень – залежно від того, чи звітність учасника групи підлягає консолідації, чи компанія не є учасником консолідованої групи. Третій рівень аналітичності передбачає деталізацію за видами діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової) [5].

Дані підходи по-своєму цікаві та цінні, проте ми вважаємо що гострої необхідності у виділенні декількох окремих рахунків для накопичення інформації про внутрішньогрупові операції немає, також внутрішньогрупові операції не варто роздроблювати по різних рахунках, це може ускладнити адміністрування внутрішньогрупових операцій особливо під час складання консолідованої звітності. А відображення операцій як з дочірніми підприємствами, так і з асоційованими на одному субрахунку може спричинити плутанину у процесі елімінації внутрішньогрупових операцій для потреб складання консолідованої звітності.

Основне завдання обліку внутрішньогрупових операцій, це чітке та повне відображення внутрішньогрупових операцій на рахунках бухгалтерського обліку, що забезпечить достовірною актуальною інформацією внутрішніх користувачів (для складання консолідованої фінансової звітності, аналізу впливу внутрішньогрупових операцій на діяльність групи, прийняття управлінських рішень) та зовнішніх (для оцінки справедливого фінансового стану підприємства, без впливу внутрішнього перерозподілу активів, який може викривити фінансовий стан певних учасників групи). На нашу думку, основні проблеми відображення внутрішньогрупових операцій в обліку наступні:

- у Плані рахунків відсутній рахунок, який накопичує інформацію виключно про внутрішньогрупові операції;

- за існуючою методикою вартість активів, які здійснюють рух у середині групи відображається за ціною, яка вигідна менеджменту групи, а також дозволяє перерозподіл активів між учасниками групи, з метою оптимізації податкових зобов'язань або ж виведення грошових коштів на рахунки офшорних дочірніх підприємств;

- виникнення нереалізованого прибутку/збитку, який ускладнює процес консолідації фінансової звітності. Нереалізовані прибутки та збитки від внутрішньогрупових операцій – прибутки та збитки, які виникають внаслідок внутрішньогрупових операцій (продажу товарів, продукції, виконання робіт, послуг тощо) і включаються до балансової вартості активів підприємства. За умовами складання консолідованої звітності такі прибутки/збитки, а також сума внутрішньогрупових операцій та внутрішньогрупового сальдо, балансова вартість фінансових інвестицій материнського підприємства в кожне дочірнє підприємство підлягають елімінації [10]. Поняття

«елімінації» – термін з економічного аналізу – означає виключати, усувати вплив всіх факторів на величину результативного показника, крім одного [9, с. 158].

Тому пропонуємо методику, яка допоможе усунути зазначені вище проблеми. За удосконаленою методикою передача активів і зобов'язань між підприємствами групи здійснюються за собівартості, а передана націнка розраховується таким чином, щоб вартість переданого товару або послуги відповідала б справедливій. Що у свою чергу дозволить одразу виключити утворення нерозподіленого прибутку/збитку. А замість фактичної націнки (трансфертного ціноутворення) у рамках групи на спеціальному субрахунку виділяється так звана «справедлива» націнка, яка погоджується менеджментом групи і не зіпсована оптимізаціями, а також не призводить до виникнення нереалізованого прибутку/збитку.

Під «справедливою націнкою» пропонується розуміти внутрішньогрупову націнку з продажу послуг, товарів і необоротних активів, над собівартістю компанії-продавця, з урахуванням якої вартість переданого активу, є справедливою. Справедлива націнка може відрізнитися від фактичної націнки (націнки в бухгалтерських документах при сформованому ціноутворенні), вона узгоджується менеджментом групи підприємств, і не спотворена бажанням групи оптимізувати податкові зобов'язання та іншими факторами. Для втілення даної методики у життя пропонуємо використовувати новий активно-пасивний рахунок 32 «Внутрішньогрупові операції» (табл. 1).

У цьому зв'язку пропонуємо внести зміни змін до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

На рахунку 32 «Внутрішньогрупові операції» пропонується вести узагальнення інформації про економічні операції між учасниками групами (між материнським підприємством і дочірніми та між дочірніми підприємствами).

На субрахунку 321 «Внутрішньогрупові розрахунки» пропонується вести облік внутрішньогрупових розрахунків з учасниками групи (передача по собівартості продукції, робіт, послуг, запасів, основних засобів, нематеріальних активів; надання позик; інвестиції у статутний капітал та інші види розрахунків). Передача активів від одного учасника

Таблиця 1
Пропоновані субрахунки до рахунку 32
«Внутрішньогрупові операції»

Код субрахунку	Назва субрахунку
321	Внутрішньогрупові розрахунки
322	Справедлива націнка

Джерело: розроблено автором

іншому відображається за кредитом рахунків обліку активів і дебетом Субрахунку 321 «Внутрішньогрупові розрахунки», а їх одержання – зворотною кореспонденцією.

На субрахунку 322 «Справедлива націнка» пропонується вести облік справедливої націнки. Справедлива націнка – це внутрішньогрупова націнка з продажу послуг, товарів і необоротних активів, над собівартістю компанії – продавця, з урахуванням якої вартість переданого товару, послуги, необоротного активу, є справедливою (визначається менеджментом групи).

За дебетом субрахунку 322 «Справедлива націнка» пропонується відображувати справедливу націнку у зв'язку з отриманими від інших підприємств групи запасів, основних засобів, нематеріальних активів, послуг, а за кредитом – у зв'язку з передачею активів.

На основі оновленої частини Плану рахунків пропонуємо розглянути методика обліку внутрішньогрупових операцій за допомогою рахунку 32 «Внутрішньогрупові операції».

За дебетом субрахунку 321 «Внутрішньогрупові розрахунки» відображається збільшення дебіторської заборгованості інших підприємств групи перед компанією, інвестиції у статутні (акціонерні) капітали інших підприємств групи, видача позик і кредитів іншим компаніям групи, передача по собівартості запасів, основних засобів, нематеріальних активів, послуг іншим компаніям групи, визнання економічної націнки за переданими іншим компаніям групи запасам, основним засобів, нематеріальних активів, послуг.

За Кредитом субрахунку 321 «Внутрішньогрупові розрахунки» відображається погашення кредиторської заборгованості, яку підприємства були зобов'язані інші компанії групи, отримання кредитів і позик від інших підприємств групи, отримання вкладів до статутного капіталу від інших підприємств групи, отримання за собівартістю запасів, основних засобів, нематеріальних активів, послуг від інших підприємств групи, визнання отриманої від інших підприємств групи економічної націнки (рис. 1).

Облік повинен бути точним, простим і ясным.

Правильно організований бухгалтерський облік забезпечує можливість всебічного, глибокого економічного аналізу господарських процесів, у ньому відображені всі господарські операції, пов'язані з процесами виробництва, обігу та розподілу. Тому пропонуємо для ведення обліку внутрішньогрупових розрахунків пропонуємо використовувати рахунки другого порядку до субрахунку 321 «Внутрішньогрупові розрахунки»:

321.1 – Внутрішньогрупові розрахунки за необоротні активи;

321.2 – Внутрішньогрупові розрахунки за товари;

321.3 – Внутрішньогрупові розрахунки за запаси;

321.4 – Внутрішньогрупові розрахунки за роботи, послуги;

321.5 – Внутрішньогрупові інвестиції;

321.6 – Внутрішньогрупові дивіденди;

321.7 – Внутрішньогрупові кредити.

За дебетом субрахунку 322 «Справедлива націнка» відображається «прийнята» справедлива націнка

<i>Субрахунок 321 «Внутрішньогрупові розрахунки»</i>	
ДЕБЕТ	КРЕДИТ
1. збільшення дебіторської заборгованості інших підприємств групи перед компанією; 2. погашення кредиторської заборгованості перед компанією іншими підприємствами групи; 3. видача позик і кредитів іншим компаніям групи; 4. інвестиції в статутні капітали інших підприємств групи; 5. передача по собівартості запасів, основних засобів, нематеріальних активів, послуг іншим компаніям групи; 6. визнання економічної націнки за переданими іншим компаніям групи запасам, основних засобів, нематеріальних активів, послуг.	1. збільшення кредиторської заборгованості, яку компанія винна іншим учасникам групи; 2. погашення дебіторської заборгованості перед компанією іншими підприємствами групи; 3. отримання кредитів і позик від інших компаній групи; 4. отримання вкладів до статутного капіталу від інших компаній групи; 5. отримання за собівартістю запасів, основних засобів, нематеріальних активів, послуг від інших компаній групи; 6. визнання отриманої від інших підприємств групи економічної націнки

Рис. 1. Відображення інформації на рахунку 321 «Внутрішньогрупові розрахунки»

Джерело: розроблено автором

<i>Субрахунок 322 «Справедлива націнка»</i>	
ДЕБЕТ	КРЕДИТ
Затверджена економічна націнка у зв'язку з отриманими від інших підприємств групи запасів, основних засобів, нематеріальних активів, послуг.	Нарахована іншим підприємствами групи економічна націнка, яка виникла у групі, у зв'язку з постачанням запасів, основних засобів, нематеріальних активів, послуг.

Рис. 2. Відображення інформації на рахунку 322 «Справедлива націнка»

Джерело: розроблено автором

у зв'язку з отриманими від інших підприємств групи запасів, основних засобів, нематеріальних активів, послуг.

За Кредитом рахунку субрахунку 322 «Справедлива націнка» відображається нарахована іншим компаніям групи справедлива націнка, що виникла в групі, в зв'язку з поставленими запасами, основними засобами, нематеріальними активами, послугами (рис. 2).

Застосування даної методики спростить процес обліку внутрішньогрупових операцій, адже інформація про всі внутрішньогрупові операції буде накопичуватися на єдиному 32 рахунку «Внутрішньогрупові операції». А завдяки обліку внутрішньогрупових операцій по їхній собівартості, не буде виникати внутрішньогрупового нерозподіленого прибутку/збитку, що також спрощує у подальшому процес консолідації фінансової звітності. Взагалі дана методика забезпечує справедливе відображення стану внутрішньогрупових операцій без спотворення з метою оптимізації оподаткування, або ж трансфертного ціноутворення. Також дана методика допоможе спростити процес складання консолідованої фінансової звітності, а використання «справедливої націнки» забезпечить зручний аналіз процесу трансфертного ціноутворення, оскільки внутрішньогрупова націнка відображається на окремому субрахунку.

Висновки з проведеного дослідження. Дану методику ми пропонуємо паралельно використовувати з існуючою, у якості консолідованого обліку. Теперішній розвиток комп'ютерних систем та бухгалтерського програмного забезпечення дозволяє паралельне ведення консолідованого обліку. Саме відображення внутрішньогрупових операцій на окремому рахунку та використання справедливих націнок абсолютно спростить процес консолідації фінансових звітів учасників групи та відкриє нові можливості для аналізу звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський облік і контроль стану внутрішньогрупових розрахунків на підприємствах: організація та методика: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Н.В. Гойло; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2014. – 20 с. –

Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1067/Goylo.pdf?sequence=1>

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затверджена Наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

3. Кундря-Висоцька О.П. Організація обліку в системі корпоративного управління: Монографія. – К.: УБС НБУ, 2010. – 271 с.

4. Костюченко В.М. Методологія й організація обліку і аналізу діяльності юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / В.М. Костюченко. – Київ, 2008. – 30 с.

5. Литвиненко Н.О. Аналітичний облік внутрішніх розрахунків / Н.О. Литвиненко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.2. – С. 277–284. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlts_2013_23.2_46

6. Лозовицький С.П. Методичні і організаційні аспекти обліку й аудиту холдингових компаній: автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук: спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / С.П. Лозовицький. – Львів, 2004. – 25 с.

7. Мазур Н.В. Розвиток консолідованого обліку в Україні / Н.В. Мазур// Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. С. 809–812

8. Методика та організація обліково-аналітичної системи управління холдингових компаній: Монографія / С.В. Гушко, А.В. Шайкан, М.І. Іщенко, Н.Л. Шкіря, М.П. Сагайдак. – Кривий Ріг: КЕІ ДВНЗ «КНУ», 2012. – 645 с.

9. Мошенський С.З. Економічний аналіз: підруч. [для студ. економічних спеціальностей вищ. навч. закл.] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник. – [2-ге вид.] – Житомир: ПП “Рута”, 2007. – 704 с.

10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 “Консолідована фінансова звітність” затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 628 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>.

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ABC-АНАЛІЗУ ПРИ ФОРМУВАННІ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ З УРАХУВАННЯМ ЙОГО СТРУКТУРНОЇ НЕОДНОРІДНОСТІ

POSSIBILITIES OF APPLICATION OF ABC-ANALYSIS AT THE FORMATION OF COMMODITY ASSORTMENT WITH THE ACCOUNT OF ITS STRUCTURAL INHOMOGENEITY

У статті досліджено підходи, можливості і особливості застосування ABC-аналізу при формуванні асортименту підприємства роздрібної торгівлі. Розглянуто проблему вибору критерію оптимізації при проведенні ABC-аналізу та можливі шляхи її вирішення на основі принципу інтегральності. Проаналізовано можливості взаємоузгодження ABC-аналізу з іншими методами управління асортиментом на основі можливого врахування при проведенні ABC-аналізу не тільки фінансових критеріїв оптимізації асортименту, але також і структурних. Запропоновано врахувати структурну неоднорідність товарного асортименту на основі виділення категорій відповідно до асортиментної матриці, що буде сприяти найкращому досягненню стратегічних цілей підприємства в області товарної політики.

Ключові слова: асортимент; товарна номенклатура; управління асортиментом; ABC-аналіз; аналіз асортименту; структура асортименту; оптимізація асортименту; асортиментна матриця.

В статье исследованы подходы, возможности и особенности применения ABC-анализа при формировании ассортимента предприятия розничной торговли. Рассмотрена проблема выбора критерия оптимизации при проведении ABC-анализа и возможные пути ее решения на основе принципа интегральности. Проанализированы возможности взаимосвязки ABC-анализа с другими методами управления ассортиментом на основе возможного учета при проведении ABC-анализа

не только финансовых критериев оптимизации ассортимента, но также и структурных. Предложено учитывать структурную неоднородность товарного ассортимента на основе выделения категорий в соответствии с асортиментной матрицей, что будет способствовать наилучшему достижению стратегических целей предприятия в области товарной политики.

Ключевые слова: ассортимент; товарная номенклатура; управление ассортиментом; ABC-анализ; анализ ассортимента; структура ассортимента; оптимизация ассортимента; ассортиментная матрица.

The article explores the approaches, possibilities and peculiarities of the application of ABC-analysis in the formation of the assortment of a retail enterprise. The problem of choosing the optimization criterion for ABC-analysis and the possible ways of its solution based on the principle of integrality are considered. The possibilities of interrelating ABC-analysis with other methods of assortment management are analyzed on the basis of possible consideration of not only financial criteria of assortment optimization, but also structural ones in conducting ABC-analysis. It is suggested to take into account the structural heterogeneity of the product range on the basis of the allocation of categories in accordance with the assortment matrix, which will contribute to the best achievement of the company's strategic objectives in the field of commodity policy.

Key words: Assortment; Commodity nomenclature; Assortment management; ABC-analysis; Assortment analysis; The structure of the assortment; Optimization of assortment; Assortment matrix.

УДК 658.628.011.1

Чайка Т.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного Технічного Університету
«Харківський Політехнічний Інститут»

Постановка проблеми. Оптимізація асортименту підприємства роздрібної торгівлі є однією з необхідних умов його конкурентоспроможності. В даний час триває вдосконалення методики формування товарного асортименту з використанням способів і прийомів економічного аналізу. ABC-аналіз зарекомендував себе як дієвий, ефективний і широко застосовуваний інструмент аналізу і оптимізації асортименту. Однак наявність великої кількості різноспрямованих факторів впливу, можливих критеріїв оптимізації, а також неоднорідність асортиментних груп за різними ознаками, ускладнює уніфікацію застосування прийомів економічного аналізу асортименту. Уточнення можливостей, місця, ролі і сфери застосування ABC-аналізу, вдосконалення його методики з урахуванням неоднорідності товарної номенклатури дозволить підвищити якість аналітичної роботи по даному напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система методів управління асортиментом підприємства і місце в ній ABC-аналізу досліджена в роботах О.Н. Белєнова, Т.М. Бугаєва. Інноваційний аспект управління асортиментом розглянуто в роботах І.Л. Клочко, Л.Ю. Фалько, Г.П. Старкова. Роль і можливості застосування ABC-аналізу при формуванні асортименту підприємства роздрібної торгівлі розглянуті, зокрема, в працях Л.А. Скороходової, Д.М. Назарова, С.С. Дрозд, П.В. Тіліченко.

Проблемам розробки концепції збалансованої системи економічних показників присвячені роботи Е.В. Грішіної, В.О. Александрової, І.Є. Хаустової. Дослідженню інтегральних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання присвячені роботи О.Д. Майструк, А.С. Колесніченко. Питання систематизації параметрів і критеріїв оптимізації товарного асортименту розглянуті в роботах Є.С. Авдєєва,

В.Т. Денісова, А.В. Мажари, Т.Н. Батової, Л.А. Гончар, О.Ю. Холодової, О.П. Чукурної. Необхідності врахування при прийнятті управлінських рішень компоненти соціальної відповідальності суб'єктів підприємництва присвячені роботи І.А. Юр'євої.

Разом з тим, незважаючи на значну кількість публікацій, вимагає подальшого уточнення методика обліку структурної неоднорідності товарного асортименту при застосуванні АВС-аналізу при управлінні асортиментом підприємств роздрібною торгівлі.

Метою даної статті є уточнення підходів, дослідження можливостей та вдосконалення методики застосування АВС-аналізу при формуванні та оптимізації асортименту торгового підприємства з урахуванням неоднорідності його товарної номенклатури.

Виклад основного матеріалу. АВС-аналіз дозволяє ранжувати елементи досліджуваного явища відповідно до принципу Парето [1]. При цьому здійснюється угруповання досліджуваного явища на групи:

- група А – найбільш цінні, забезпечують 80% результату;
- група В – проміжні, забезпечують 80–95% результату;
- група С – найменш цінні, забезпечують 95–100% результату.

Об'єкти аналізу можуть бути самими різними, зокрема, товари, клієнти, постачальники, географічний напрямок діяльності, людські ресурси і т.д. [2].

Будучи досить зручним і широко застосовуваним інструментом, АВС-аналіз, проте, не може застосовуватися ізольовано і не є універсальним заміником інших методів управління асортиментом. У структурі методів управління асортиментом підприємства, АВС-аналіз займає нішу тактичних методів управління і поряд з XYZ-аналізом, матрицею «Маркон», методом Дібба-Симкіна належить до методів аналізу асортименту [3].

Список аналізованих параметрів також може бути досить великий. У разі товарного асортименту це, перш за все: ціна закупівлі; прибуток від продажів; частка прибутку; дохід від продажів; частка в обороті; рентабельність продажів; середній рівень запасу в тих чи інших одиницях; частка в створених запасах; період (швидкість) обороту запасу і т.п. [4].

Вибір основного параметра, по котрому необхідно здійснювати АВС-аналіз, є складною слабоформалізуємою процедурою.

Слід зазначити, що в літературі відома значна кількість різних підходів до класифікації та змістового наповнення критеріїв оптимізації товар-

ного асортименту. Так, відповідно до [5], стосовно аналізу асортименту торгового підприємства пропонується використовувати дворівневу структуру критеріїв вибору оптимального асортименту. Перший рівень цієї структури представлений на рисунку 1.

Другий рівень ієрархії критеріїв вибору оптимального асортименту торгового підприємства доцільно представити таким набором показників [5]:

- основні: широта; насиченість; новизна; стабільність; раціональність; структура асортименту; глибина; гармонійність;
- фінансові: рівень окупності; прибуток по товарній категорії; точка беззбитковості; запас фінансової міцності;
- структурні: обмеження за обсягом продажів; обмеження за виробничими потужностями; обмеження по доступності ресурсів; обмеження за ціною; обмеження по товарних запасах; ритмічність реалізації товарів;
- регламентуючі: відповідність стандартам; органолептичні властивості; безпека;
- якісні: ступінь популярності; відповідність перевагам споживачів; відповідність перевагам роздрібною торгівлі; етапи життєвого циклу товару; конкурентоспроможність товару; місце в матриці Бостонської Консультативної Групи.

Стандартна методика АВС-аналізу дозволяє ранжувати товарний асортимент насамперед по фінансовим критеріям, відстежувати порівняльну прибутковість, рентабельність, деякі інші характеристики кожної товарної позиції, і вчасно відмовлятися від низькодохідних товарів. Найбільш часто при аналізі товарного асортименту в якості критерію ранжирування використовуються фінансові показники, що володіють в тій чи іншій мірі ознаками інтегральності. Так, найчастіше використовується показник прибутку від продажів або частки прибутку. Даний показник має яскраво виражені ознаки інтегральності, оскільки узагальнює результати фінансово-господарської діяльності, виступає індикатором ефективності використання усіх видів ресурсів, джерелом винагороди власників капіталу, інвестованого в діяльність підприємства, а також забезпечує прива-

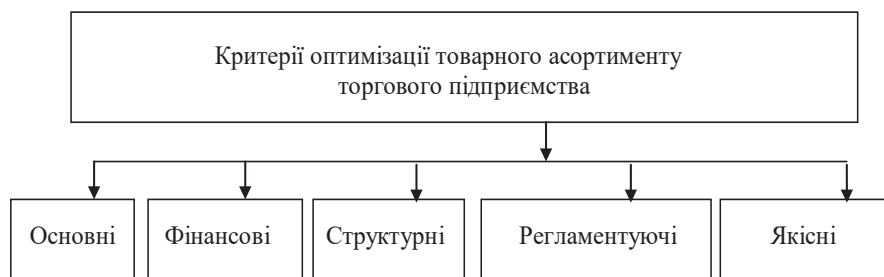


Рис. 1 – Перший рівень ієрархії критеріїв вибору оптимального асортименту

бливість і надійність для внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації [6].

Разом з тим, жоден з ізольовано використаних критеріїв оптимізації асортименту за своєю суттю не здатний повністю врахувати ні неоднорідності товарних груп, ні специфіки конкретного торгового підприємства з урахуванням його стратегічних і тактичних цілей. У зв'язку з цим, часто проводиться кілька суміжних АВС-аналізів з використанням різних критеріїв. Так, в [7, 8] описано застосування суміжного АВС-аналізу за параметрами прибутку і товарообіг.

Однак такий підхід недостатньо повно дозволяє враховувати інші категорії показників (в тому числі основні, структурні, регламентуючі і якісні), зокрема, не береться до уваги факт неоднорідності товарних груп. Очевидно, що неможливо врахувати всі значимі показники в одному специфічному, не призначеному для цього методі. Однак вважаємо за доцільне брати до уваги при проведенні АВС-аналізу принаймні деякі характеристики, що описують структурну неоднорідність товарного асортименту. В цілому, при проведенні аналітичної роботи, спрямованої на пошук найбільш прийнятних в даній ситуації критеріїв оптимізації асортименту, найбільш доцільним видається застосування концепції збалансованої системи показників [9].

Методика проведення АВС-аналізу очевидним чином залежить від виду асортименту торгового підприємства: простий, складний, розгорнутий або змішаний. Як правило, у всіх випадках, крім випадку простого асортименту, АВС-аналіз здійснюється окремо по товарних групах. При цьому

береться до уваги угруповання перш за все відповідно до споживчих властивостей, споживчого призначення товару, характеру сировини, галузевого походження. Однак подібна градація не дозволяє врахувати ще один досить важливий аспект структуризації асортименту, а саме, роль і місце конкретного товару в товарній політиці підприємства роздрібною торгівлі.

Інноваційним інструментом управління асортиментом є побудова асортиментної матриці [10]. Особливості виділення груп товарів в асортиментній матриці багато в чому залежать як від цілей асортиментної політики, так і від обраних критеріїв формування асортименту. З точки зору їх ролі в товарній політиці роздрібного підприємства, товари в асортиментній матриці як правило поділяються на такі категорії:

- товари-локомотиви (впізнавані і затребувані; виконують завдання залучення клієнтів, в зв'язку з чим продаються за ціною нижче середньоринкової; націнка на такі товари мінімальна);
- товари-субститути (замінники) (взаємозамінні товари одного асортиментного ряду; необхідні для надання покупцеві можливості широкого вибору; в порівнянні з товарами-локомотивами мають або високу прибутковість, або високу маржинальність);
- додаткові (супутні) товари (товари, що доповнюють основні, утворюють разом з ними єдиний комплект; завдання супутніх товарів – збільшити середній чек);
- статусні товари (товари, які є індикатором престижності; обсяг продажів по цій групі, як правило, найменший; завдання цієї товарної групи –

№	A	B	C	D	E
1		Прибуток від продажів, грн.	Частка продаж, %	Частка накопичувальним підсумком, %	Група
2	Товар 6	169940	18,51%	18,51%	A
3	Товар 19	101170	11,02%	29,54%	A
4	Товар 13	92791	10,11%	39,64%	A
5	Товар 10	84516	9,21%	48,85%	A
6	Товар 5	58032	6,32%	55,17%	A
7	Товар 2	54500	5,94%	61,11%	A
8	Товар 18	50327	5,48%	66,59%	A
9	Товар 11	45911	5,00%	71,60%	A
10	Товар 8	45893	5,00%	76,60%	A
11	Товар 14	42190	4,60%	81,19%	B
12	Товар 15	41036	4,47%	85,66%	B
13	Товар 16	33802	3,68%	89,35%	B
14	Товар 4	22385	2,44%	91,78%	B
15	Товар 1	16289	1,77%	93,56%	B
16	Товар 9	15922	1,73%	95,29%	C
17	Товар 17	15890	1,73%	97,02%	C
18	Товар 20	15442	1,68%	98,71%	C
19	Товар 12	9310	1,01%	99,72%	C
20	Товар 7	1752	0,19%	99,91%	C
21	Товар 3	809	0,09%	100,00%	C

Рис. 2. Приклад формування груп А, В, С за товарним асортиментом торгового підприємства в MS Excel

наповнити товарну лінійку, забезпечити покупцям вибір, збалансувати імідж магазину).

Крім перерахованих вище, автору також представляється необхідним доповнити перелік групою соціальних товарів. Основним завданням цієї товарної групи є забезпечення соціальної складової підприємницької діяльності, підтримка малозабезпечених верств населення. Наявність даної групи товарів сприяє досягненню високого рівня інтеграції соціальної діяльності у загальну стратегію розвитку компанії. Принцип соціальної відповідальності передбачає забезпечення благополуччя суспільства, а не тільки максимізації прибутків [11]. Разом з тим, це не виключає необхідності економічного обґрунтування соціальних заходів. У зв'язку з цим, представляється необхідним і групу соціальних товарів, поряд з іншими асортиментними групами, також аналізувати із застосуванням економічних критеріїв ефективності.

З огляду на принципову відмінність в місці і ролі вищеперелічених товарних груп в асортиментній політиці підприємства торгівлі, очевидно, що проведення ABC-аналізу без попереднього поділу на групи може бути джерелом лише приблизних, неточних висновків і рекомендацій щодо оптимізації асортименту.

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне доповнити класичний ABC-аналіз можливістю проведення окремого аналізу по групах асортименту відповідно до їх місця і ролі в асортиментній матриці, окремо по групах: товари-локомотиви; товари-субститути (замінники); додаткові (супутні) товари; статусні товари; соціальні товари. Слід зазначити, що такий підхід при розробці наступних за проведенням аналізу заходів по оптимізації асортименту, передбачає досить жорстке закріплення рекомендованих часток структурних елементів асортименту відповідно до асортиментної матриці в «Положенні про асортиментну політику» торгового підприємства.

K26					
	A	B	C	D	E
1		Прибуток від продажів, грн.	Частка продаж, %	Частка накопичувальним підсумком, %	Група
2	Товар 6	169940	37,61%	37,61%	A
3	Товар 19	101170	22,39%	60,00%	A
4	Товар 10	84516	18,70%	78,71%	A
5	Товар 18	50327	11,14%	89,84%	B
6	Товар 8	45893	10,16%	100,00%	C
7					

Рис. 3. Приклад формування груп А, В, С по товарах-субстигутах торгового підприємства при ізольованому ABC-аналізі всередині категорії в MS Excel

N26					
	A	B	C	D	E
1		Прибуток від продажів, грн.	Частка продаж, %	Частка накопичувальним підсумком, %	Група
2	Товар 5	58032	37,01%	37,01%	A
3	Товар 14	42190	26,91%	63,92%	A
4	Товар 9	15922	10,16%	74,08%	A
5	Товар 17	15890	10,13%	84,21%	B
6	Товар 20	15442	9,85%	94,06%	B
7	Товар 12	9310	5,94%	100,00%	C
8					

Рис. 4. Приклад формування груп А, В, С за додатковими (супутніми) товарами торгового підприємства при ізольованому ABC-аналізі всередині категорії в MS Excel

Таблиця 1

Порівняння груп А, В, С товарів-субстигутаів і додаткових (супутніх) товарів за загальним списком і в разі ізольованого ABC-аналізу тільки всередині даної категорії

Товари – субстигутаи			Додаткові (супутні)		
Найменування товару	Група в загальному списку	Група всередині категорії	Найменування товару	Група в загальному списку	Група всередині категорії
Товар 5	A	A	Товар 6	A	A
Товар 14	B	A	Товар 19	A	A
Товар 9	C	A	Товар 10	A	A
Товар 17	C	B	Товар 18	A	A
Товар 20	C	B	Товар 8	A	B
Товар 12	C	C	Товар 6	A	C

Приклад формування груп А, В, С по товарах торгового підприємства без урахування їх класифікації згідно з асортиментної матрицею, представлений на рисунку 2.

На рисунку 3 представлений приклад формування груп А, В, С по товарах-субститутах торгового підприємства.

На рисунку 4 представлений приклад формування груп А, В, С за додатковими (супутніми) товарами торгового підприємства.

Порівнюємо угруповання А, В, С додаткових (супутніх) товарів і товарів-субститутів за загальним списком і в разі ізольованого АВС-аналізу тільки всередині даної категорії (таблиця 1).

Таким чином, ми спостерігаємо істотну зміну групової приналежності А, В, С зазначених товарів в залежності від способу проведення АВС-аналізу – по всьому асортиментному ряду підприємства роздрібною торгівлі, або ізольовано тільки всередині групи відповідно до класифікації в асортиментної матриці. Це тягне за собою і різні рекомендації щодо окремих товарів. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне методу АВС-аналізу у разі необхідності доповнювати попередньою розбивкою на групи відповідно до класифікації в асортиментної матриці. Такий підхід дозволить зберегти структуру товарного асортименту, що, в свою чергу, є необхідною умовою загальної конкурентоспроможності підприємства торгівлі.

Висновки. Таким чином, будучи досить ефективним і затребуваним інструментом, АВС-аналіз дозволяє здійснювати ранжування товарної номенклатури по фінансовим критеріям оптимізації асортименту. При цьому слабоформалізуємою проблемою залишається вибір найбільш важливого з точки зору цілей дослідження фінансового критерію оптимізації асортименту. У більшості випадків особи, що приймають рішення, зупиняють свій вибір на показниках, які мають ознаки інтегральності. Разом з тим, проблемою є узгодження отриманих результатів з результатами інших методів оптимізації асортименту з урахуванням інших категорій оптимізації – основних, структурних, регламентуючих, якісних. Проведене дослідження показало наявність значної кількості різних факторів, показників, критеріїв, які в тій чи іншій мірі доцільно враховувати при проведенні оптимізації асортименту, що істотно ускладнює процедуру управління асортиментом. При здійсненні АВС-аналізу облік структурної неоднорідності товарного асортименту є необхідною умовою релевантності аналізування та рекомендацій щодо формування і оптимізації асортименту.

Поряд з споживчими властивостями, споживчим призначенням товару, характером сировини і галузевим походженням, вважаємо за доцільне враховувати також і місце конкретного товару в товарній політиці підприємства роздрібною тор-

гівлі. Для цього при підготовці до проведення АВС-аналізу пропонується проводити попередню класифікацію товарної номенклатури також і відповідно до товарних категорій в асортиментної матриці.

Наукова новизна полягає в уточненні методичного підходу до використання АВС-аналізу при управлінні асортиментом підприємства роздрібною торгівлі в умовах складної структури товарної номенклатури. Дослідження показало, що попередній поділ асортименту на категорії відповідно до асортиментної матриці дозволяє за результатами АВС-аналізу зберігати регламентовану в «Положенні про асортиментну політику» підприємства структуру товарного асортименту, що, в свою чергу, дозволяє найкращим чином забезпечувати досягнення стратегічних цілей підприємства в області товарної політики.

Наукове і практичне значення отриманих результатів полягає в можливості їх використання в подальших дослідженнях, пов'язаних з методикою використання АВС-аналізу при формуванні та управлінні асортиментом підприємства роздрібною торгівлі; при викладанні відповідного розділу навчальної дисципліни «Економічний аналіз»; при здійсненні аналітичної роботи, пов'язаної з формуванням асортименту підприємства роздрібною торгівлі.

Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з удосконаленням методики формування інтегрального критерію угруповання асортименту в АВС-аналізі, а також з уточненням механізму взаємоузгодження АВС-аналізу з іншими методами управління асортиментом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Скороходова Л.А., Назаров Д.М. Компаративний аналіз корпоративних маркетингових стратегій розвитку підприємства на основі изучения его асортиментной политики / Скороходова Л.А., Назаров Д.М. // Гуманитарные и социальные науки. – 2010. – № 6. – С. 74–81.
2. Дрозд С.С., Тиличенко П.В. Использование АВС- и XYZ-анализа для принятия решений в управлении продажами / С.С. Дрозд, П.В. Тиличенко // Вестник Гомельского государственного технического университета имени П.О. Сухого. – 2013. – С. 120–125.
3. Беленов, О.Н., Бугаева, Т.М. Типология методов управления асортиментом продукции / О.Н. Беленов и др. // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 1. – С. 28–33.
4. Авдеева Е.С. АВС-анализ и сезонная компонента промышленного предприятия / Авдеева Е.С., Денисов В.Т. // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1 Вып. 2 (176). – С.104–109.
5. Мажара А.В., Батова Т.Н. Основные правила формирования товарного ассортимента / А.В. Мажара, Т.Н. Батова // VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий

научный форум»-2015. – 2015. – С. 1–9.

6. Майструк О.Д., Колесніченко А.С. Прибуток як інтегральний показник ефективності діяльності суб'єкта господарювання / О.Д. Майструк, А.С. Колесніченко // Тези доповіді на Щорічній міжнародній Internet-конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2016». – 2016. – С. 34–36.

7. Гончар Л.А., Холодова О.Ю. Застосування сумісного аналізу з метою оптимізації асортиментної політики торговельного підприємства / Л.А. Гончар, О.Ю. Холодова // Товарознавчий вісник. – 2014. – № 7. – С. 123–132.

8. Чукурна О.П. Особливості використання АВС-аналізу на підприємствах роздрібною торгівлі України / О.П. Чукурна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М.І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса. – 2010. – Вип. 40. – С. 200–207.

9. Грішина Е.В. Застосування системи збалансованих показників для визначення економічної

ефективності діяльності підприємства / Е.В. Грішина, В.О. Александрова, І.Є. Хаустова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Сер.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 64 (1106). – С. 142–149.

10. Ключко І.Л. Инновационный подход к формированию ассортиментной политики предприятий малого и среднего бизнеса в сфере услуг [Электронный ресурс] / И.Л. Ключко, Л.Ю. Фалько, Г.П. Старкова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6. – Режим доступа: <http://innovatsionnyu-podhod-k-formirovaniyu-assortimentnoy-po-litiki-predpriyatiy-malogo-i-srednego-biznesa-v-sfere-uslug-1.pdf> (дата обращения 29.04.2017 г.) – Назва з екрану.

11. Юр'єва І.А. Дослідження соціально відповідальної групової поведінки суб'єктів підприємства як визначальний фактор застосування засобів психології управління / І.А. Юр'єва // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Економічні науки. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2016. – № 27 (1199). – С. 130–134.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ FEATURES OF AUDIT AND ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS

На основі інформації про фінансові результати, відображені у фінансовій звітності, керівництво підприємств приймає ефективні управлінські рішення. Висвітлення в звітності невірної інформації може призвести до прийняття некоректних рішень, що негативно вплине на діяльність підприємства. Повноту і достовірність інформації, що відображена у фінансовій звітності, можна підтвердити за допомогою аудиту, а причини отримання прибутку або виникнення збитку можна виявити – здійснивши аналіз фінансових результатів.

У статті досліджені особливості проведення аудиту та аналізу фінансових результатів. Було обґрунтовано необхідність аудиту та аналізу фінансових результатів.
Ключові слова: аудит, аналіз, фінансові результати, прибуток, фінансова звітність, достовірність, МСА, П(с)БО.

На основе информации о финансовых результатах, отраженной в финансовой отчетности, руководство предприятий принимает эффективные управленческие решения. Предоставление в отчетности неверной информации может привести к принятию некорректных решений, что негативно повлияет на деятельность предприятия. Достоверность инфор-

мации, которая отражена в финансовой отчетности, можно подтвердить с помощью аудита, а причины получения прибыли или возникновения убытка – осуществив анализ финансовых результатов.

В статье были исследованы особенности проведения аудита и анализа финансовых результатов. Было обосновано необходимость аудита и анализа финансовых результатов.

Ключевые слова: аудит, анализ, финансовые результаты, прибыль, финансовая отчетность, достоверность, МСА, П(с)БО.

The management of enterprises makes managerial decisions based on information on financial results reflected in the financial statements. Reporting incorrect information can lead to making incorrect decisions, that will negatively affect the activities of the company. The reliability of information that is reflected in the financial statements can be confirmed through the audit. The analysis of financial results will help to find out the reasons for profit or loss.

The article examines features of the audit and analysis of financial results and substantiates the necessity of the audit and analysis of financial results.

Key words: audit, analysis, financial results, profit, financial statements, reliability, ISA.

УДК 657.62:657.44

Шинкаренко Д.В.

студентка
Національний університет харчових технологій

Беренда Н.І.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових технологій

Постановка проблеми. Узагальнюючим фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, отримання якого є метою будь-якої

підприємницької діяльності. Збільшення прибутку підприємства означає примноження його фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів.

І, навпаки, отримання підприємством збитку означає втрату його фінансових ресурсів.

Від розміру прибутку підприємства залежить формування власного капіталу підприємства, його розмір, можливість погашення зобов'язань перед контрагентами та бюджетом, встановлення рівня заробітної плати адміністрації, а також фінансовий стан підприємства. Саме тому правильність визначення розміру фінансового результату (прибутку чи збитку), надання інформації про фінансовий результат підприємства для цілей фінансової звітності та правильність і своєчасність сплати податку на прибуток є важливим завданням бухгалтерського (фінансового) обліку.

Достовірність відображених даних у фінансовій звітності, відповідність ведення обліку фінансових результатів вимогам П(с)БО можна підтвердити за допомогою аудиту. Фактори, що вплинули на зростання або зменшення суми прибутку, причини виникнення збитку можна виявити, здійснивши аналіз фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням щодо особливостей проведення аудиту та аналізу фінансових результатів приділяли увагу у своїх наукових працях багато вчених. Так Бутинець Ф.Ф., Виноградова М.О., Редько О.Ю., Дорош Н.І., Кондратюк Т.В. досліджували проблеми аудиту фінансових результатів. Значну увагу аналізу фінансових результатів приділили Лазарева Л.С., Мочаліна З.М., Лісничка Т.В., Тарасенко Н.В. Проте, невирішеними залишилися деякі проблемні питання аудиту і аналізу фінансо-

вих результатів, що дає можливість здійснювати подальші дослідження в даному напрямку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження методики проведення, визначення особливостей, а також обґрунтування необхідності аудиту та аналізу фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [1, с. 1].

Буряковський М.М. вважає, що прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності [2, с. 15]. Осовська Г.В. і Юшкевич О.О. дають таке визначення даного поняття: «прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця» [3, с. 247]. Проте, для цілей бухгалтерського обліку більш точним вважаємо визначенням прибутку Білої О.Г., яка визначає прибуток, як позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості [4].

Аудит фінансових результатів є не тільки однією з найважливіших процедур, але й найбільш трудомісткою, оскільки потребує багато зусиль та глибоких знань аудитора. Метою аудиту фінансових результатів відповідно до МСА 200 «Ціль та основні принципи аудиту фінансової звітності»

є висловлення незалежної професійної думки аудитора щодо правильності відображення фінансових результатів діяльності у фінансовій звітності підприємства та відповідності даної звітності у всіх суттєвих аспектах чинному законодавству України.

Для висловлення аудитором незалежної думки щодо фінансових результатів підприємства йому необхідно виконати ряд завдань (рис. 1).

Аудит фінансових результатів слід розпочинати з перевірки фінансової звітності, а саме: форми № 2 – Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) – для підтвердження правильності та достовірності показників, що були відображені в даній звітності.

Оскільки єдиної методики проведення аудиту фінансових результатів для різних галу-

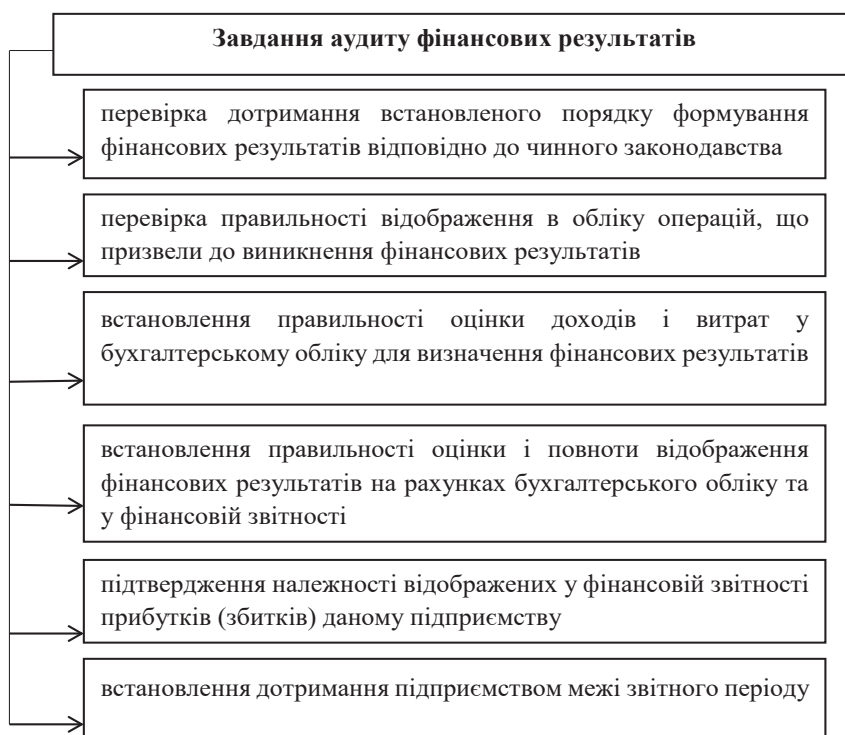


Рис. 1. Завдання аудиту фінансових результатів

зей економіки не існує, аудитор повинен розробляти її окремо для кожного підприємства, беручи до уваги вид його діяльності, особливості виробництва та управління, галузь, в якому підприємство здійснює свою діяльність тощо.

Проте, умовно процес перевірки фінансових результатів можна поділити на наступні етапи:

- попереднє дослідження форми № 2 фінансової звітності – Звіту про фінансові результати;
- перевірка доходів періоду, які використовувалися для визначення фінансового результату;
- перевірка витрат, що були витрат понесені для отримання цих доходів;
- перевірка правильності визначення фінансових результатів періоду.

Розглянемо кожний етап перевірки більш детально.

Попереднє дослідження Звіту про фінансові результати здійснюється з метою підтвердження правильності його складання та достовірності вказаних у ньому показників або виявлення відхилень, помилок. Так для цього аудитор порівнює дані, що відображені в Звіті з даними Головної книги, Оборотної відомості за синтетичними рахунками, обліковими регістрами за рахунком 79 «Фінансові результати», рахунками доходів (7 клас – 70, 71, 72, 73, 74) та витрат (9 клас – 90, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98), а саме, журнал 5, 5А за кредитом рахунків класу 9, журнал 6 за кредитом рахунків 70, 71, 72, 73, 74, 76, 79.

Під час даної процедури аудитор використовує наступні прийоми документальної перевірки:

- арифметична перевірка (для перерахунку результатів підсумків);
- взаємний контроль (для порівняння одних і тих же сум у різних документах).

Якщо в ході перевірки Звіту про фінансові результати було виявлено перекручення, аудитор здійснює відповідні записи в своїх робочих документах. Здійснивши дані процедури, аудитор переходить до наступного етапу.

Перевірку доходів можна поділити на декілька підетапів, що передбачає розподіл даної перевірки за видами доходів: аудит доходів від реалізації, аудит інших операційних доходів, аудит фінансових доходів та інших доходів.

Перед початком перевірки доходів від реалізації аудитор необхідно з'ясувати галузеві особливості підприємства, що перевіряє, а також ознайомитися з таким внутрішнім документом підприємства як Наказ про облік політику підприємства.

Під час аудиту доходів доцільно перевірити правильність документального оформлення всіх операцій, що пов'язані з виникненням доходів, відсутність підробок у документах, встановлення реальності документу, реквізитів і записів, які містяться в ньому (зазвичай залучається експерт). Також аудитор приділяє увагу перевірці правиль-

ності відображення податкового зобов'язання з ПДВ.

Окремо аудитору необхідно перевірити доходи, що отримані не від основної операційної діяльності, тобто дохід від оренди основних засобів, дохід від операцій з іноземною валютою, фінансовий дохід тощо.

Під час аудиту витрат необхідно звернути увагу на такі моменти:

- перевірити правильність списання прямих витрат та загальнопромислових витрат та формування собівартості. При цьому аудитор повинен розуміти, що формування собівартості залежить від того, чим підприємство займається – виробництвом готової продукції (промисловість), торгівлею (роздрібною чи оптовою) або виконанням робіт (наданням послуг);

- перевірити правильність відображення адміністративних витрат та витрат на збут, що не включаються до виробничої собівартості, а зменшують фінансовий результат (рахунок 79). При цьому аудитор повинен застосовувати П(с)БО 16 «Витрати»;

- перевірити правильність відображення інших операційних витрат за рахунком 94 «Інші операційні витрати діяльності» загалом, а також у розрізі субрахунків;

- перевірити відображення в обліку фінансових витрат, витрат від участі в капіталі та інших витрат.

Як і при здійсненні аудиту доходів, для перевірки витрат підприємства, аудитору необхідно звірити дані в фінансовій звітності з даними в облікових регістрах та первинних документах, перевірити наявність документального оформлення кожної операції, пов'язаної з виникненням витрат.

Так після перевірки доходів і витрат підприємства аудитор переходить до перевірки правильності визначення та відображення фінансового результату. У разі відображення підприємством у звітному періоді отриманого прибутку аудитору необхідно перевірити правильність нарахування та своєчасність сплати податку на прибуток підприємства.

Після проведення аудиту фінансових результатів аудитор може виявити такі типові порушення:

- неправильне відображення в обліку операцій щодо доходів і витрат, які призвели до виникнення фінансового результату;
- неправильне списання доходів і витрат на фінансові результати або здійснення арифметичний помилок при їх списанні;
- непідтвержене завищення суми витрат для зменшення суми прибутку;
- відображення неправильної суми прибутку чи збитку у фінансовій звітності;

– неправильний розрахунок суми податку на прибуток підприємства та несвоєчасна сплата податку;

– неправильне визначення звітного періоду при визначенні фінансових результатів.

Фінансовий результат є не тільки обліковим показником, а й являє собою систему економічних показників.

Прибуток (збиток) є абсолютним фінансовим результатом діяльності підприємства. Проте, система показників фінансових результатів містить не тільки абсолютні, але й відносні показники – показники рентабельності.

На основі показників форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» можна здійснити аналіз фінансових результатів, їх динаміки, структури та відносних показників – рентабельності.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства здійснюється за двома напрямками:

– дослідження змін кожного показника за поточний аналізований період (горизонтальний аналіз);

– дослідження структури відповідних показників та їх змін (вертикальний аналіз).

Показники звітного періоду порівнюються з планом та минулими періодами та визначають абсолютні та відносні відхилення (горизонтальний аналіз).

Важливим для загальної оцінки діяльності суб'єкта господарювання є аналіз динаміки доходів і витрат підприємства, оскільки вони мають безпосередній вплив на фінансовий результат підприємства.

Для оцінки структури доходів і витрат підприємства їх розподіляють за видами та визначають частку (відсоток) кожного з видів у загальній сумі доходів та витрат відповідно.

Аналіз динаміки та структури доходів, витрат та фінансових результатів промисловості України наведено в таблиці 1, розробленій авторами

за даними Державної Служби Статистики України за 2015–2016 рр. [5].

За результатами таблиці 1 можна зробити наступні висновки:

– дохід від реалізації продукції промисловості України у 2015 році збільшився на 25,80% в порівнянні з 2014 роком. І хоча собівартість реалізованої продукції також зросла на 315617,6 млн грн., ми можемо спостерігати збільшення суми валового прибутку на 26,47% або на 64788,5 млн грн.;

– спостерігається зростання сум доходів та витрат як за видами, так і в загальній сумі в цілому. Загальна сума доходів і сума витрат у 2015 році збільшилася у порівнянні з минулим роком на 31,55% та 29,38% відповідно;

– оскільки у 2014 році отриманим фінансовим результатом був збиток у сумі 174488,3 млн грн., а у 2015 році відбулося зростання доходів і витрат приблизно на однаковий відсоток (як зазначалося вище), то й 2015 році було отримано збиток у сумі 188267,9 млн грн., що на 7,9% більше, ніж у минулому році;

– аналіз структури доходів та витрат показав, що як у 2014 році, так і у 2015 році, найбільшу питому вагу в загальній сумі доходів займає дохід від реалізації продукції (85,40% в 2014 р., 81,67% в 2015 р.), а в загальній сумі витрат – собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг) (64,68% в 2014 р. та 62,82% в 2015 р), а найменшу питому вагу займають інші доходи в загальній сумі доходів (2,96% в 2014р. і 5,99% в 2015 р.), у сумі витрат – інші витрати (2014р. – 13,14%, 2015р.– 13,67%). Також можна побачити, що зменшилася частка доходу від реалізації в загальній сумі доходів та відсоток собівартості реалізованої продукції (товарів, послуг) у загальній сумі витрат у 2015 році порівняно з минулим роком, натомість збільшилася частка (відсоток) інших доходів у 2015 р. у загальній сумі доходів.

Таблиця 1

Аналіз динаміки та структури доходів, витрат та фінансових результатів промисловості України за 2014-2015 рр.

№ п/п	Показник	2014 рік		2015 рік		Абсолютне відхилення, млн. грн.	Темп зростання, %
		млн. грн.	Питома вага, %	млн. грн.	Питома вага, %		
1	Чистий дохід від реалізації продукції	1474250,6	85,40	1854656,7	81,67	380406,1	125,80
2	Інші операційні доходи	200907,9	11,64	280319,6	12,34	79411,7	139,53
3	Інші доходи	51080,7	2,96	135957,8	5,99	84880,0	266,18
4	Всього доходів	1726239,2	100,00	2270934,1	100,00	544694,9	131,55
5	Собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг)	1229362,6	64,68	1544980,2	62,82	315617,6	125,67
6	Інші операційні витрати	421553,1	22,18	578154,3	23,51	156601,2	137,15
7	Інші витрати	249811,8	13,14	336067,5	13,67	86255,7	134,53
8	Всього витрат	1900727,5	100,00	2459202,0	100,00	558475,0	129,38
9	Валовий прибуток	244888,0	-	309676,5	-	64788,5	126,47
10	Чистий прибуток (збиток)	-174488,3	-	-188267,9	-	-13779,6	107,90

Аналіз показників рентабельності є необхідною умовою для характеристики складових формування прибутку і доходів підприємства, оскільки вони являють собою співвідношення наявних та використаних ресурсів і показують реальний кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання.

Наступним етапом аналізу фінансових результатів є розрахунок показників рентабельності: рентабельність виробництва продукції, рентабельність продаж, рентабельність операційної діяльності (операційних витрат), рентабельність власного капіталу, загальна рентабельність (рентабельність активів).

На основі даних розробленої таблиці 1 автoра ми було розраховано рентабельність виробництва та рентабельність продаж. Розрахунки були здійснені за допомогою наступних формул:

– рентабельність виробництва продукції:

$$P_{\text{вироб}} = \text{ЧД} / \text{СВ} * 100\%, \quad (1.1)$$

де $P_{\text{вироб}}$ – рентабельність виробництва продукції; ЧД – чистий дохід від реалізації продукції; СВ – собівартість реалізованої продукції.

Так у нашому випадку рентабельність виробництва промисловості України як у 2014 році, так і у 2015 році дорівнює 1,2 (120%), тобто на 1 грн. собівартості реалізованої продукції припадає 1,2 грн. доходу, що є позитивним показником.

– рентабельність продаж:

$$P_{\text{продаж}} = \text{ЧП} / \text{ЧД} * 100\%, \quad (1.2)$$

де $P_{\text{продаж}}$ – рентабельність продаж; ЧП – чистий прибуток.

Промисловість України в 2014–2015 рр. має збитковість продаж – 0,12 та 0,10 відповідно. Дані показники означають, що на 1 грн чистого доходу

припадає 0,12 грн збитку в 2014 році та 0,10 грн збитку в 2015 році. І хоча рівень збитковості у 2015 році зменшився, даний показник все одно є негативним для підприємств промисловості України.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснивши дослідження, можна зробити висновок, що аудит фінансових результатів виконує важливу роль у підтвердженні достовірності в усіх суттєвих аспектах та відповідності законодавству України інформації, що буде надана внутрішнім та зовнішнім користувачам для прийняття рішень. Здійснення аналізу фінансових результатів дає можливість своєчасно виявити резерви зниження собівартості, що у свою чергу сприятиме збільшенню прибутку та зростанню ефективності діяльності підприємств.

Так можна стверджувати про необхідність проведення аудиту та аналізу фінансових результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Буряковський В.В. Фінанси підприємств [Текст]: [навч. посібник] / Буряковський В.В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. / За ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ: Пороги, 2006. – 246 с.
3. Осовська Г.В. Економічний словник [Текст] / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
4. Біла О.Г. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів: Магнолія, 2009. – 383 с.
5. Статистична інформація // Державна служба Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ В УКРАЇНІ PERSPECTIVES OF DIGITAL OILFIELD MODELS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

У статті розглянуто перспективи використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ в Україні. Досліджено динаміку вітчизняного нафтогазовидобутку за останні роки. Акцентовано увагу на проблемах підприємств НГК, що призвели до появи інтелектуальних нафтогазових родовищ. Розглянуто можливості технологій розумних родовищ. Проаналізовано окремі історичні аспекти становлення та розвитку технологій інтелектуалізації видобутку вуглеводнів.

Ключові слова: інтелектуальне нафтогазове родовище, розумне родовище, цифрове родовище, система управління нафтогазовими операціями в режимі реального часу, інтегрована модель пласта і модель управління видобутком.

В статье рассмотрены перспективы использования технологий интеллектуальных нефтегазовых месторождений в Украине. Исследована динамика отечественной нефтегазодобычи за последние годы. Акцентируется внимание на проблемах предприятий НГК, которые привели к появлению интеллектуальных нефтегазовых место-

рождений. Рассмотрены возможности технологии умных месторождений. Проанализированы отдельные исторические аспекты становления и развития технологий интеллектуализации добычи углеводородов.

Ключевые слова: интеллектуальное нефтегазовое месторождение, разумное месторождение, цифровое месторождение, система управления нефтегазовыми операциями в режиме реального времени, интегрированная модель пласта и модель управления добычей.

The article discusses the perspectives of digital oilfield models implementation in Ukraine. The dynamics of domestic oil and gas production in recent years is studied. The attention is focused on the problems of oil and gas sector enterprises, which led to the emergence of digital oilfields. The possibilities of digital oilfield models are reviewed. Some historical aspects of the formation and development of digital oilfield models are described.

Key words: intellectual oilfield, intelligent oilfield, digital oilfield, real-time oil and gas operations management system, integrated reservoir model and production management model.

УДК 622.276:004.896

Кочкодан В.Б.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. Основними проблемами сучасного розвитку нафтових і газових компаній України є створення єдиної системи управління і прийняття рішень в режимі реального часу, уніфікація збору, підготовки, переробки і передачі великих обсягів даних на основі єдиних стандартів, форматів і протоколів зв'язку, контролю за роботою та управлінням виробничими операціями і промисловими комплексами, моделювання технологічних процесів видобутку, підготовки, транспортування, переробки та збуту продукції в режимі реального часу.

Найважливіші завдання сучасного видобутку нафти і газу, які потребують негайного вирішення, включають у себе скорочення інженерно-технічного персоналу низької та середньої кваліфікації і перехід до повністю автоматизованої технології видобутку вуглеводнів, а також збільшення вартості активів компанії в режимі реального часу на основі інтеграції всіх її компонентів в єдине ціле.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблематики використання технологій інтелектуальних нафтогазо-

вих родовищ зробили провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: R. Soma, A. Bakshi, A. Orangi, V.K. Prasanna, W. Da Sie, L.A. Saputelli, C. Bravo, G. Moricca, R. Cramer, M. Nikolaou, C. Lopez, S. Mochizuki, С.В. Гавришук, Д.О. Єгер, Ю.О. Зарубін, М.В. Гунда, В.П. Гришаненко, А.О. Васеньова, О.В. Горбунов, Ю.С. Левандович, А.В. Кучернюк та ін. У роботах зазначених вчених досліджено роль моделей інтелектуальних родовищ у підвищенні ефективності процесу нафтогазовидобутку, їх вплив на економічні показники діяльності підприємств.

Проте, у більшості наукових праць розглянуто окремі аспекти інтелектуалізації видобутку нафти та газу, тоді, як перспективи впровадження таких технологій на підприємствах нафтогазовидобутку України потребують подальшого вивчення та аналізу.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження перспектив використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збільшення власного видобутку нафти і газу є при-

оритетом України не перший десяток років, але, на жаль, особливого зростання виробничих показників у цій сфері не відзначено.

Видобуток природного газу в Україні протягом довгого періоду скорочувався; у 1997–2000 рр. видобуток стабілізували на рівні 18 млрд м³/рік, у 2001–2007 рр. – на рівні 20–21 млрд м³/рік. За результатами 2011 р. видобуток газу склав 20,1 млрд м³, в т.ч. по НАК «Нафтогаз України» – 18,1 млрд м³ [1]. Видобуток газу у 2014 році становив 19,8 млрд м³, що на 460 млн м³ більше, ніж у 2013 році. За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості у 2015 році українські підприємства видобули 19,896 млрд м³ газу, а у 2016 році – 20,29 млрд м³ газу.

Видобуток нафти і газового конденсату в Україні у період 1998–2004 рр. зберігався на рівні 3,7–4,2 млн т/рік. У період 2006–2011 рр. було помітно стабільне скорочення видобутку нафти, що НАК пояснював кількома причинами: значним виснаженням запасів вуглеводнів на основних родовищах і недостатнім приростом розвіданих запасів, що свідчить і про неналежне державне фінансування нафтовидобувної галузі [1]. За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості у 2014 році видобуток нафти і газового конденсату в Україні становив 2,73 млн т, що на 8,3% менше, ніж у 2013 році (2,98 млн т). У 2015 році видобуто нафти і газового конденсату на рівні 2,46 млн т, а у 2016 році – 2,24 млн т.

Таким чином, можна побачити певну стабілізацію видобутку газу на рівні 18–20 млрд м³/рік, у той час, як видобуток нафти і газового конденсату невпинно зменшується, у першу чергу у зв'язку із виснаженням родовищ. Поодинокі родовища у світі, та й в Україні, зокрема, можуть похвалитися фонтануючими свердловинами, на яких завдання підвищення ефективності не стоїть так гостро. У більшості ж випадків маємо значне зменшення нафтовіддачі. Родовища, розробка яких почалася близько півстоліття тому, зараз знаходяться на стадії падаючого видобутку. І ця тенденція буде тільки підсилюватися.

За оцінками фахівців, за умови збереження сучасних темпів нафтовидобутку у світі (близько 3,5 млрд тон щорічно) і за умови використання існуючих технологій розробки нафтових родовищ (дозволяють вилучати з нафтового покладу в середньому не більше 35–40% нафти), їхні розвідані запаси будуть вичерпані до кінця XXI століття. Відкриття нового нафтового родовища з обсягом запасів, що становлять близько 100–150 млн т. можна уникнути шляхом підвищення коефіцієнту нафтовилучення з існуючих нафтових родовищ на 1% [2, с. 181].

Сьогодні стає очевидно, що, якщо не почати освоєння нових родовищ, то у найближчому майбутньому в Україні нічого буде видобувати, що посилить енергетичну залежність держави. Пер-

спективні ж запаси в сенсі геології пласта у більшості своїй можна віднести до категорії «тих, які важко видобути». Крім того, нові ділянки знаходяться на шельфі й інших місцях, віддалених від існуючої інфраструктури, що не може не позначитися на вартості розробки. З урахуванням різкого падіння цін на нафту, показники собівартості видобутку набувають вирішального значення. Щоб залишатися рентабельними, гравці ринку неминуче повинні займатися скороченням витрат і підвищувати свою ефективність. Вирішити цю проблему допоможуть технології інтелектуальних нафтогазових родовищ.

Інтелектуальне нафтогазове родовище являє собою систему контролю і управління нафтогазовими операціями в режимі реального часу, забезпечує безперервну оптимізацію інтегрованої моделі пласта і моделі управління видобутком для підвищення видобутку вуглеводнів і скорочує операційні та капітальні витрати. Компанія «Deloitte», яка консулює нафтогазові компанії з питань реалізації електронних технологій у своїй діяльності, визначає розумні родовища в такий спосіб: «Це не що інше, як еволюція і інтеграція нових технологій буріння нафти і газу, а також розвідка і видобуток за допомогою електронного управління в поєднанні зі стандартними комунікаційними технологіями» [3, с. 38].

Метою використання моделі інтелектуального нафтогазового родовища є максимізація нафтогазовидобутку, зменшення непродуктивного часу роботи, а також підвищення прибутковості шляхом розробки і впровадження інтегрованих робочих процесів. Робочі процеси моделей інтелектуальних нафтогазових родовищ поєднують управління бізнес-процесами разом з використанням новітніх інформаційних технологій та інженерних знань для оптимізації і в багатьох випадках автоматизації виконання завдань, що виконуються крос-функціональними командами.

Дослідження, проведене у 2003 році Кембриджською асоціацією енергетичних досліджень (Cambridge Energy Research Association – CERA) виявило, що інтелектуальні родовища покращують показники видобутку нафти та газу на 2–10% в порівнянні з їх «нецифровими» побратимами. Це саме дослідження підтвердило, що розумні родовища економлять у середньому 4–8 млн дол. США на рік за рахунок скорочення експлуатаційних витрат [4].

Основними цілями інтелектуального родовища є: інтеграція нафтогазових технологій, інформаційних потоків, зниження експлуатаційних витрат на 5%, капітальних витрат на 10%, підвищення продуктивності технологічних операцій, досягнення кінцевого коефіцієнта вилучення нафти, рівного 50%, і коефіцієнта видобутку газу, рівного 90%.

Компанії Shell, Saudi Aramco, BP, Statoil, Chevron, Conoco Phillips, Тоталь є лідерами в області впровадження цифрових технологій у процеси буріння та видобутку нафти. Інноваційні цифрові технології нового покоління мають свої назви в кожній із цих компаній: Shell – розумне родовище; Chevron – інтелектуальне родовище, або i-field; BP – родовище майбутнього; Petro – Smart Operations (розумні операції), Statoil – інтегровані операції; Halliburton – операції в режимі реального часу; Schlumberger – розумні свердловини; CERA – цифрове нафтове родовище майбутнього; Cap Gemini – інтелектуальна оптимізація родовища і дистанційне керування; ADCO – інтегроване управління активами і т.д.

Незважаючи на різницю в їхніх назвах, нові цифрові технології управління в основному схожі

й ідентичні за своїми цілями і задачами, які вони вирішують, у режимі реального часу: швидка обробка великих обсягів геоінформації, моделювання різних сценаріїв видобутку, максимізація виробництва і досягнення високих темпів видобутку вуглеводнів, прийняття правильних рішень для оптимізації нафтогазового виробництва.

Концепція інтелектуального нафтогазового родовища включає в себе: 4D-сейсмозвідку, розробку програмного забезпечення, сейсміку в процесі буріння, розумні свердловини, дистанційні операції, технологію віртуалізації [3, с. 39].

Термін «інтелектуальне нафтогазове родовище» використовується для опису різних видів діяльності, і його визначення охопили настільки ж широкий спектр інструментів, завдань і сфер діяльності. Всі вони намагаються описати різні застосування передових програмних продуктів та методик аналізу даних для підвищення рентабельності операцій з видобутку нафти і газу.

В рамках цифрової нафтопромисловості розглядаються наступні види діяльності, зображені на рис. 1.

Поява цифрових технологій у нафтогазовій промисловості спричинена низкою безпрецедентних проблем, з якими в даний час стикаються підприємства нафтогазового комплексу. Перелік даних проблем наведений на рис. 2.

Саме моделі інтелектуальних нафтогазових родовищ намагаються компенсувати більш високу складність і вартість операцій, які повинні бути виконані меншою кількістю не таких досвідчених співробітників. Для досягнення цієї мети, моделі інтелектуальних нафтогазових родовищ повинні прискорити виконання багатьох завдань і процесів, які традиційно виконуються інженерами, геофізиками, техніками, фінансовими аналітиками і навіть менеджерами. Набори таких завдань отримали назву робочих процесів, а професіонали галузі все частіше думають над проектуванням таких процесів.

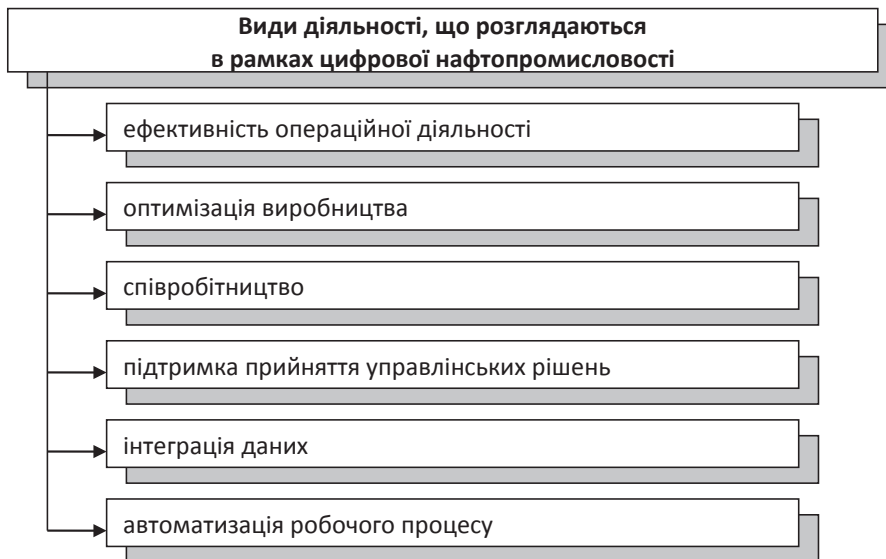


Рис. 1. Види діяльності, що розглядаються в рамках цифрової нафтопромисловості

Джерело: (розроблено автором на основі джерела [5])

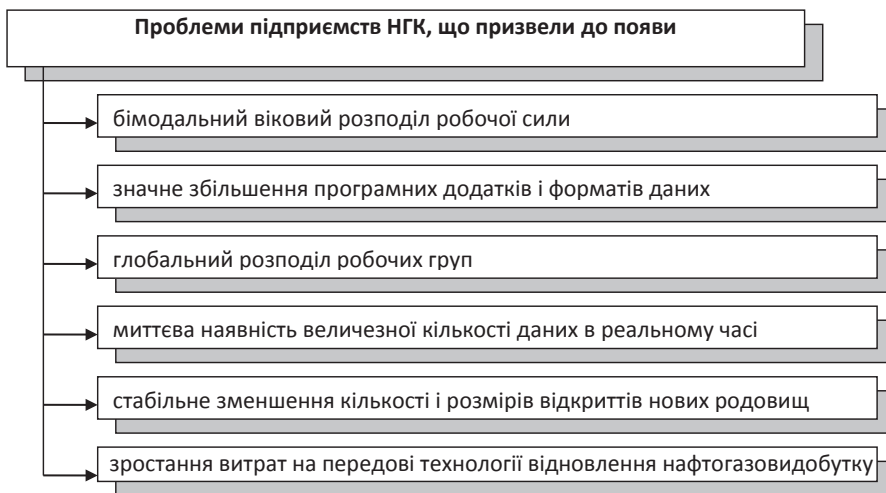


Рис. 2. Проблеми підприємств НГК, що призвели до появи інтелектуальних нафтогазових родовищ

(розроблено автором на основі джерела [6])

Проектування робочих процесів є сферою, яка історично найбільш часто практикується промисловими інженерами та спеціалістами з управління операціями. Процес видобутку нафти і газу змінився, щоб відобразити прийняття їх методів. Традиційний поділ обов'язків між функціональними лініями інтегрується в інженерні робочі процеси та бізнес-процеси, які більш широко відображають корпоративні цілі, що повинні бути досягнуті. Можна сказати, що моделі інтелектуальних нафтогазових родовищ включають в себе набори робочих процесів, які дозволяють швидке, спільне виконання взаємопов'язаних завдань серед розподілених (віртуальних) команд, з кінцевим результатом, який є оптимальним, ефективним і більш прибутковим [6].

На даному етапі розвитку технологія інтелектуального родовища дає можливість:

- оптимізувати продуктивність обладнання і продуктивність свердловин за рахунок аналізу дебетів, тисків, температур та інших даних;

- передбачати на основі минулих даних терміни виснаження свердловин. Одночасно дані старих свердловин з багатою історією видобутку можна використовувати для прогнозування поведінки нових свердловин;

- централізовано керувати великою кількістю свердловин за допомогою систем дистанційного моніторингу [7, с. 166].

Програмне забезпечення, інформаційні технології та інженерні досягнення, які прискорили впровадження моделей інтелектуальних нафтогазових родовищ у нафтогазовій промисловості, почали з'являтися з початку XXI століття.

На розробку моделей інтелектуальних нафтогазових родовищ вплинув стрімкий розвиток Інтернету. Оскільки впевненість корпорацій у використанні моделей інтелектуальних нафтогазових родовищ зростала, вони зажадали стандартизації своїх систем. Використання середовищ візуалізації, що базуються на веб-інструментах, стало важливим шляхом скорочення витрат на інформаційні технології та забезпечення працівників спільним баченням моделей і даних. Постачальники моделей інтелектуальних нафтогазових родовищ створили продукт «програмне забезпечення як послуга», що дозволив надавати необхідну клієнтові функціональність, яку можна було легко масштабувати [8].

Великих успіхів було досягнуто за останні десять років в області проектування, розгортання і використання моделей інтелектуальних нафтогазових родовищ. У даний час найбільших труднощів зазнає управління змінами, розвиток навичок персоналу та проектування бізнес-процесів [9, с. 1].

Хоча основні технологічні елементи, необхідні для розгортання та інтеграції моделі інтелектуального нафтогазового родовища, як пра-

вило, доступні, швидкий темп технологічних змін у даний час представляє унікальні можливості. Наприклад, у той час, як на початку XXI століття найбільшим викликом було встановлення різноманітних датчиків для збору інформації про стан родовища, сьогодні завдання полягає в моделюванні та оптимізації робочих процесів, які можуть працювати зі значним обсягом даних: фільтрувати, обробляти, проводити аналіз і рекомендувати заходи для осіб, які приймають рішення, і все це в реальному часі [9, с. 2]. «Революція даних» тепер дозволяє побудувати багато нових типів моделей, які дозволяють інженерам передбачити поведінку системи без значних часових витрат.

У кінцевому рахунку використання моделей інтелектуальних нафтогазових родовищ дозволить автоматизувати управління усім виробничим процесом нафтогазовидобутку. Автоматизація установки бурового обладнання і автоматизація буріння будуть використовуватися для освоєння нафтогазових родовищ. Під час такої трансформації галузі акцент уваги зміститься в сторону здоров'я та безпеки працівників, а також охорони навколишнього середовища. Інтелектуальні нафтопромисли матимуть все більшу операційну ефективність, крім того, відбуватиметься оптимізація процесів, які безпосередньо не пов'язані з основною нафтопромисловою діяльністю, для яких вони використовуються в даний час.

У процесі горизонтального розширення використання інтелектуальних нафтогазових родовищ буде охоплено всі операції та технології виробничого процесу. Вертикальне розширення використання даних рішень у межах організації торкнеться як бухгалтерського обліку, так і фінансів та виконавчого керівництва. Інтелектуальні нафтогазові родовища стануть автоматизованими нафтогазовими родовищами, і в їх рамках будуть автоматизовані компанії з усією інформацією, що належить до придбання, розробки, виробництва і утилізації нафтових і газових активів компанії, які знаходяться під управлінням центрально-керівних систем з УБП. Зміни до плану виробництва в одному активі призведуть до перегляду всього портфеля активів департаментом фінансів компанії, зі змінами в очікуваній чистій приведеній вартості, доступними для виконавчих керівників для прийняття рішень.

Поява автоматизованих компаній дозволить створити середовище, в якому фінансовий вплив окремих технічних рішень стає прозорим для всіх зацікавлених сторін. Фінансові показники впливатимуть на цільові функції для оптимізації технологічних операцій. На цьому етапі, автоматизовані нафтогазові родовища не відрізнятимуться від найсучасніших заводських операцій: добре налагоджених та ефективних.

Таким чином, поліпшення ефективності процесу нафтогазовидобутку українськими компаніями можливо тільки за умови реалізації концепції інтелектуального родовища. У свою чергу інтелектуальне родовище не може існувати за відсутності важливої інформації з видобувних свердловин про стан ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сучасний стан сфери видобутку нафти і газу вимагає від нафтогазових компаній України максимальної концентрації зусиль на використанні цифрових і інтелектуальних і, в кінцевому підсумку, автоматизованих технологій на кожному етапі виробничого циклу.

Для збільшення потенціалу динамічного розвитку нафтогазової галузі України необхідно: підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної нафтогазової галузі в частині економічної ефективності за рахунок інтелектуалізації; забезпечувати енергетичну безпеку країни через впровадження цифрових і інтелектуальних технологій управління пошуком, розробкою, освоєнням і експлуатацією родовищ вуглеводнів у режимі реального часу. Необхідно націлити науково-технічний персонал на максимально можливе використання потенціалу основних засобів, створити центри управління процесами видобутку, переробки і транспортування продукції в режимі реального часу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лактіонов О. Перспективи видобутку нафти і газу в Україні: блеф і реалії / О. Лактіонов. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/279082/perspektyvu-vydobutku-nafty-i-gazu-v-ukrayini-blef-i-realiyi>.

2. Кочкодан В.Б. Інформаційні технології в управлінні підприємствами НГК / В.Б. Кочкодан // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи». – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ. – 2016. – С. 181–183.

3. Гаричев С.Н. Технология управления в режиме реального времени: учеб. пособие. В 2 ч. / С.Н. Гаричев, Н.А. Ерёмин. – М.: МФТИ, 2015. – Ч. 1. – 196 с.

4. Решения Honeywell для создания интеллектуальных/цифровых месторождений. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.controlengrussia.com/bezopasnost/reshenija-honeywell-dlja-sozdanija-intellektualnykhcifrovyykh/>.

5. Next Step for Digital Oilfield. Software Integration and Industry Vertical Collaboration. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.riger.ca/next-step-digital-oilfield/>.

6. Recent Development of Digital Oil Field. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.scribd.com/document/343694306/Recent-Development-of-Digital-Oil-Field>.

7. Кочнев А.А. Концепция «интеллектуального» месторождения / А.А. Кочнев // Master's journal. Пермский национальный исследовательский политехнический университет; Под ред. В.Ю. Петрова. – Пермь: Изд-во ПНИПУ. – 2015. – № 2. – С. 165–171.

8. A Service Oriented Data Composition Architecture for Integrated Asset Management / R. Soma, A. Bakshi, A. Orangi, V.K. Prasanna, W. Da Sie. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.onepetro.org/conference-paper/SPE-99983-MS>.

9. Best Practices And Lessons Learned After 10 Years Of Digital Oilfield (DOF) Implementations / L.A. Saputelli, C. Bravo, G. Moricca, R. Cramer, M. Nikolaou, C. Lopez, S. Mochizuki // Materials of SPE Kuwait Oil and Gas Show and Conference. – Kuwait City, Kuwait. – 2013. – P. 1–19.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ВІВЧАРСТВА В УКРАЇНІ ANALYSIS OF INDICATORS OF DEVELOPMENT OF SHEEP BREEDING IN UKRAINE

УДК 338.43: 338.27

Окара Д.В.

к.фіз.-мат.н., доцент кафедри прикладної, обчислювальної математики і систем автоматизованого проектування Одеська державна академія будівництва та архітектури

Чернишев В.Г.

к.фіз.-мат.н., доцент кафедри математичних методів аналізу економіки Одеський національний економічний університет

Шинкаренко В.М.

к.фіз.-мат.н., доцент кафедри математичних методів аналізу економіки Одеський національний економічний університет

У статті вивчається та аналізується стан галузі вівчарства в Україні за період з 2008 по 2015 роки. Дослідження проводяться на основі імовірнісних та статистичних методів, регресійного та кореляційного аналізу із застосуванням програмних засобів. Побудовані економетричні моделі функціонування галузі вівчарства, на підґрунті яких прогнозуються тенденції її розвитку. Використовуючи результати дослідження зроблені пропозиції з виведення галузі з кризового стану.

Ключові слова: вівчарство, сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, економетрична модель, прогнозування.

В статье изучается и анализируется состояние развития отрасли овцеводства в Украине за период с 2008 по 2015 годы. Исследования проводятся на основе вероятностных и статистических методов, регрессионного и корреляционного анализа с применением программных средств. Построены эконометрические модели

функціонування отрасли овцеводства, на основании которых прогнозируются тенденции ее развития. Используя результаты исследования, сделаны предложения по выведению отрасли из кризисного состояния.

Ключевые слова: овцеводство, сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, эконометрическая модель, прогнозирование.

The article studies and analyzes the state of the sheep breeding development industry in Ukraine for the period from 2008 to 2015. Studies are conducted on the basis of probabilistic and statistical methods, regression and correlation analysis using software. Econometric models of the sheep industry functioning have been constructed, on which basis the tendencies of its development are predicted. Using the results of the study, proposals were made to bring the industry out of crisis.

Key words: sheep breeding, agricultural enterprises, farming, econometric model, forecasting.

Постановка проблеми. В умовах трансформації економіки України внаслідок фінансово-економічної кризи більшість сільськогосподарських виробників стали неконкурентоспроможними. Аграрний сектор втратив свій виробничий потенціал, знизився рівень рентабельності виробництва та платоспроможності сільськогосподарських підприємств, матеріально-технічна база на сьогодні морально застаріла і не відповідає сучасним вимогам [1]. Аналогічні проблеми спостерігаються і в галузі вівчарства.

Незважаючи на свою унікальність, вівчарство в Україні зазнало найбільших втрат протягом останніх 26 років і нині перебуває у фінансово-економічній кризі. Нагально потребують свого вирішення такі актуальні теоретичні і практичні питання, як: зниження енергоємності продукції, інтеграція виробництва і переробки продукції, розробка механізму взаємовигідних стосунків вівчарських господарств різних форм власності з підприємствами переробної промисловості, встановлення паритетних цін на вівчарську продукцію, що вкрай необхідно для ринкових умов господарювання [2, с.5].

У Постанові Верховної Ради України від 11.02.2015 р. № 182-VIII було визнано необхідність здійснення заходів щодо посилення координації проведення прикладних наукових досліджень у сфері аграрних наук, організації використання отриманих результатів, формування сучасної інноваційної інфраструктури, реалізації пілотних проектів інноваційно-інвестиційного розвитку

аграрної галузі [3, с. 9]. Економетричне моделювання функціонування вівчарства дає змогу будувати стратегії для її регулювання і прогнозування. У сучасних економічних дослідженнях використовують апарат математичних моделей, ймовірнісні та статистичні методи аналізу цих моделей. Інструментом аналізу економічного об'єкту є методи математичної статистики (регресійного та кореляційного аналізу) та економетрії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Протягом останнього часу все частіше постає питання відродження сільського господарства в цілому, його галузей, окремих процесів виробництва аграрних підприємств тощо. У науковій літературі термін «відродження» означає оновлення, піднесення, розквіт суб'єктів чи процесів у порівнянні з конкретно означеним історичним періодом розвитку. У науково-практичне опрацювання проблем аграрного сектора вагомий внесок додали праці А. Андрійчука, П. Березівського, П. Гайдуцького, М. Гладія, А. Даниленка, С. Дусановського, П. Канінського, І. Кириленка, Ю. Лузана, Ю. Лупенка, М. Лобаса, М. Маліка, А. Малиновського, В. Месель-Веселяка, Т. Мостепенської, І. Охріменка, П. Саблука, М. Сахацького, М. Федорова, В. Юрчишина та інших.

Пропозиції щодо розвитку вівчарства подано в наукових доробках вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: І. Беженар, В. Белінського, М. Василюєва, В. Вороненка, В. Дієсперова, Л. Жарук, М. Іванова, В. Іовенка, Г. Каці, В. Мороза, С. Нагорного, О. Наумова, Є. Петруши, П. Поль-

ської, О. Сокола, В. Сухарльова, І. Топіхи, В. Туринського, Л. Шелест та ін.

Питання методики прогнозування в галузі тваринництва відображено у працях Н. Васильєвої, А. Грешилова, А. Гуторова, С. Канцевича, М. Коржинського, О. Олійника, В. Павлика, А. Погорелова та інших. Разом з тим питання вибору оптимального методу прогнозування в галузі тваринництва потребує подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає в економетричному моделюванні функціонування галузі вівчарства України та вивченні можливостей використання моделей для прогнозування тенденцій розвитку галузі.

Виклад основних результатів дослідження. Вівчарство – важлива галузь продуктивного тваринництва України, яка забезпечує народне господарство такими важливими продуктами, як вовна, овчини, смушки, баранина і молоко. Баранина високопоживна, відзначається низьким вмістом холестерину порівняно з яловичиною і свининою. Овече молоко є повноцінним продуктом харчування. З молока виготовляють високоякісні тверді сири і бринзу. З овчин і смушків виготовляють кожухи, шуби, шапки, коміри та ін. Шубні і хутряні овчини, каракульські смушки, а також вироби з них користуються великим попитом на внутрішньому і міжнародному ринках. Вівчарство сприяє підвищенню ефективності використання сільськогосподарських угідь [4, с. 261].

У сільському господарстві України, з набуттям у 1990 році державного суверенітету й економічної самостійності та переходом держави до ринкової економіки, виникла необхідність трансформації побудованого на адміністративно-командній системі управління сільського господарства до ринкових умов господарювання. У процесі трансформації змінено організаційну структуру виробника на базі колгоспів та радгоспів створені й функціонують сільськогосподарські підприємства ринкового типу, великі та малі фермерські господарства (відповідно до Закону України «Про селянське (фермерське) господарство» [5]), розвиваються господарства населення. Наочним практичним доказом ролі сільського господарства як основного інструменту скорочення бідності Світовий банк вважає приклад Китаю, де стрімке зростання дрібнотоварного аграрного виробництва за 20 років сприяло зниженню сільської бідності з 53% у 1981 році до 8% у 2001 році [6].

До осені 2008 р. українська економіка успішно розвивалася і була лідером за темпами економічного зростання серед економік східноєвропейських країн. До кінця 2008 р. ВВП України лише незначно перевищив 70% від рівня 1990 р. При збереженні таких темпів зростання докризовий рівень ВВП міг би бути досягнутим до середини 2010-х років. Але, незважаючи на високі темпи зростання у 2000–2008 р.р., ВВП на душу насе-

лення, розрахований за ПКС, у 2008 р. становив менш, як половину від польського. Економічне зростання, яке виникло у 2000–2008 р.р., виявилось нестійким [7, с. 15].

Внаслідок кризи 2008–2009 р.р. ситуація в економіці України різко погіршилася. За чисельністю поголів'я овець і обсягом виробництва вовни у 80-ті роки минулого століття Україна займала четверте місце серед республік колишнього СРСР. До 1990–1992 рр. в Україні переважала стабільність у виробництві продукції вівчарства. З 1993 року розпочалося різке скорочення чисельності поголів'я овець, а, отже, відповідно і обсяги виробництва вовни, баранини та козлятини та іншої вівчарської продукції.

З огляду комплексу проведених аграрних перетворень важливим є аналіз сучасного стану галузі вівчарства, його ефективності й визначення стратегічних напрямів розвитку. Особливість вівчарства полягає в тому, що воно вважається виробництвом з комплексною продуктивністю. Це означає, що розведення овець дає змогу виробляти не тільки дієтичну й поживну баранину та ягнятину, але також вовну, шкіру, овчину, молоко і бринзу [8, с. 91]. Уважається, що країна повністю забезпечує себе м'ясом, якщо виробляє його не менше 100 кг на людину в рік. У 2015 р. в Україні на частку баранини і козлятини припадає 0,6% виробництва всіх видів м'яса, тому вівчарство можна вважати галуззю невикористаних можливостей щодо забезпечення населення м'ясом.

Дослідимо динаміку зміни поголів'я овець та кіз за період з 2008 р. по 2015 р. (табл. 1). Особливістю обліку показників розвитку вівчарства та козівництва є те, що окремі показники їх роботи державні органи статистики враховують сумісно. Найбільше поголів'я овець та кіз у 2015р. (60,1% загального поголів'я) утримується у господарствах усіх категорій Одеської (27,2%), Закарпатської (10,9%), Харківської (5,6%), Дніпропетровської (4,3%), Запорізької (4,2%), Миколаївської (4,1%) і Херсонської областей. В Одеської області майже половина поголів'я припадає на три райони – Болградський, Тарутинський і Кілійський. Тут масово проживають болгари, молдавани, гагаузи – народи, в яких традиційно вівці – одна з головних складових селянського господарювання [11, с. 22]. Одещина має специфіку, зумовлену прикордонним розташуванням. Оскільки Одеса є всеукраїнським торговельним центром, одним з лідерів за поголів'ям овець та кіз, з виробництва баранини та овечого молока, то в цій області варто створити регіональний аграрний оптовий ринок [12, с. 104].

У 1990 р. у загальному поголів'ї овець і кіз в усіх категоріях господарств України на частку овець припадало 93,8% і кіз 6,2%. За період з 1990 р. по 2015 р. в господарствах усіх категорій України на частку овець припадає 56,15% і кіз

43,85%. У 2015 р. порівняно з 1990 р. поголів'я овець у господарствах країни зменшилося у 10,6 раза. У 2015 році поголів'я овець зосереджено переважно в господарствах населення – 75,7%; поголів'я кіз практично зосереджено у господарствах населення – 99%.

За період з 2008 р. по 2015 р. поголів'я овець та кіз (частки у 2008 р. відповідно становили 63,5% і 36,5%) в усіх категоріях господарств зменшилось на 402 тис. гол. (на 23,3%; у тому числі зменшенні поголів'я овець на 352 тис. гол. – 32,1% і зменшенні поголів'я кіз на 50 тис. гол. – 7,9%). Це зменшення сталося за рахунок сільськогосподарських підприємств (у 2008 р. частки поголів'я овець та кіз відповідно становили 99,3% і 0,7%) на 113 тис. гол. (на 37,7%; у тому числі зменшенні поголів'я овець на 117 тис. гол. – 39,3% і збільшенні поголів'я кіз на 4 тис. гол. – 200%) і в господарствах населення (у 2008 р. частки поголів'я овець та кіз відповідно становили 55,9% і 44,1%) на 289 тис. гол. (на 20,3%; у тому числі зменшенні поголів'я овець на 235 тис. гол. – 29,4% і зменшенні поголів'я кіз на 54 тис. гол. – 8,6%). У фермерських господарствах поголів'я овець та кіз зменшилося на 12 тис. гол. (на 21,4%; у тому числі зменшенні поголів'я овець на 15 тис. гол. – 26,8% і збільшенні поголів'я кіз на 3 тис. гол.).

Поголів'я овець і кіз у 2015 р. в усіх категоріях господарств (у 2014 р. частки відповідно становили 57,3% і 42,7%) зменшилося порівняно з 2014 р. на 46 тис. гол. (на 3,4%; у тому числі зменшенні поголів'я овець на 42 тис. гол. – 5,3% і зменшенні поголів'я кіз на 4 тис. гол. – 6,8%). Зменшення сталося за рахунок сільськогосподарських підприємств (у 2014 р. частки поголів'я овець і кіз відповідно становили 98% і 2%) на 18 тис. гол. (на 8,8%; у тому числі зменшенні поголів'я овець на 20 тис. гол. – 10% і збільшення поголів'я кіз на 2 тис. гол. – 50%) і в господарствах населення (у 2014 р. частки поголів'я овець і кіз відповідно становили 50,2% і 49,8%) на 28 тис. гол. (на 2,4%; у тому числі зменшення поголів'я овець на 22 тис. гол. – 3,8% і зменшення поголів'я кіз на 6 тис. гол. – 1%). У фермерських господарствах поголів'я овець та кіз (у 2014 р. частки відповідно становили 95,7% і 4,3%) зменшилось на 3 тис. гол. (на 6,4%; у тому числі зменшенні поголів'я овець на 4 тис. гол. – 8,9% і збільшенні поголів'я кіз на 1 тис. гол. – 50%).

Настриг вовни є основним показником вовнової продуктивності овець та кіз. Дослідимо динаміку зміни виробництва вовни за період з 2008 р. по 2015 р. (табл. 2).

У 2015 р. найбільше виробництво вовни (78,7% загального виробництва вовни) забезпечили у господарствах усіх категорій Одеської (53,3%), Закарпатської (8,2%), Чернівецької (6%), Херсонської (5,8%) і Миколаївської (5,4%) областей.

У 2015 р., порівняно з 1990 р., виробництво вовни в усіх господарствах країни скоротилося у 13,1 разів. За період з 2008 р. по 2015 р. виробництво вовни в усіх категоріях господарств зменшилося на 1485 т (на 23,3%; у тому числі зменшенні виробництва овечої вовни на 956 т, тобто на 30,6%). Зменшення сталося за рахунок сільськогосподарських підприємств (у 2008 р. частка виробництва складала 21,5) на 495 т (на 61,2%) і в господарствах населення (у 2008 р. частка виробництва складала 78,5%) на 990 т (на 33,6%). У фермерських господарствах виробництво зменшилося на 60 т (на 46,5%).

Таблиця 1

Поголів'я овець та кіз за категоріями господарств України в 2008–2015 роках (на кінець року, тис. гол.)

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Господарства усіх категорій							
1727	1833	1732	1739	1738	1735	1371	1325
у тому числі вівці							
1096	1197	1101	1093	1073	1067	786	744
Сільськогосподарські підприємства							
300	316	299	290	265	248	205	187
у тому числі вівці							
298	313	295	286	260	244	201	181
у тому числі фермерські господарства							
56	60	58	63	62	59	47	44
у тому числі вівці							
56	59	56	61	59	57	45	41
Господарства населення							
1427	1517	1433	1449	1473	1487	1166	1138
у тому числі вівці							
798	884	806	807	813	823	585	563

Джерело: складено авторами на основі [9], [10].

Таблиця 2

Виробництво вовни за категоріями господарств України у 2008–2015 роках, т

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Господарства усіх категорій							
3755	4111	4192	3877	3724	3520	2602	2270
у тому числі овеча							
3121	3956	4059	3731	3577	3375	2370	2165
Сільськогосподарські підприємства							
809	840	710	647	556	470	379	314
у тому числі фермерські господарства							
129	144	128	119	126	99	84	69
Господарства населення							
2946	3271	3482	3230	3168	3050	2223	1956

Джерело: складено авторами за [9], [10].

Виробництво вовни у 2015 р. в усіх категоріях господарств зменшилося порівняно з 2014 р. на 332 т (на 12,8%; у тому числі зменшенні виробництва овечої вовни на 205 т, тобто на 8,6%). Зменшення сталося за рахунок сільськогосподарських підприємств (у 2014 р. частка виробництва вовни становила 14,6%) на 65 т (на 17,2%) і в господарствах населення (у 2014 р. частка виробництва становила 85,4%) на 267 т (на 12%). У фермерських господарствах виробництво зменшилося на 15 т (на 17,9%).

Зниження обсягів виробництва вовни можна пояснити, зокрема, падінням попиту на неї у результаті появи нових, більш дешевших синтетичних і штучних матеріалів. Розвиток науково-технічного прогресу, вплив моди, а також потепління клімату сприяє появі більш легких і дешевших волокон (бавовна, льон, шовк, синтетика).

Зони спеціалізації вівчарства склалися під впливом особливостей природно-кліматичних умов, географічного положення, економічної спеціалізації, напрямів продуктивності овець та кіз, ресурсного потенціалу. Розвиток галузі визначає переважно тонкорунне вівчарство, яке розміщується в більшості господарств Степу і Лісостепу України. Із метою підвищення племінних і продуктивних якостей тонкорунних овець у країні створені спеціалізовані вівчарські господарства, які займаються розведенням тварин, що добре поєднують високу вовнову і м'ясну продуктивність.

Основною породою напівтонкорунних овець, яких розводять у південних районах України, є цигайська. Вівці цієї породи скороспілі, мають якісну вовну і порівняно високу м'ясну продуктивність нагульного поголів'я. Крім того, цигайські вівці, особливо молодняк, дають овчини, які широко використовуються для виробництва цінної хутряної сировини [4, с. 263]. У передгірних і гірських районах Карпат розводять напівгрубововних овець, вовна яких неоднорідна на своїм складом. Вона включає пух, перехідний волос і порівняно тонку ость. При розведенні таких овець одержують килимову вовну, а також баранину та овчини. Зі смушків ягнят 1–2-добового віку шиють шапки, коміри, жіночі пальта, а з овчини (шкури) шуби та кожухи. Настриг вовни в тонкорунних порід овець становить: у маток 3–6 кг, у баранів – до 16 кг; у маток напівтонкорунних порід – 3 кг, у баранів – до 8 кг; у овець грубововняних порід 2–3 кг [13, с. 112].

Фермерські господарства в розрахунку на прибуток орієнтують свою діяльність на виробництво баранини і козлятини і позбавляються від невідного виробництва вовни. У фермерських господарствах (у тому числі сімейних) не має ні фінансових можливостей, ні достатнього досвіду і кваліфікації для виробництва великих партій

однотипної тонкої вовни, що край важливо для переробних Практика показує, що таку вовну можуть виробляти великі спеціалізовані вівчарські господарства.

Визнано, що стратегічним періодом слід вважати до 2025 року, в якому має бути досягнуто забезпечення населення країни продуктами харчування на рівні науково обґрунтованих норм, зростання експортного потенціалу та скорочення імпорту продукції. Необхідне виробництво вовни у всіх категоріях господарств у 2025 році повинно становити 4300 т (порівняно з 2015 р. 189,4% зростання) [14, с. 45].

Дослідимо динаміку зміни середнього настригу вовни від однієї вівці за період з 2008 р. по 2015 р. (табл. 3).

У 2015 р. порівняно з 1990 р. середній настриг вовни з однієї вівці у господарствах країни зменшився у 1,2 разів.

За період з 2008 р. по 2015 р. середній настриг вовни з однієї вівці в усіх категоріях господарств зменшився на 0,6 кг (на 17,1%), у сільськогосподарських підприємствах зменшився на 1 кг (на 37%) і в господарствах населення зменшився на 0,5 кг (на 13,2%).

Середній настриг вовни з однієї вівці у 2015 р. в усіх категоріях господарств зменшився порівняно з 2014 р. на 0,1 кг (на 3,3%), у сільськогосподарських підприємствах збільшився на 0,1 кг (на 6,3%) і в господарствах населення зменшився на 0,2 кг (на 5,7%).

Галузь вівчарства із високорентабельної (64,2% у 1991 р.) з 1995 року перетворилась на нерентабельну. Впровадження передових технологій вирощування овець, ретельний контроль за параметрами їх відтворення, вибір породи й правильного способу годівлі та утримання тварин уможливило досягти 50–60% рентабельності виробництва продукції. А у племінних підприємствах України цей показник може досягти 100% [8, с. 91]. Реалізація стратегії інноваційного розвитку з урахуванням концепції «smart farm» (англ. «розумна, інтелектуальна ферма») допоможе підприємствам отримати додатковий дохід. Поряд із фінансовим ефектом реалізація цієї стратегії уможливить отримання соціального ефекту, а також конкурентних переваг, що є шляхом до стійкого економічного розвитку вівчарства.

Глобальна фінансово-економічна криза 2007–2008 р.р. і подальша рецесія в ряді держав і регіонів світу наочно продемонструвала, що ті країни і регіони, які мають розвинене сільське господарство, здатні краще долати такі випробування та виходити з них сильнішими.

Для прогнозування тенденцій розвитку вівчарства України побудуємо засобами кореляційно-регресійного аналізу такі економетричні моделі:

1) зміна поголів'я овець з часом у господарствах усіх категорій (рис. 1);

2) зміна поголів'я овець з часом у сільськогосподарських підприємствах;

3) зміна поголів'я овець з часом у фермерських господарствах;

4) зміна поголів'я овець з часом у господарствах населення;

5) зміна виробництва вовни з часом у господарствах усіх категорій;

6) зміна виробництва овечої вовни з часом у господарствах усіх категорій;

7) зміна виробництва вовни з часом у сільськогосподарських підприємствах;

8) зміна виробництва вовни з часом у фермерських господарствах;

9) зміна виробництва вовни з часом у господарствах населення.

Побудовано такі адекватні економетричні моделі:

1) $y = -14,708x^2 + 77,125x + 1047,6$;

коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,8897$;

2) $y = 0,4444x^3 - 8,8571x^2 + 30,056x + 278,36$;

$R^2 = 0,988$;

3) $y = -0,9286x^2 + 6,2857x + 49,643$;

$R^2 = 0,8894$;

4) $y = -11,851x^2 + 69,958x + 747,27$;

$R^2 = 0,8235$;

5) $y = 5,8409x^3 - 151,79x^2 + 717,82x + 3200,5$;

$R^2 = 0,9685$;

6) $y = 16,384x^3 - 313,53x^2 + 1474,5x + 1999,6$;

$R^2 = 0,9475$;

7) $y = 2,0025x^3 - 29,861x^2 + 50,231x + 801,64$;

$R^2 = 0,9893$;

8) $y = 0,1566x^3 - 3,8517x^2 + 14,182x + 121,29$;

$R^2 = 0,9385$;

9) $y = 3,8384x^3 - 121,93x^2 + 667,59x + 2398,9$;

$R^2 = 0,9481$.

У моделях 1) – 4) y – поголів'я, тис. гол.; у моделях 5) – 9) y – виробництво вовни, т; у моделях 1) – 9) x – порядковий номер року.

Прогнозування поголів'я овець на 2016 р. за моделями 1) – 4) наведені у табл. 4

Прогнозування виробництва вовни на 2016 р. за моделями 5) – 9) наведені у табл. 5

Наведені розрахунки свідчать про критичний стан вівчарства в Україні та необхідності реформування цієї унікальної галузі скотарства.

Висновки з проведеного дослідження.

Поширені лінійні рівняння регресії не в змозі достовірно описати процеси у галузі вівчарства в Україні. Для опису виробничих та економічних процесів, що відбуваються в галузі вівчарства, доцільно використовувати нелінійні регресійні рівняння, оскільки біологічні особливості даної галузі виключають лінійність процесів.

У галузі вівчарства накопичився цілий спектр фундаментальних проблем, без вирішення яких

її швидке зростання неможливе. Виробництво галузі – один із важливіших і водночас найризикованіших напрямів національного тваринництва. Це зумовлюється тим, що на виробництво впливають природні катаклізми, тривалий період обороту капіталу й низки інших подій негативного характеру: хвороби тварин, коливання цін на продукцію, непослідовність державної політики тощо.

Підвищення економічної ефективності вівчарства країни потребує збільшення виробництва продукції на основі зростання поголів'я овець та їхньої вовнової і м'ясної продуктивності; використання кращих світових і вітчизняних генетич-

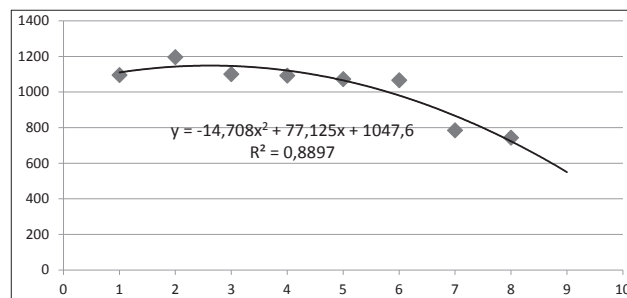


Рис. 1. Динаміка поголів'я овець у господарствах усіх категорій

Таблиця 3

Середній річний настриг вовни від однієї вівці за категоріями господарств України в 2008–2015 роках, кг

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Господарства усіх категорій							
3,5	3,6	3,4	3,4	3,3	3,2	3,0	2,9
Сільськогосподарські підприємства							
2,7	2,8	2,3	2,2	1,9	1,8	1,6	1,7
Господарства населення							
3,8	3,9	3,8	3,8	3,8	3,6	3,5	3,3

Джерело: складено авторами за [9], [10].

Таблиця 4

Прогнозування поголів'я овець за моделями 1) – 4) на 2016 р. (на кінець року, тис. гол.)

Рік	Модель 1)	Модель 2)	Модель 3)	Модель 4)
2016	550,4	129	31	417

Джерело: розрахунки авторів

Таблиця 5

Прогнозування виробництва вовни за моделями 5) – 9) на 2016 р., т

Рік	Модель 5)	Модель 6)	Модель 7)	Модель 8)	Модель 9)
2016	1624	1818	295	51	1329

Джерело: розрахунки авторів

них ресурсів; модернізацію виробництва кормів, технології утримання тварин; профілактики або впровадження ефективних і відносно недорогих схем лікування хвороб. Враховуючи стан розвитку вівчарства та потребу промисловості у вовнової продукції, основним на перспективу залишається тонкорунне і напівтонкорунне вівчарство.

Розвиток вітчизняного вівчарства, на думку авторів, має здійснюватися за рахунок:

- рівномірного розвитку різних форм господарювання і на рівних умовах господарювання;

- удосконалення економічного механізму господарювання (цін, податків, кредитування, дотаційної політики, міжгалузевих економічних зв'язків) з тим, щоб усі галузі й сфери діяльності в економіці мали однакові економічні умови для відтворення виробництва, тобто на вкладений у нього рівновеликий капітал одержувати рівновеликі прибутки;

- забезпечення державної підтримки фермерських господарств, малих і середніх виробників сільськогосподарської продукції;

- стабільністю конкурентних позицій продукції на зовнішніх ринках внаслідок завершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів;

- високих темпів техніко-технологічного оновлення виробництва;

- значного зменшення втрат продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку;

- ефективністю самоорганізації та саморегулювання ринку продукції, у виробленні товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів.

За наявності цілеспрямованої державної підтримки можливо не тільки стабільний стан галузі вівчарства, але і поступальний її розвиток. Насамперед необхідно усвідомлення того, що існують серйозні структурні проблеми, які неможливо вирішити оперативним, на відновлення галузі вівчарства України буде потрібний певний час.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маковійчук І.В. Місце інновацій в молочному виробництві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org>

2. Шелест Л.С. Методологічні аспекти експериментальної економіки галузі вівчарства: монографія / Л.С. Шелест – Асканія-Нова. – 2005. – 234 с.

3. Гадзало Я.М. Про реформування аграрної науки на інноваційній основі / Я.М. Гадзало // Економіка АПК. – 2015. – № 12. – С. 5–12.

4. Економіка сільського господарства: Навч. посібник / Збарський В.К., Мацибора В.І., Чалий А.А. та ін.; за ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела. – 2010. – 280 с.

5. Закон України «Про селянське (фермерське) господарство» (20.12.1991 р. № 2009-XII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/lavs/show/2009-12>.

6. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Нац. доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ. – 2010. – 232 с.

7. Зверяков М.І. Уроки ринкової трансформації в Україні / М.І. Зверяков // Економіка України. – 2016. – № 8. – С. 7–25.

8. Мазуренко О.В. Інноваційно-технологічний розвиток тваринництва як умова продовольчої безпеки / О.В. Мазуренко // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 89–94.

9. Статистичний щорічник України за 2011 рік [Текст] / за ред. О.Г. Осауленко. – К.: Август, Трейд. – 2012. – 558 с.

10. Статистичний щорічник України за 2015 рік [Текст] / за ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.

11. Дієсперов В.С. Аналітична оцінка трудомістких галузей сільськогосподарських підприємств Одещини / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2017. – № 2. – С. 17–24.

12. Беженар І.М. Удосконалення регіонального розміщення та структури виробництва продукції вівчарства на основі її диверсифікації / І.М. Беженар // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронне наукове видання]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015>. – С. 104–110.

13. Вступ до спеціальності «Технологія виробництва та переробки продукції тваринництва»: Навч. посібник / В.І. Ладика, О.В. Крятов, Л.В. Бондарчук, Р.Є. Крятова; за ред. О.В. Крятова. – 2-ге вид. випр. і допов. – Суми: ВТД «Університетська книга». – 2008. – 255 с.

14. Месель-Веселяк В. Я., Федоров М.М. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С. 37–49.

РОЗДІЛ 11. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ

ОЦІНКА СТРУКТУРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

ESTIMATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL STRUCTURE

УДК 658.15:330.45

Гавкалова Н.Л.

д.е.н., професор, завідувач кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Василенко Ю.В.

аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті запропоновано методику оцінки складових інтелектуального капіталу промислових підприємств, яку апробовано на машинобудівних підприємствах Харківської області. Подана методика ґрунтується на шестикомпонентній структурі інтелектуального капіталу, що складається з об'єктів інтелектуальної власності, електронних мереж та інформаційних систем, організаційно-управлінської підсистеми, споживчого, маркетингового та людського інтелектуального капіталу. В ході оцінки сформовано показники оцінки елементів інтелектуального капіталу, використані методи кластерного і дисперсійного аналізу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, структура інтелектуального капіталу, оцінка інтелектуального капіталу, показники оцінки складових інтелектуального капіталу, кластерний аналіз, дисперсійний аналіз

В статье предложена методика оценки составляющих интеллектуального капитала промышленных предприятий, и результаты оценки элементов интеллектуального капитала машиностроительных предприятий Харьковской области. Представленная методика основывается на шестикомпонентной структуре интеллектуального капитала, состоящей из объектов интеллектуальной собственности, электронных сетей и информационных

систем, организационно-управленческой подсистемы, потребительского, маркетингового и человеческого интеллектуального капитала. В ходе оценки сформированы показатели оценки элементов интеллектуального капитала, использованы методы кластерного и дисперсионного анализа.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, структура интеллектуального капитала, оценка интеллектуального капитала, показатели оценки составляющих интеллектуального капитала, кластерный анализ, дисперсионный анализ.

The article proposes a methodology for intellectual capital components estimating and the results of the evaluation of the intellectual capital elements of the Kharkiv region machine-building enterprises. The presented methodology is based on a six-component structure of intellectual capital, consisting of objects of intellectual property, electronic networks and information systems, organizational and management subsystem, consumer, marketing and human intellectual capital. In the process of the assessment indicators of the evaluation of elements of intellectual capital are formed, methods of cluster and variance analysis are used.

Key words: intellectual capital, structure of intellectual capital, estimation of intellectual capital, indicators of estimation of intellectual capital components, cluster analysis, variance analysis.

Актуальність теми дослідження. В контексті зростання зовнішньої конкуренції та посилення ролі сучасних інформаційних технологій інтелектуальний капітал набуває все більшого значення. Саме інтелектуальний капітал стає сьогодні найважливішим ресурсом підприємства, джерелом прибутку та чинником підвищення конкурентоспроможності в ринковому середовищі. Ефективне використання інтелектуального капіталу вимагає формування підходів до управління ним, основою яких є визначення структури та складу інтелектуального капіталу. Для вітчизняних машинобудівних підприємств розвиток інтелектуальної складової є запорукою утримання ринкової позиції. Однак, питання оцінки структури інтелектуального капіталу залишається недостатньо дослідженим.

Актуальність розробки методології оцінки складових інтелектуального капіталу дозволить підвищити інвестиційну привабливість компанії за рахунок адекватного відображення вартості компанії. Як наслідок, фінансова звітність буде більш ясною і точною, що слугує гарантією для потенційних інвесторів. Для внутрішніх користувачів коректна оцінка інтелектуальної складової формує інфор-

мацію для прийняття управлінських рішень, виявлення і подолання негативних процесів в управлінні. Цей процес є важливим для визначення дійсних рушійних сил конкурентоспроможності підприємства (сформовано за Андрусенко Т. [1]).

Постановка проблеми. Велика кількість підходів і відсутність загальноприйнятої думки показує, що вимір інтелектуального капіталу не можна отожднювати з оцінкою матеріальних об'єктів. Саме тому його складна багатокомпонентна природа вимагає подальшої розробки методології його оцінки. Інформаційний постіндустріальний світ вимагає перегляду самих підходів до визначення вартості. Жоден з розглянутих методів оцінки в повній мірі не враховує різноманітної природи інтелектуального капіталу. Таким чином, виникає необхідність в розробці методу оцінки значень складових структури інтелектуального капіталу. Це стало підґрунтям для визначення мети дослідження, яка полягає в визначенні значень складових структури інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств Харківської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання інтелектуального капіталу присвячені праці вітчизняних та іноземних науков-



Рис. 1. Шестикомпонентна структура інтелектуального капіталу

Таблиця 1

Показники оцінки складових інтелектуального капіталу

Складова інтелектуального капіталу	Показники оцінки
Об'єкти інтелектуальної власності	Частка нематеріальних активів у загальній сумі активів (%)
	Коефіцієнт рентабельності НМА
	Коефіцієнт амортизації НМА
	Коефіцієнт придатності НМА
	Наукоозброєність праці
	Коефіцієнт оновлення НМА
Електронні мережі, інформаційні системи	Індекс оновлення технологічної бази
	Витрати на вдосконалення Внутрішньокорпоративних інформаційних систем
	Оцінка програмного забезпечення експертами
	Оцінка програмного забезпечення користувачами
Організаційно-управлінські підсистеми	Плинність персоналу
	Коефіцієнт ефективності витрат на управління
	Продуктивність праці адміністративно-господарського персоналу
	Рівень організаційної культури
Людський інтелектуальний капітал	Рентабельність персоналу
	Індекс стабільності кадрів
	Індекс матеріального заохочення співробітників
	Коефіцієнт співвідношення середнього рівня заробітної плати до середнього рівня
	Частка працівників, що мають вищу освіту
	Середній рівень витрат на підвищення кваліфікації робочих, грн.
Ринковий інтелектуальний капітал	Обсяг продажу в середньому на одного працівника
	Питома вага реклаमाцій у загальному обсязі договорів
	Частка клієнтів, які звернулися повторно
	Рентабельність продажу
	Частка ринку, %
Маркетинговий інтелектуальний капітал	Частка нової продукції у загальному асортименті продукції підприємства
	Коефіцієнт витрат на маркетингові дослідження та рекламу нової продукції
	Коефіцієнт витрат на формування та підтримку позитивного іміджу підприємства

ців та практиків. З іноземних авторів варто відзначити Едвінсона Л. [2], Стюарта Т. [3], Едвінсона С. та Мелоуна М. [4] та ін. Серед вітчизняних авторів можна відзначити Голишеву Є. [5], Літвінова О., Посилкіної О. [6], Кендюхова О. [7], Ілляшенко С. [8], та ін. Вчені-практики пропонують багато підходів до оцінки інтелектуального капіталу. Їх усі можна поділити на такі групи: ринкові, доходні, витратні, методи бальних оцінок і методи прямого вимірювання [9].

Опис основного матеріалу дослідження.

Авторами на основі попередніх досліджень було обґрунтовано таку структуру інтелектуального капіталу (рисунок 1): об'єкти інтелектуальної власності, електронні мережі та інформаційні системи, організаційно-управлінські підсистеми, споживчий, маркетинговий та людський інтелектуальний капітал [10].

Таким чином, об'єктом дослідження є шість складових інтелектуального капіталу. З метою формування системи показників оцінювання було використано такі підходи, як витратні, методи бальних оцінок, методи прямого вимірювання і, частково, доходні методи. З їх використанням сформовано систему показників для оцінки кожної складової інтелектуального капіталу. Серед них є якісні й кількісні, монетарні й немонетарні. Ряд соціально-психологічних і структурно-організаційних показників має якісний характер. Саме тому для встановлення їх значення на досліджуваних підприємствах було проведено анкетування на основі переліку запитань, які в комплексі відображають характер цих досліджуваних показників.

Анкетування проводилося на обраних підприємствах, до нього були залучені керівники, їх заступники, начальники відповідних структурних підрозділів підприємств і працівники. Система показників оцінки складових інтелектуального капіталу приведена в табл. 1.

Сформована система була використана для оцінки складових інтелектуального капіталу на базі машинобудівних підприємств Харківської області. Серед них: ПАТ «Світло шахтаря», ПАТ Завод «Південкабель», ПАТ «Завод ім. Фрунзе», ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Коннектор», ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА», ПАТ «Завод «Трансв'язок», ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ», ПАТ «ХАРТРОН», ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш».

Для отримання однорідних даних було здійснено стандартизацію показників методом середніх від 1 до 10. Бендикова М. та Джамай Є. стверджують, що для оцінювання нематеріального капіталу потрібна невелика кількість оцінюваних параметрів для оцінювання кожної складової і один інтегральний показник [11]. Разом з тим, ці показники повинні давати системну, цілісну характеристику інтелектуального капіталу. Для отримання

мання узагальненої картини щодо значень складових структури інтелектуального капіталу було розраховано інтегральні показники, кожен з яких характеризує окрему складову. Інтегральні показники розраховувались за формулою 1.

$$I = (\Pi_1 + \dots + \Pi_n) / n, \tag{1}$$

де I – інтегральний показник складової інтелектуального капіталу, Π – показники оцінки інтелектуального капіталу, n – кількість показників.

Таким чином, 28 показників приведені до 6 результатуючих, кожен з яких дає бальну оцінку одного з шести структурних елементів інтелектуального капіталу. Графіки показників оцінки компонентів інтелектуального капіталу зображені на рис. 2.

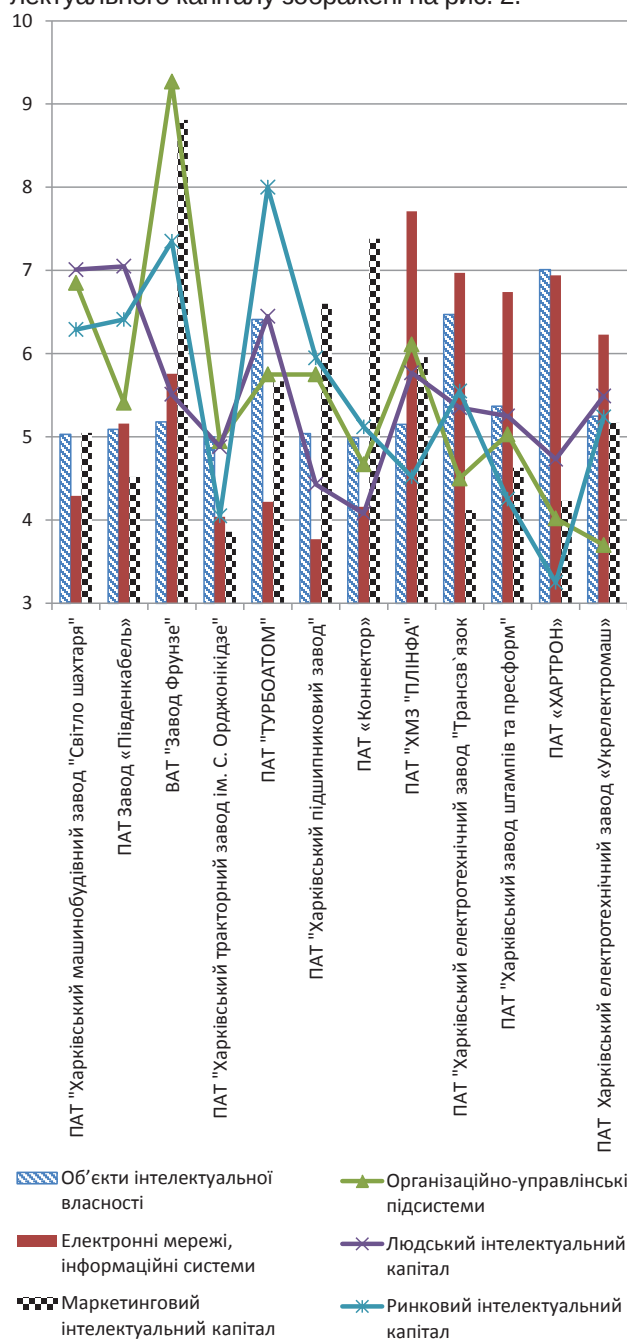


Рис. 2. Графіки інтегральних показників оцінки структури інтелектуального капіталу

За результатами аналізу, ПАТ «ХАРТРОН» має найбільш розвинуті об'єкти інтелектуальної власності, за показником електронних і інформаційних підсистем лідирує ПАТ "ХМЗ "ПЛІНФА", найвище значення організаційно-управлінських підсистем характерно для ВАТ "Завод Фрунзе", людський інтелектуальний капітал найкраще представлений на ПАТ Завод «Південкабель», ринковий - на ПАТ «ТУРБОАТОМ», а маркетинговий – на ВАТ «Завод Фрунзе».

Для подальших обчислень скористаємось методом кластерного аналізу. Кластерний аналіз – метод класифікаційного аналізу. Його основна задача полягає в розподілі множини досліджуваних об'єктів і ознак на однорідні в певному смислі групи – кластери. Цей метод дозволяє виді-

лити групи підприємств з подібними значеннями складових інтелектуального капіталу. На відміну від інших методів, цей вид аналізу дає можливість класифікувати об'єкти не за однією ознакою, а за декількома (у дослідженні - шість складових інтелектуального капіталу) одночасно. Існує декілька методів кластеризації: деревоподібний, двох-одовий і дивізівний метод *k*-середніх. З названих методів візуальну уявлення дає деревоподібна кластеризація. Вона дозволяє не тільки об'єднати підприємства в однорідні кластери, а й візуально представити їх кількість. На рис. Зпредставлено деревоподібну діаграму оцінки структури інтелектуального капіталу. З діаграми видно, що сукупність підприємств поділяється на чотири групи.

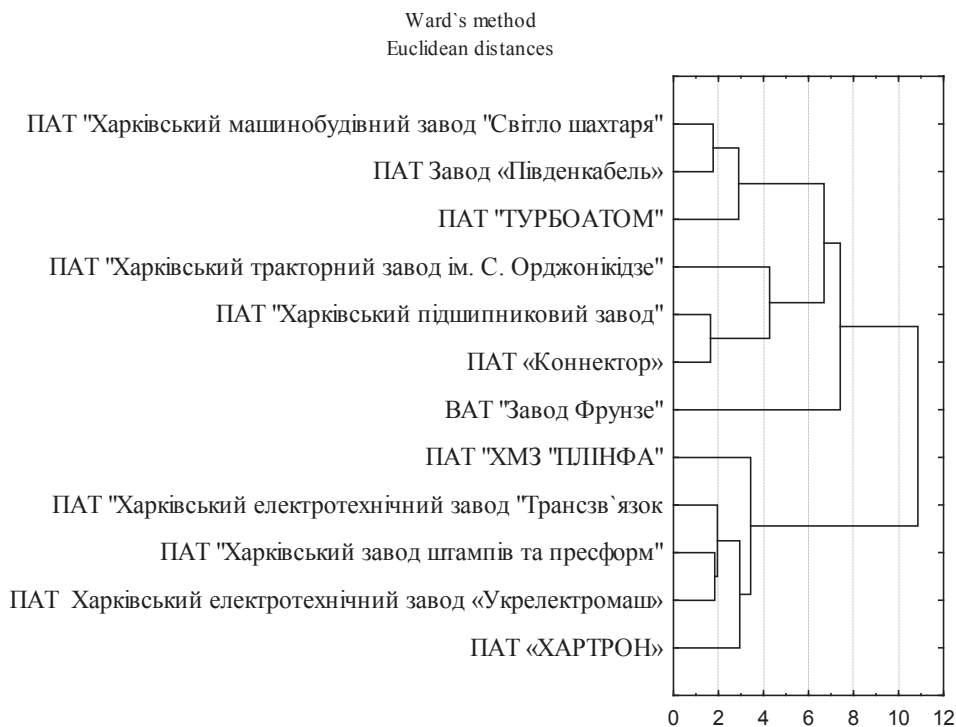


Рис. 3. Деревоподібна діаграма оцінки структури інтелектуального капіталу

Таблиця 2

Характеристика кластеризації підприємств за рівнем інтелектуального капіталу (результати дисперсійного аналізу)

Фактори	Міжгрупова дисперсія	Ступінь свободи	Внутрішньогрупова дисперсія	Ступінь свободи	F-критерій	p-рівень значущості F-критерія
Об'єкти інтелектуальної власності	1,43549	3	4,028600	8	0,95020	0,461126
Електронні мережі, інформаційні системи	19,63114	3	1,763748	8	29,68095	0,000110
Організаційно-управлінські підсистеми	18,82648	3	5,356812	8	9,37198	0,005373
Людський інтелектуальний капітал	8,74979	3	1,132014	8	20,61173	0,000404
Ринковий інтелектуальний капітал	14,33649	3	6,893080	8	5,54623	0,023518
Маркетинговий інтелектуальний капітал	14,38225	3	9,794348	8	3,91580	0,049

Для здійснення кластерного аналізу ми використаємо отриману кількість кластерів.

Метою нашого дослідження є первинний розподіл підприємств на декілька класів, тому було використано дивізівний метод *k*-середніх, який дозволяє максимально розподілити об'єкти на різні групи. Принцип роботи алгоритму даного методу базується на віднесенні окремих підприємств до одного з кластерів, максимізуючи при цьому мініливість між кластерами і мінімізуючи внутрішньо-класову дисперсію обраних ознак [12]. На початку роботи алгоритму центри кластерів обираються випадково і розраховуються середні значення за кожною з шістьох ознак. Після групування об'єктів розраховуються нові середні значення для кожного з кластерів і алгоритм повторюється. Закінчується робота алгоритму після того, як підприємства перестануть «мігрувати» з одного кластеру до іншого.

Оскільки до кожної групи параметрів увійшла їх різна кількість, вплив кожного фактора на класифікацію нерівномірний. Для вирішення цієї проблеми факторні значення кожної групи було помножено на відповідний індекс, який представляє собою питому вагу суми модулів коефіцієнтів кореляції параметрів, що увійшли до однієї групи, в загальній їх сумі по всім параметрам. Враховуючи дані деревоподібної кластеризації підприємства слід поділити на 4 кластери. Кластеризація була здійснена з використанням програми STATISTICA 8 [13]. Якість кластеризації ілюструється результатами дослідження, представленими в табл. 2. Як зазначалося, саме міжгрупова і внутрішньогрупова дисперсії характеризують рівень кластеризації. З табл. 2 видно, що міжгрупова дисперсія найбільша при перших двох ознаках, менша при другій, третій ознаках і найменша при першій ознаці.

F-критерій відображає внесок кожної ознаки в розподіл об'єктів на групи: чим більше його значення, тим більший внесок робить ознака в класифікацію об'єктів. На основі цього можна стверджувати, що найбільший внесок у формування кластерів робить підсистема електронних мереж і інформаційних підсистем, на другому місці – людський інтелектуальний капітал, менший вплив мають організаційно-управлінські підсистеми, четверта ознака – виробничо-організаційний фактор, і найменший – третя ознака – фактор витрат на персонал. Об'єкти інтелектуальної власності не впливають на класифікацію, тому що *p*-рівень значущості *F*-критерія, що відповідає цій ознаці > 0,05, що не дозволяє відхилити припущення про статистичну незначущість даної ознаки в кластеризації і дуже низьку міжгрупову дисперсію. Отримані результати підтверджуються середніми значеннями, розрахованими для кожного кластеру, відображеними на рис. 4. Разом з графіком необхідно розглядати табл. 3, в якій подано підприємства-складові кластерів.

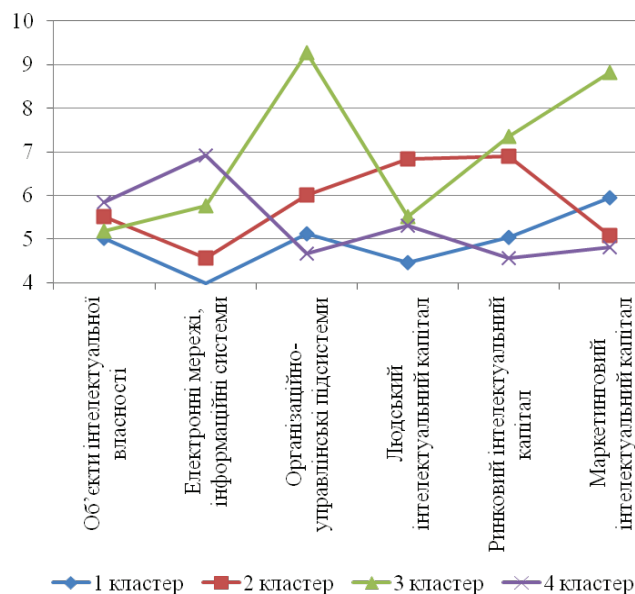


Рис. 4. Графік значень інтелектуального капіталу для кластерів підприємств

Таблиця 3

Склад кластерів

Підприємства у складі		Підприємства у складі	
1 кластер		2 кластеру	
1 кластер	ПАТ "Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе"	2 кластер	ПАТ "Харківський машинобудівний завод "Світло шахтаря"
	ПАТ "Харківський підшипниковий завод"		ПАТ Завод «Південкабель»
	ПАТ «Коннектор».		ПАТ "ТУРБОАТОМ"
3 кластер	ВАТ "Завод Фрунзе"	4 кластер	ПАТ "ХМЗ "ПЛІНФА"
			ПАТ "Харківський електротехнічний завод "Трансв'язок"
			ПАТ "Харківський завод штамів та пресформ"
			ПАТ «ХАРТРОН»
			ПАТ Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»

До першого кластера входять ПАТ "Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе", ПАТ "Харківський підшипниковий завод" та ПАТ «Коннектор». Значення інтелектуального капіталу ПАТ "Харківський підшипниковий завод" найбільш наближене до кластерного. Підприємства першого кластеру характеризуються середнім значенням об'єктів інтелектуальної власності та організаційно-управлінських підсистем, високим людським та ринковим інтелектуальним капіталом та доволі низьким рівнем електронних мереж, інформаційних систем і маркетингового інтелектуального капіталу.

Другий кластер об'єднує ПАТ "Харківський машинобудівний завод "Світло шахтаря", ПАТ Завод «Південкабель» та ПАТ "ТУРБОАТОМ". Для цієї групи характерно високе значення об'єктів інтелектуальної власності та електронних мереж і інфор-

маційних підсистем, середнє значення людського інтелектуального капіталу. Інші складові інтелектуального капіталу мають найнижчі значення. Це свідчить про низький рівень організаційно-управлінської підсистеми та недостатню увагу до ринкового і маркетингового інтелектуального капіталу.

Єдиним членом 3 кластера є ВАТ "Завод Фрунзе". Загалом підприємство можна вважати лідером досліджуваної групи. У нього вдвічі вище значення організаційно-управлінського та маркетингового капіталу, ніж у конкурентів, найвище значення ринкового капіталу. Об'єкти інтелектуальної власності, електронні мережі та інформаційні підсистеми та людський інтелектуальний капітал знаходяться на середньому рівні.

Найчисленнішим є четвертий кластер, який включає ПАТ "ХМЗ "ПЛІНФА", ПАТ "Харківський електротехнічний завод "Трансв'язок", ПАТ "Харківський завод штампів та пресформ", ПАТ «ХАРТРОН» та ПАТ Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш». Найменшу відстань від центру має ПАТ "Харківський завод штампів та пресформ". Ця група має низькі значення об'єктів інтелектуальної власності, електронних мереж та інформаційних підсистем та людського капіталу, доволі слабо розвинуті організаційно-управлінської підсистеми та ринковий інтелектуальний капітал і середнє значення маркетингового капіталу. Результати проведеного кластерного аналізу дозволяють стверджувати, що перша підсистема – об'єкти інтелектуальної власності не впливають на структуру інтелектуального капіталу, а тому їх необхідно виключити з подальшого дослідження.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті сформовано методику оцінки структури інтелектуального капіталу на прикладі машинобудівних підприємств Харківської області. Проведений кластерний і дисперсійний аналіз складових інтелектуального капіталу цих підприємств дозволив виявити, що з шести запропонованих складових інтелектуального капіталу об'єкти інтелектуальної власності не впливають на його структуру. Це створює підстави для формування п'ятикомпонентної структури інтелектуального капіталу, яка складається з: електронних мереж та інформаційних підсистем, організаційно-управлінських підсистем, споживчого, маркетингового та людського інтелектуального капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрусенко Т. Измерение интеллектуального капитала // Корпоративные системы. – 2006. – №3 –

С. 11-20. Андрусенко Т. Измерение интеллектуального капитала // Корпоративные системы. – 2006. – №3 – С. 11-20. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.knowledgeboard.com/download/3470/Metrics.pdf>.

2. Edvinsson L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital / L. Edvinsson // Journal of Intellectual Capital. – 2000. – №1. – Vol. 1. – P. 12-16.

3. Stewart, T. (1997). Intellectual capital: The new wealth of organizations, New York, NY: Doubleday Dell Publishing Group.

4. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. New York. Harper Business, 1997

5. Голишева Є. О. Підходи до оцінки споживчого капіталу на промислових підприємствах / Є. О. Голишева // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 2. – С. 223–227.

6. Літвінова О. В. Управління й економіка фармації управління інтелектуальним капіталом в умовах інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва / О. В. Літвінова, О. В. Посилкіна // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. - 2012. - № 6. - С. 30-37. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uezyaf_2012_6_8.pdf.

7. Кендюхов О.В. Ефективність управління клієнтським капіталом [Електронний ресурс] / О.В. Кендюхов // Економіка промисловості. – 2008. – №43. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/eprom/2008_43/st_43_04.pdf.

8. Ілляшенко С.М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу / С.М. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – №11. – С. 16-26.

9. Василенко Ю. В. Формування системи показників оцінки структури інтелектуального капіталу / Ю. В. Василенко // Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф., 28 жовт. 2016 р. — Х.: ТОВ «Константа», 2016. — С. 321 – 325.

10. Василенко Ю. В. Теоретичні аспекти визначення структури інтелектуального капіталу / Ю. В. Василенко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – С. 160 – 165

11. Бендиков М.А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения/ М.А. Бендиков, Е.В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №4. – С. 3 - 24.

12. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных : учебник / А. А. Халафян; 3-е изд. – М. : ООО «Бином-Пресс», 2007 г. – 512 с.

13. Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь: Англо-русский. / Дж. Блэк – М. : ИНФРА-М, Издательство «Весь мир», 2000. – 840 с.; Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных : учебник / А. А. Халафян; 3-е изд. – М. : ООО «Бином-Пресс», 2007 г. – 512 с.

СЕМАНТИЧНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ SEMANTIC MODEL OF THE PERSONNEL COSTS MANAGEMENT SYSTEM

У статті запропоновано семантичну модель системи управління витратами на персонал. Визначено, що система управління витратами на персонал представляє собою сукупність елементів (принципів, функцій, методів, ресурсів управління), за допомогою яких відбувається взаємодія керуючої та керованої підсистеми.

Ключові слова: система управління витратами на персонал, семантична модель, керуюча підсистема, керована підсистема, оцінка якості управління.

В статті предложена семантическая модель системы управления затратами на персонал. Определено, что система управления затратами на персонал представляет собой совокупность элементов (принципов, функций, методов, ресурсов управления), с помощью которых происхо-

дит взаимодействие управляющей и управляемой подсистемы.

Ключевые слова: система управления затратами на персонал, семантическая модель, управляющая подсистема, управляемая подсистема, оценка качества управления.

The article proposes a semantic model of personnel costs management system. It has been determined that the personnel cost management system is a set of elements (principles, functions, methods, resources of management), through which the interaction of the controlling and controlled subsystem occurs.

Key words: personnel costs management system, semantic model, control subsystem, controlled subsystem, assessment of management quality.

УДК 657.471:331.21

Бабарицький О.В.

старший помічник начальника навчальної частини військово-юридичного факультету Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Постановка проблеми. Витрати на персонал займають важливе місце в структурі витрат сучасних промислових підприємств. Незважаючи на чітку тенденцію до їх зростання в загальному обсязі витрат підприємств, в умовах становлення економіки знань витрати на персонал все частіше розуміються в першу чергу як інвестиції, що приносять віддачу протягом певного часу. Тому особливо важливим елементом зростання ефективності управління персоналом та підвищення конкурентоспроможності підприємства стає обґрунтування процесу оптимізації витрат на персонал та управління ними. Комплексний підхід щодо розробки системи управління витратами на персонал (СУВП) дозволить вирішити питання зниження витрат, нерациональних витрат на персонал, підвищення ефективності капіталовкладень в сукупність знань та навичок, мотивації персоналу, вдосконалення планування і бюджетування витрат на персонал.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанням дослідження теоретико-методичних аспектів управління витратами на персонал (УВП) присвячено праці відомих вчених, серед яких: Н. Гавкалова [1], В. Гуменюк [2], А. Криворучко [1], О. Лиходедова [3], С. Нісфоян [4], І. Руденко [5], Н. Самолюк [2] та інші. Незважаючи на достатнє прикладне значення вирішення проблем УВП для стабільного функціонування підприємств, науковці й досі не дали чіткого визначення сутності управління витратами на персонал.

Формулювання цілей статті. У зв'язку з тим, що аналіз сутності УВП потребує більш детального розгляду та фокусування, метою роботи є побудова семантичної моделі системи управління витратами на персонал.

Виклад основного матеріалу. В результаті детального дослідження наукових підходів визначено, що управління витратами на персонал це

система з характерними для неї властивостями, функціями і зв'язками, що повною мірою охоплюють процеси, явища, основні точки зору їх висвітлення, провідний задум і конструктивні принципи діяльності підприємства. Враховуючи необхідність адаптувати останні досягнення в теоретичній та практичній галузі знань до реальних умов функціонування підприємства, важливою є побудова семантичної моделі, яка дозволить обґрунтувати закономірності формування та розвитку СУВП.

Необхідно зазначити, що семантична модель відноситься до об'єктно-орієнтованих методів представлення знань. Особливістю даної моделі, на відміну від аналітичних, є можливість використання графічних схем з вузлами (які представлені основними поняттями) і дугами, що їх з'єднують.

Зазначимо, що управління в широкому сенсі цього слова є процесом цілеспрямованого, систематичного і безперервного впливу керуючої підсистеми на керовану підсистему за допомогою загальних функцій управління, взаємозв'язок і взаємодія яких утворюють замкнутий цикл управління, що постійно повторюється...» [6, с. 277]. Замкнутий цикл функцій управління включає в себе «аналіз – планування – організація – облік – контроль – регулювання – аналіз».

Однак існують і інші підходи до формування сутності управління. Так, П. Друкер виділяє наступну послідовність функцій управління: планування, контроль, організацію, комунікацію, мотивацію [6]. Незалежно від підходу до виділення функцій управління, необхідно враховувати, що кожна функція по своєму важлива в процесі управління і неприпустимо недооцінювати будь-яку з них.

Суб'єктом УВП виступає керуюча система підприємства, до складу якої входять підсистеми, які здійснюють виконання окремих функцій управління витратами на оплату праці на підприємстві.

Важливим вузлом керуючої підсистеми є цілі управління та завдання управління. Зазначимо, що цілі управління витратами на персонал повинні виходити з цілей і завдань підприємства. Так, цілі підприємства можуть відрізнятись залежно від конкретних умов діяльності, але частіше до них відносять підвищення доходу, прибутку, рентабельності та продуктивності діяльності, конкурентоспроможності тощо. Відповідно до цих головних цілей суб'єкти управління обирають цілі для процесу управління витратами на персонал. Для ефективного УВП необхідно враховувати, що завдання управління повинні вирішуватися в комплексі, крім того, існує велика різноманітність прийомів і методів управління ними.

Таким чином, управління являє собою процес впливу керуючої підсистеми на керовану підсистему. Під першою розуміється сукупність засобів, принципів, інструментів і методів управління. Під другою – те, на що спрямовано управління, тобто, витрати на персонал.

Зазначимо, що ефективне функціонування СУВП на сучасних промислових підприємствах не можливе без реалізації певних принципів: системність в процесі управління витратами на персонал; гнучкість і універсальність структури механізму; ефективність витрат на персонал; концептуальна єдність на всіх рівнях управління витратами на персонал; комплексність тощо.

Управління витратами на персонал на підприємстві включає в себе всі функції, властиві будь-якому об'єкту управління. Так, аналіз витрат передбачає оцінку існуючого рівня використання ресурсів підприємства, виявлення резервів їх зниження, допомагає зібрати інформацію для підготовки планів і прийняття раціональних управлінських рішень. Функція планування витрат на персонал включає збір інформації про передбачувані витрати, встановлення орієнтирів і розробку механізмів для їх досягнення. Організація є найважливішим елементом ефективного управління витратами, що включає в себе створення умов для підвищення ефективності виробництва, через визначення хто (як виконавець), коли (в які терміни), за допомогою чого (з використанням якої інформації, документів і якими способами) буде здійснювати УВП. Функція обліку спрямована на збір інформації про стан витрат і її угруповання для подальшого аналізу. Завдяки обліку, формується інформаційна база, що використовується в подальшому при управлінні витратами на персонал. За допомогою функції контролю в СУВП здійснюється порівняння фактично отриманих результатів із запланованими. Функція регулювання включає в себе дії, що спрямовані на досягнення запланованих результатів при виявленні відхилень. Таким чином, ефективність функціонування промислового підприємства багато в чому залежить від якості організації та

здійснення розглянутих функцій управління витратами на персонал.

В результаті визначення виконавців кожної з функцій УВП, необхідно сформувати оптимальну організаційну структуру підприємства. Організаційна структура підприємства являє собою склад, взаємозв'язок та підпорядкованість окремих самостійних управлінських підрозділів та посадових осіб. У процесі формування організаційної структури слід звернути увагу на наступне: 1) щоб всі функції управління виконувались тим чи іншим підрозділом або виконавцем; 2) не допустити дублювання функцій кількома підрозділами, що може призвести до неоптимального їх виконання та збільшення витрат підприємства, у т. ч. на персонал; 3) не допустити дисбалансу у виконанні функцій управління, нерівномірності навантаження окремих підрозділів та посадових осіб.

Необхідно зазначити, що невиконання окремих функцій УВП може бути пов'язано з використанням неефективних або застарілих методів управління. Тому важливим вузлом системи управління витратами на персонал є методи, які можна розподілити за своїм функціональним призначенням. Так, в процесі планування, прогнозування та аналізу витрат на персонал доцільно використовувати директ-костинг, таргет-костинг, стандарт-костинг, кайзен-костинг, функціонально-вартісний аналіз, порівняльний аналіз, СVP-аналіз тощо. Особливої уваги в процесі аналізу та планування витрат на персонал набувають економіко-статистичні методи, а саме використання факторного, таксономічного, кореляційно-регресійного та кластерного аналізу.

До методів управління, які можливо використовувати для контролю витрат на персонал, належать: бюджетування, управлінський облік та бенчмаркінг. Під бюджетуванням розуміють метод управління на основі розроблення бюджетів (кожний підрозділ отримує певний бюджет, у межах якого він повинен діяти). Управлінський облік це інтегрована система збору, підготовки та економічної інтерпретації інформації з метою розробки оперативних, поточних і стратегічних управлінських рішень [7, с. 13]. Бенчмаркінг за своєю сутністю є процесом еталонного зіставлення, тобто управління засновано на постійному зіставленні з кращими зразками на ринку підприємства [8, с. 97].

Для здійснення функцій координації, організації та мотивації важливо звернути увагу на вибір форм та систем оплати праці.

Необхідно зазначити, що процес формування витрат на персонал на підприємстві визначається впливом різних факторів. З метою дослідження впливу витратоутворюючих факторів на СУВП вони класифікуються за такими ознаками: можливість впливу; відношення до виробничого процесу;

форми власності; галузева приналежність; регіональна приналежність.

Істотний вплив на склад і структуру витрат на персонал здійснює положення підприємства на ринку праці і його розвиненість, роль підприємства у розвитку території, національні та культурні особливості регіону, які впливають на стабільність персоналу, визначають зміст окремих функцій управління персоналом, перш за все, відбору, найму, навчання, що пов'язані з необхідністю фінансування колишніх і майбутніх працівників підприємства. СУВП окремо взятого підприємства знаходиться під впливом різних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Витрати на персонал, пов'язані з оплатою відрахувань на соціальне страхування та забезпечення податків і зборів, є обов'язковими і, відповідно, нерегульованими для суб'єктів управління витратами [1]. У той же час, рівень ринкових цін як на вироблену підприємством продукцію, так і на споживані в процесі промислового виробництва ресурси визначає рентабельність його діяльності і має суттєвий вплив на фінансові можливості роботодавця у здійсненні витрат на персонал.

Зазначимо, що система управління витратами на персонал має відповідати певним вимогам: ефективного функціонування організаційного та економічного механізмів управління витратами; визначення і деталізація показників аналізу витрат на персонал; система мотивації, яка орієнтована на результати управління витратами на персонал;

виконання процесів планування, обліку, контролю і аналізу витрат на персонал на систематичній основі; наявність ієрархічно організованої системи управлінської звітності; створення адекватної інформаційної системи, що дозволяє отримувати інформацію для цілей управління тощо.

Система управління витратами на персонал представляє собою сукупність усіх елементів, функцій, методів управління, за допомогою яких відбувається взаємодія суб'єкта (керуюча підсистема) та об'єкта (керована підсистема) управління витратами на персонал. Вона повинна бути спрямована на інтеграцію існуючих інструментів управління витратами для створення гнучкого, ефективного процесу, спрямованого на зміну існуючих норм і стандартів в напрямку скорочення витрат на оперативному, тактичному і стратегічному рівнях відповідно.

Семантична модель системи управління витратами на персонал представлена на рис. 1.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, систематизовані науково-теоретичні основи щодо УВП на мікрорівні дозволяють визначити композиційний зміст параметрів управління витратами. Розроблена семантична модель є засобом інтерпретації системно-логічної ув'язки політики регулювання витрат на персонал на підприємствах та визначення відповідної проєкції системи управління. Отримані результати дослідження зумовлюють формування наукового базису, який пояснює причинно-наслідкові зв'язки

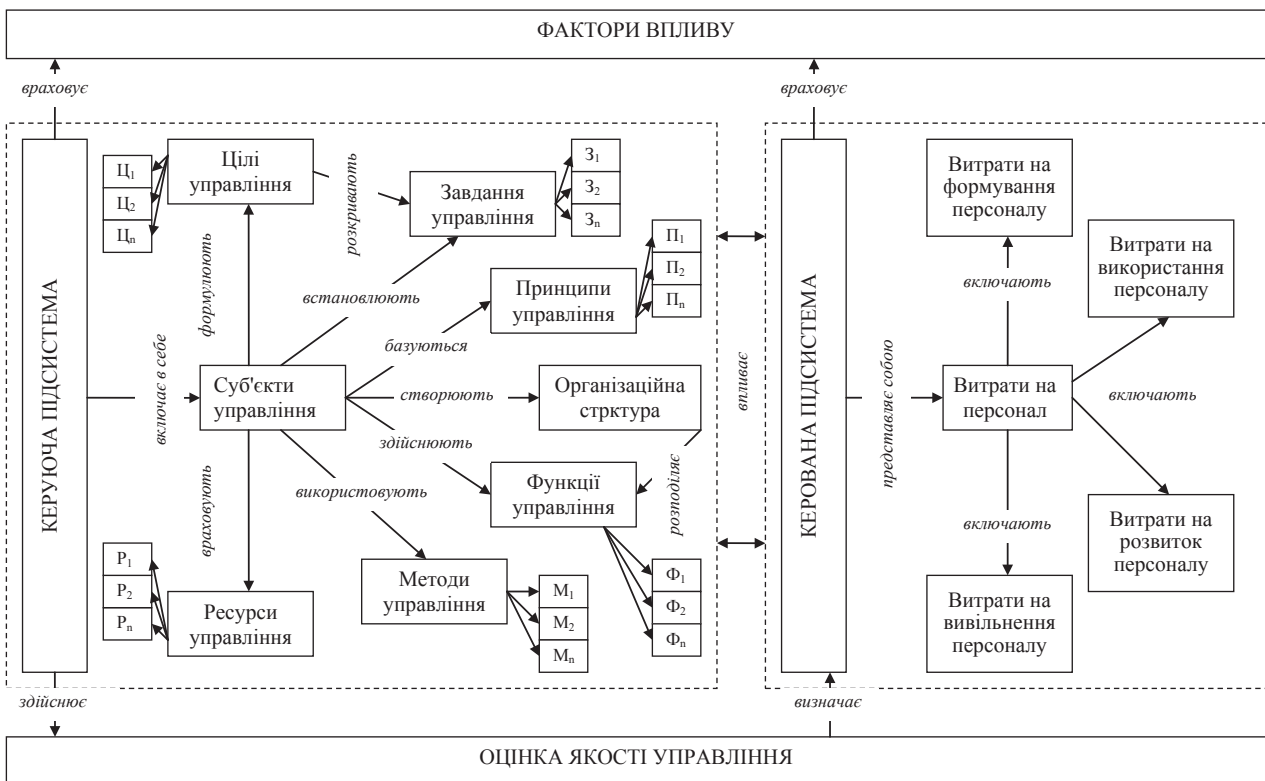


Рис. 1. Семантична модель системи управління витратами на персонал

в СУВП. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є проведення більш детального аналізу параметрів підсистем управління витратами на персонал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавкалова Н. Л. Управління витратами на персонал – основа ефективності менеджменту персоналу : монографія / Н. Л. Гавкалова, А. С. Криворучко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 230 с.
 2. Гуменюк В. Я. Управління витратами на персонал: монографія / В. Я. Гуменюк, Н. М. Самолюк; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. – Рівне, 2012. – 158 с.
 3. Лиходедова О. В. Витрати на персонал та їх оптимізація в умовах ринку / О. В. Лиходедова // Торгівля і ринок : збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 30. – Т. 1. – С. 236–242.

4. Нісфоян С. С. Управління витратами на утримання і розвиток персоналу машинобудівних підприємств : автореф. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С. С. Нісфоян. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 21 с.
 5. Руденко И. В. Управление затратами: сущность, механизм, подходы / И. В. Руденко, А. А. Бойцова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2010. – № 2. – С. 114–118.
 6. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
 7. Чернелевський Л. М. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості / Л. М. Чернелевський, Г. Г. Осадча. – Київ : «Пектораль», 2005. – 364 с.
 8. Дегтярева О. А. Контроллинг / О. А. Дегтярева. – Одесса : Пальмира. 2008. – 364 с.

УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ: СУТНІСТЬ, ЗМІСТ, ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

THE ENERGY EFFICIENCY MANAGEMENT IN THE NATIONAL ECONOMY OF THE COUNTRY – THE NATURE, CONTENT, AND STATE CONTROL

У статті розглянуто об'єктивні та суб'єктивні фактори, що визначають необхідність проведення енергозбереження в національній економіці країни та роль держави у цьому процесі. Узагальнено та визначено основні принципи державної політики у сфері енергозбереження. Визначено, що є основним завданням соціальної політики на рівні регіонів у сфері енергетики. Окреслено шляхи щодо реалізації енергетичної політики. Розкрито вплив та вагомість підвищення енергетичної ефективності для соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: енергоефективність, національна економіка, державне регулювання, енергетична політика, соціальна політика, співробітництво, соціально-економічний розвиток.

В статье рассмотрены объективные и субъективные факторы, определяющие необходимость проведения энергосбережения в национальной экономике страны и роль государства в этом процессе. Обобщены и определены основные принципы государственной политики в сфере энергосбережения. Определено, что является основной задачей социальной политики на

уровне регионов в сфере энергетики. Определены пути по реализации энергетической политики. Раскрыто влияние и значимость повышения энергетической эффективности для социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: энергоэффективность, национальная экономика, государственное регулирование, энергетическая политика, социальная политика, сотрудничество, социально-экономическое развитие.

The paper addresses objective and subjective factors that determine the need for the energy conservation in the national economy of the country, and the role of the State in this process. It generalizes and specifies basic principles of the public policy in the area of energy conservation. It identifies what is the key objective of the social policy at the regional level in the field of power engineering. In the paper are outlined the ways to implement the energy policy, and revealed the impact and importance of improving the energy efficiency for the social and economic development of the country.

Key words: energy efficiency, national economy, state regulation, energy policy, social policy, cooperation, socio-economic development.

УДК 330: 621.311.16

Самойленко І.О.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування
 Харківський національний
 університет міського господарства
 імені О.М. Бекетова

Постановка проблеми. На сьогодні, постійне зростання тарифів на енергоносії, низька енергетична ефективність ЖКГ та бюджетної сфери, зниження фінансової стабільності свідчать про необхідність переходу до енергоефективного варіанта розвитку національного господарства в найближчій перспективі. В іншому випадку економічне

зростання стримуватиметься високими цінами та зниженням доступності енергетичних ресурсів. Із огляду на це підвищення енергетичної ефективності національної економіки країни шляхом розвитку інституціональних основ енергозбереження, вдосконалення законодавчої бази у сфері енергозбереження з урахуванням європейських норм

та вимог, формування світоглядного розуміння економічної, енергетичної та соціальної значущості енергозбереження набуває особливої пріоритетності та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Результати досліджень аналітичних джерел [1-8] дозволили сформулювати основні напрями формування енергоефективної моделі розвитку національної економіки, які полягають у: формуванні нової політики енергоефективності на державному, регіональному та місцевому рівнях; належному інвестиційному забезпеченні енергоефективних заходів з урахуванням специфіки енергоспоживання у різних сферах національного господарства; поступовому підвищенні галузевої конкуренції; використанні державно-приватного партнерства з урахуванням економічних, соціальних та екологічних пріоритетів держави; розвитку договірних відносин з енергосервісними компаніями тощо.

Ціла низка питань щодо вирішення нагальної науково-практичної проблематики – формування енергоефективної моделі розвитку національної економіки відповідно до вимог сучасної парадигми розвитку господарства країни є остаточно нерегульованою тому потребує свого глибокого та детального вивчення.

Постановка завдання. Мета статті – з'ясувати та визначити існуючі підходи щодо управління енергоефективністю та енергозбереженням в національному господарстві з урахуванням вимог подальшої інтеграції у світове співтовариство та сталого розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одним з головних напрямів подолання енергетичної кризи, забезпечення оздоровлення національної економіки країни та стійкого зростання ВВП є енергозбереження, що являє собою сукупність організаційної, наукової, інформаційної та практичної діяльності спрямованої на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії й природних енергетичних ресурсів у національному господарстві країни шляхом сукупності використання технічних, економічних та правових методів.

Об'єктивна необхідність енергозбереження в Україні визначається значною залежністю від імпорту паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), зменшенням запасів органічного палива, збільшенням капіталоемності енергетики, зменшенням витрат на заощадженні ПЕР порівняно з їх видобутком, можливістю зменшення шкідливого впливу енергетичних об'єктів на довкілля. Суб'єктивним фактором виступає велика енергоемність національної економіки яка була сформована у минулі роки існування країни.

Аналіз існуючого законодавства у сфері енергозбереження (головним є закон України «Про

енергозбереження») дозволив визначити основні принципи державної політики у сфері енергозбереження, а саме:

- створення державою для юридичних та фізичних осіб належних умов (економічних і правових) щодо зацікавленості у проведенні енергозбереження;
- здійснення державного регулювання діяльності у сфері енергозбереження на основі економічних та нормативно-технічних заходів управління;
- пріоритетність вимог енергозбереження при здійсненні господарської, управлінської або іншої діяльності, пов'язаної із видобуванням, переробкою, транспортуванням, зберіганням, виробленням та використанням ПЕР;
- обов'язковість енергетичної експертизи тощо.

Основою для здійснення енергозберігаючої політики в Україні виступає Комплексна державна програма енергозбереження (КДПЕ) України. Мета якої полягає у розробленні основних напрямів державної політики енергозбереження на основі аналізу існуючого стану та прогнозів розвитку економіки, створенні нормативно-правової бази енергозбереження, формуванні сприятливого економічного середовища, формуванні цілісної та ефективної системи державного управління енергозбереженням. Головними завданнями КДПЕ є визначення загального існуючого та перспективного потенціалу енергозбереження, розроблення основних напрямів його реалізації у матеріальному виробництві й сфері послуг, створення програми першочергових й перспективних заходів та завдань з підвищення енергоефективності й освоєння практичного потенціалу енергозбереження.

Реалізацію державної політики у сфері енергозбереження в Україні сьогодні здійснює Державний комітет з енергозбереження (Держкоменергозбереження) України та інші відповідні органи управління.

Аналіз реалізації енергозберігаючої політики в Україні дав змогу автору роботи виділити причини, що призвели нині до істотного відставання у виконанні завдань КДПЕ України. Серед головних чинників – загальна криза національної економіки, нерозвиненість ринкових відносин, недостатня ефективність державного управління та регулювання у сфері енергозбереження, недостатня увага основних сфер суспільної життєдіяльності, а саме: вплив господарських управлінців, відгук громадських організацій, підтримка дрібних та середніх підприємців, участь робітників та службовців у процесі енергозбереження. Заявлена пріоритетність політики енергозбереження в Україні тривалий час не була підкріплена ефективною формою й механізмами взаємодії влади, бізнесу та наукового потенціалу у питаннях упровадження інноваційно-

технологічних енергозберігаючих технологій. А головною перешкодою масштабної реалізації політики енергоефективності в державі є відсутність у основних агентів мотиваційних факторів щодо упровадження енергоефективних інноваційних технологій. Тоді як енергоефективність, це – індикатор та міцний ресурс інноваційно-технологічного розвитку не тільки національної економіки, а і шлях до наближення «до рівня сталого розвитку». У цьому контексті слід пригадати думку автора праці [8] який зазначив: «Енергоефективність виступає критерієм якості функціонування економічної моделі держави, злагодженої взаємодії між суб'єктами господарювання, які мають сприяти підвищенню рівня енергоефективності виробництва, оскільки це безпосередньо впливає на його рентабельність і, відповідно, їх прибутки. Держава зацікавлена у підвищенні ефективності використання енергоресурсів національною економікою, оскільки це дозволяє їй збільшити базу оподаткування та зменшити державні витрати (видатки на енергозабезпечення бюджетних установ), посилити свій вплив на світових ринках та підвищити рівень енергетичної безпеки. Для населення підвищення енергоефективності дозволяє збільшити рівень доходів і зменшити витрати на закупівлю енергетичних послуг. Для суспільства загалом — це шлях наближення до рівня сталого розвитку».

Державне управління енергозбереженням в Україні передбачає взаємодію трьох основних напрямів: 1) державного регулювання на основі функціонування нормативно-правової бази (ціни, тарифи, сертифікація, експертиза, ліцензування, пільги, стандарти та нормативи); 2) функціонального управління, на основі дії апарату Держкоменергозбереження України, у тому числі державною інспекцією з енергозбереження; 3) регіонального управління та контролю за виконанням законів, використання нормативної бази, а також організації роботи з енергозбереження.

Слід зазначити, що система управління та регулювання питань розвитку енергетичної сфери на сьогодні є досить розгалуженою та складною, а до напрямів підвищення енергоефективності країни можна віднести: забезпечення системності в національній економічній політиці, промисловій політиці, регіональній (місцевій) політиці і політиці енергоефективності; створення сприятливих умов для бізнесу, включаючи галузь енергетичних ресурсів; врахування інтересів усіх сторін при прийнятті рішень в промисловій та енергетичній політиці; активізація практики планування, у тому числі енергетичного, якому не загрожує роз'єднання окремих питань по відомствах; поширення культури енергозберігаючого способу життя і бізнесу, інформації про можливості і технології, навчання, підвищення професійного рівня; забезпечення достатньої і достовірної інформації про

енергоспоживання на різних рівнях для прийняття необхідних рішень; забезпечення більшої доступності фінансових ресурсів для модернізації та підвищення енергоефективності, у тому числі за допомогою розвитку енергосервісної діяльності.

У країнах європейського союзу, як свідчить закордонний досвід, енергоефективність досягається в основному шляхом змін у методах і способах управління, а не за рахунок упровадження сучасних енергозберігаючих технологій (які також мають вагомий вплив). При цьому енергоефективність розглядається як використання ПЕР із застосуванням такого обладнання й технологій, які при існуючому рівні розвитку техніки та дотримання вимог до охорони навколишнього середовища забезпечують максимальну конкурентоспроможність і стійкість розвитку компанії.

Курс на енергоефективність в Україні вказує перспективні напрями для розвитку інновацій, розширює можливості підприємницької діяльності в галузі енергозбереження та енергоефективності, стимулює попит на енергозберігаючі продукти і технології [9].

Державна політика підвищення енергоефективності повинна охоплювати усі сфери національної економіки – від місцевого рівня до загальнонаціональної економіки країни й узгоджувати усі адміністративні, законодавчі та фінансові заходи щодо стимулювання економіки. Існуючі диспропорції в розміщенні продуктивних сил та недостатня увага до проблем, що вирішуються на рівні регіону призвели до розбіжностей регіонів України як за рівнем їх соціально-економічного розвитку так і за рівнем їх енергоефективності (рис. 1, табл. 1), що ускладнює, у свою чергу, проведення трансформаційних процесів в економіці країни і може призвести до соціально-екологічних конфліктів та катастроф.

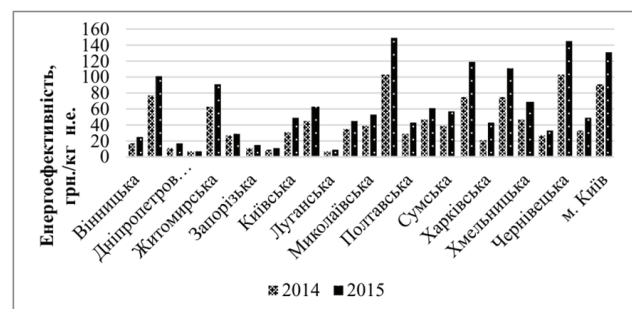


Рис. 1. Стан енергоефективності по регіонах України протягом 2014 – 2015 рр.

Джерело: складено за [10]

Найбільш діючою концепцією гармонійного соціально-економічного розвитку регіонів країни є шлях стійкого розвитку - стабільність, гармонійність, прогрес, відмова від енергетичнозатратного способу життя, необмеженої експлуатації викопних

Таблиця 1

Основні енергетичні характеристики регіонів України за 2014 –2015 рр. (розраховано за [10])

Регіон	Теплоенергія тис. Гкал		Зміна		Електроенергія млн. кВт/год		Зміна		ВРП на особу, грн		Зміна	
	2014	2015	тис. грн	%	2014	2015	тис. грн	%	2014	2015	тис. грн	%
	Вінницька	1 631,9	1 381,5	-250,4	-15,34	1 307,5	1 318,7	11,20	0,86	27 249	37 720	10 471
Волинська	615,4	547,9	-67,5	-10,97	594,4	552,6	-41,80	-7,03	23 218	30 387	7 169	30,88
Дніпропетровська	7 343,9	6 566,6	-777,3	-10,58	22 379,9	20 888,8	-1 491,10	-6,66	53 749	65 897	12 148	22,60
Донецька	5 463,5	5 951,3	487,8	8,93	7 820,8	8 839,8	1 019,00	13,03	27 771	26 864	-907	-3,27
Житомирська	873,4	737,9	-135,5	-15,51	1 198,3	1 121,6	-76,70	-6,40	23 678	30 698	7 020	29,65
Закарпатська	344,3	314,0	-658,3	-191,20	400,7	406,2	5,50	1,37	19 170	22 989	3 819	19,92
Запорізька	3 190,5	2 851,3	-339,2	-10,63	6 393,5	6 087,4	-306,10	-4,79	37 251	50 609	13 358	35,86
Івано-Франківська	740,8	671,0	-69,8	-9,42	881,6	979,0	97,40	11,05	27 232	33 170	5 938	21,81
Київська	2 445,8	2 098,5	-347,3	-14,20	2 278,2	2 208,2	-70,00	-3,07	46 058	60 190	14 132	30,68
Кіровоградська	1 181,7	1 050,2	-131,5	-11,13	2 417,6	2 328,2	-89,40	-3,70	29 223	39 356	10 133	34,67
Луганська	2 629,9	1 837,3	-792,6	-30,14	3 079,7	1 960,3	-1 119,40	-36,35	14 079	10 778	-3 301	-23,45
Львівська	1 775,0	1 525,7	-249,3	-14,05	1 998,5	1 968,0	-30,50	-1,53	28 731	37 338	8 607	29,96
Миколаївська	2 656,5	2 675,3	18,8	0,71	1 490,9	1 527,9	37,00	2,48	30 357	41 501	11 144	36,71
Одеська	1 725,7	1 854,8	129,1	7,48	2 332,5	2 534,4	201,90	8,66	31 268	41 682	10 414	33,31
Полтавська	2 420,2	2 112,5	-307,7	-12,71	3 744,2	3 797,1	52,90	1,41	48 040	66 390	18 350	38,20
Рівненська	2 312,8	2 102,5	-210,3	-9,09	2 653,0	2 624,2	-28,80	-1,09	24 762	30 350	5 588	22,57
Сумська	796,7	701,9	-94,8	-11,90	1 148,4	1 050,8	-97,60	-8,50	26 943	37 170	10 227	37,96
Тернопільська	914,9	592,3	-322,6	-35,26	415,3	402,6	-12,70	-3,06	20 228	24 963	4 735	23,41
Харківська	2 738,5	2 255,0	-483,5	-17,66	3 665,7	3 310,2	-355,50	-9,70	35 328	45 816	10 488	29,69
Херсонська	337,9	350,5	12,6	3,73	865,2	833,9	-31,30	-3,62	21 725	30 246	8 521	39,22
Хмельницька	925,0	720,1	-204,9	-22,15	1 012,4	935,5	-76,90	-7,60	24 662	31 660	6 998	28,38
Черкаська	2 241,7	1 788,9	-452,8	-20,20	1 695,9	1 479,8	-216,10	-12,74	30 628	40 759	10 131	33,08
Чернівецька	348,7	284,3	-64,4	-18,47	372,2	291,4	-80,80	-21,71	16 552	20 338	3 786	22,87
Чернігівська	919,3	818,4	-100,9	-10,98	763,4	727,3	-36,10	-4,73	26 530	35 196	8 666	32,66
м. Київ	4 566,7	2 165,4	-2401,3	-52,58	3 792,6	3 487,7	-304,90	-8,04	124 163	155 904	31 741	25,56

ресурсів. Поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами регіонів, ефективне використання ресурсного та економічного, технологічного та людського, управлінського та наукового потенціалу регіонів – це складова успіху соціально-економічних перетворень в Україні на місцях, а відтак і країни в цілому.

При прийнятті управлінських рішень з екологічних проблем територій виникає проблема співвідношення витрат і вигод: будь-які витрати повинні приносити вигоду. Це означає, що витрати на природоохоронні заходи мають дати і певний економічний ефект. Тому природоохоронну діяльність варто оцінювати не тільки за обсягами фінансування на проведення відповідних робіт, але й за досягнутим ефектом.

Належний стан навколишнього природного середовища територій органи управління на рівні регіону забезпечують шляхом: 1) залучення всіх суб'єктів господарської діяльності регіону до розв'язання екологічних проблем і ресурсозбереження; 2) реалізації вимог екологічного законодавства та контролю його виконання на своїй території органами місцевого самоврядування; 3) упровадження економічних механізмів впливу на суб'єкти природокористування; 4) створення системи прогнозування, запобігання й оперативних дій у випадку надзвичайних ситуацій природного і техногенного походження; 5) здійснення заходів з нормалізації екологічного стану та ліквідації наслідків техногенних катастроф, визначення шляхів розвитку і використання господарського потенціалу забруднених регіонів; 6) залучення до охорони навколишнього природного середовища населення регіону.

У цьому контексті відповідальність (більшу частину) за належне енергетичне забезпечення підлеглих територій доцільно спрямувати на регіональні органи влади з необхідними для цього повноваженнями. Але постає питання: як забезпечити надійність і якість доставки енергетичних ресурсів до кінцевого споживача, де взяти достатню кількість енергоресурсів; як вирішити фінансову складову цих питань. Нарощування потужностей об'єктів енергетичної системи, їх підтримка у належному технічному стані, їх збереження, а також фінансове забезпечення споживання ресурсів та контроль взаємних розрахунків між виробниками, постачальниками і споживачами це ті ключові питання, які також потребують свого розв'язання.

Основною умовою для розв'язання поставлених завдань є удосконалення функціонального розподілу повноважень і взаємної відповідальності між гілками влади (центральною й регіональними) в питаннях функціонування і розвитку галузей енергетичної сфери на місцях, досягнення згоди інтересів виробників, постачальників і споживачів енер-

горесурсів шляхом налагоджування ефективних організаційно-правових механізмів розмежування та взаємодії. Розв'язання цих завдань має ґрунтуватися на двох найважливіших чинниках: 1) принципі збереження єдності Об'єднаної енергетичної системи України та 2) єдиному механізмі державного регулювання у цій сфері як факторів надійності енергопостачання та факторів, що сприяють максимально можливому використанню місцевих паливно-енергетичних ресурсів для посилення їхньої ролі у енергетичних балансах і побудови раціональних регіональних систем енергопостачання й енергоспоживання.

Підсумовуючи вище викладене слід зазначити, що в умовах посилення рівня відкритості економіки України, з урахуванням тенденцій на глобальному і регіональному ринках енергетичних ресурсів, вибір енергоефективної моделі розвитку національної економіки не може не враховувати стан енергетичної системи країни, загальні тенденції розвитку ПЕК в країнах світу, основи державної та регіональної політики в цій сфері.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз існуючого стану реалізації енергозберігаючої політики в Україні дав змогу з'ясувати та окреслити причини, що призвели нині до істотного відставання у виконанні завдань КДПЕ України, якими є: загальна криза економіки; загострення енергетичних загроз як на національному, так і глобальному рівнях, які пов'язані зі збройними конфліктами, нестабільною ринковою кон'юнктурою та переведенням вирішення ключових питань співробітництва у цій сфері у політичну площину; нерозвиненість ринкових відносин; низька платоспроможність споживачів енергоресурсів; відсутність дієвого економічного механізму стимулювання інвестування й упровадження енергоефективних заходів; недостатня ефективність державного управління та регулювання у сфері енергозбереження, особливо на таких щаблях як регіон й місцевий рівень, а також недостатня увага в основних сферах суспільної життєдіяльності: вплив господарських управлінців, відгук громадських організацій, підтримка дрібних та середніх підприємств, участь робітників та службовців у процесі енергозбереження.

Управління енергоефективністю є складною багаторівневою інтегрованою системою, що діє на рівні глобальної спільноти, країни, регіону, підприємства. Управління енергоефективністю – це: 1) спеціальним чином організована система управління, яка має комплексний, системний характер; 2) цілеспрямована діяльність щодо регулювання рівня енергоефективності суб'єкта господарювання за допомогою планування, організації, обліку й контролю енергоефективності в умовах мінливого ринкового середовища з метою забезпечення його конкурентних позицій та ефектив-

ності господарювання в цілому; 3) система певних інструментів, методів, засобів і важелів, застосування котрих забезпечує досягнення цілей енергоефективного розвитку суб'єкта господарювання.

У зв'язку з тим, що управління енергоефективністю та енергозбереженням в національному господарстві країни тісно пов'язано з поглибленням євроінтеграційних процесів, необхідністю гармонізації європейського й українського законодавства в цій сфері свого подальшого дослідження потребує питання щодо поєднання інноваційної стратегії та стратегії енергоефективності, як засобу конкурентної стійкості у ринкових умовах на національному та світовому рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Реформа енергетики: Оцінка основних ініціатив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/images/files/verstka_er.pdf
2. Будниченко Ю. Реформування тарифної політики України на шляху вступу до Енергетичного співтовариства Європи / Ю. Будниченко // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 84-95.
3. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наукова доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2013/06/N_dop_Ostashko14.pdf
4. Рогов В.Ю. Институциональные аспекты энергосберегающих инвестиций и тарифообразования в жилищно-коммунальном хозяйстве / В.Ю. Рогов // Известия ИГЭА. – 2014. – № 4 (96). – С. 80-90.
5. Щевцов А., Земляний М., Вербинський В. Основні питання політики розвитку електроенергетичної галузі України. Аналітична доповідь. / А. Щевцов, М. Земляний, В. Вербинський. – Дніпропетровськ, 2011. – 89 с.
6. Lilliestam Johan. Conceptualising Energy Security in the European Context [Електронний ресурс] / Johan Lilliestam, Anthony Patt // Smart Energy for European Platform. – Режим доступу: <http://www.sefep.eu/activities/publications-1/conceptualising%20energy%20security%20in%20Europe.pdf>
7. Danish Energy Regulatory Authority (2011), Benchmarking - Electricity Distribution System Operators, Presentation provided to WIK by K.V. Hansen, Senior Economist at Energitilsynet, Valby.
8. Кицькай Л. І. Енергоефективність в Україні: аналіз, проблеми та шляхи підвищення / Л. І. Кицькай // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 32–37.
9. Короткий огляд законодавства щодо розвитку політики у сфері раціонального використання енергії в Україні. – К.: Європейсько-українське енергетичне агентство, 2012. – 24 с.
10. Енергоефективність регіонів України: проблеми оцінки та наявний стан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/energoeffekt-5cecc.pdf>

ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

THE SIGNIFICANCE OF THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE IN PROVIDING ITS COMPETITIVENESS

У статті визначено актуальність дослідження поняття категорії «економічна стійкість». Розглянуто та систематизовано наукові підходи до трактування та розуміння категорії економічна стійкість. Обґрунтовано місце економічної стійкості в забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання різних рівнів, виділено основні умови її забезпечення.

Ключові слова: економічна стійкість, конкурентоспроможність, забезпечення, показник, середовище, параметри

В статье определена актуальность исследования понятия «экономическая устойчивость». Рассмотрены и систематизированы научные подходы к определению и пониманию категории экономическая устойчивость. Обосновано место экономической устойчивости в обеспечении кон-

курентоспособности субъектов ведения хозяйства разных уровней, выделены основные условия ее обеспечения.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, конкурентоспособность, обеспечение, показатель, среда, параметры

The article defines the relevance of the study of the concept of the category "economic sustainability". The scientific approaches to the interpretation and understanding of the category of economic sustainability are reviewed and systematized. The place of economic sustainability in ensuring the competitiveness of business entities at various levels is substantiated, the main conditions for ensuring it are highlighted.

Key words: economic sustainability, competitiveness, provision, indicator, environment, parameters

УДК 658:33

Ханін С.Г.

викладач

Міжнародний науково-технічний
університет імені академіка Юрія Бугая

Постановка проблеми. Сучасні умови ринкового середовища, підвищення конкуренції у глобальних масштабах, зростання динамічності кон'юнктури національного та світового ринків, постійні зміни макро та мікро середовища підприємств значно вплинули на стійкість їх функціонування. На жаль, такі коливання продемонстрували низькі адаптаційні можливості вітчизняних суб'єктів господарювання. Багато із них опинилися на межі банкрутства та повинні вирішувати питання щодо їх подальшого існування. Тому сьогодні досить актуальним є вивчення сутності, значення та місця економічної стійкості в забезпеченні їх конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемами економічної стійкості підприємств займалися багато відомих вітчизняних і закордонних вчених-економістів, а саме: О. Ареф'єва, О. Василенко, Д. Городянська, В. Козик, Н. Бусленко, М. Удовиченко, Г. Савицька, М. Кизим, Ю. Цямрюк, Л. Алексеєнко, О. Поліщук, В. Іванов, З. Бауман, С. Кован, Н. Шевчук, А. Бухвалов, С. Матейко, Donaldson, L. Preston, R. Freeman, S. Jurgens, P. Johansson, S. Zadek, В. Арнольд, Д. Джесеф, Ж. Йос та ін.

Роботи цих вчених розкривають різні підходи до розуміння поняття «економічна стійкість», способи оцінки та прогнозування стійкості роботи суб'єктів господарювання різних рівнів. Але все ж природа феномену досліджуваної категорії настільки непередбачувана, що і уявлення про його сутність та визначення різноманітні.

Постановка завдання. Аналіз теоретичної бази демонструє, що дослідження в цій сфері ведуться досить активно, але час впевнено міняє

вимоги до побудови бізнес-процесів, тому є очевидна потреба продовжити досліджувати категорію «економічна стійкість» та визначити її значення та місце в забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання різних рівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

«Stability» в перекладі з англійської – «стабільність, стійкість», що означають постійність та міцність стану будь-якої системи [1]. Словник української мови визначає стійкий стан системи таким чином «здатний витримати зовнішній вплив, протидіяти чомусь; здатний зберігати, існувати в несприятливих умовах; який не піддається сторонньому, переважно негативному, впливу; для якого характерні стабільність, постійність, сталість» [2].

В 80-х роках минулого століття з виникненням капіталістичних відносин з'явилися перші спроби розуміння та використання категорії «економічна стійкість» [3].

Масштабні дослідження економічної стійкості характерні для періоду глобальних енергетичних криз 91973-1979рр.), коли вперше гостро постала проблема обмеженості природних ресурсів [4].

Представники класичної та неокласичної економічної теорії досліджували економічну стійкість з позицій цільового підходу, характерною ознакою якого є визначення максимізації прибутку як результату стійкості підприємства (А. Сміт, А. Маршал). Але практична діяльність таки доводить, що прибуток, отриманий сьогодні, не завжди гарантує отримання прибутку в майбутньому. Підтримка такого підходу визначення «економічної стійкості» простежується в дослідженнях і сучасних науковців (В.Козик, Ю. Погостинский, Н. Погостинська) [5], [6].

Представники соціально – орієнтованого підходу (Д. Медоуз, А. Рід, А. Урсул) при визначенні сутті економічної стійкості наголошують на тісному взаємозв'язку економічних, фінансових, соціальних та екологічних факторів визначення економічної стійкості суб'єктів господарювання різних рівнів. Представники цього підходу переосмислюють мету отримання прибутку та розглядають суб'єкт господарювання з стратегічних управлінських позицій забезпечення економічної стійкості. Потрібно таки визначити, що на сьогодні прихильники такої точки зору домінують.

Ототожнення економічної стійкості з фінансовим станом підтримують представники фінансового підходу – М. Кизим, Г. Савицька, Ю. Копчак, Е. Бригхем). При цьому їх погляди різняться за чинниками формування економічної стійкості – платоспроможність, інвестиційна привабливість, ліквідність, рентабельність, оптимальні пропорції у розподілі фінансових ресурсів. Але такий підхід розуміння категорії «економічної стійкості» досить обмежений, так як унеможлиблює орієнтацію виключно на один фактор її формування і фінансова стійкість, сама по собі, не здатна забезпечити ринкову стійкість компанії, яка визначається її діловим іміджем і позиціонуванням у певному сегменті ринку за рахунок формування відмінних характеристик (знань, компетенцій, динамічних здатностей тощо), репутаційного та клієнтського капіталу [5].

Акцент на значимість рівноваги та збалансованості ресурсного потенціалу представлено в дослідженнях представників ресурсного підходу визначення економічної стійкості. Це роботи В. Медведєва, В. Бугая, В. Омельченко, О. Поліщук та ін. Такий підхід найбільш комплексно визначає забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання за рахунок ефективності використання їх ресурсів, але в повній мірі не розкриває формування стійких конкурентних переваг, що базуються тільки на матеріальних ресурсах.

Досить поширений підхід розуміння категорії «економічна стійкість» в прихильниках структурно – кібернетичного підходу, який базується на розумінні необхідності відповідного динамічного забезпечення цілісності системи в сучасному ринковому середовищі (В. Захарченко, В. Іванов, С. Бараненко). Економічна стійкість в розуміннях прихильників цього підходу визначається властивостями системи її складових та забезпечується системою ефективних управлінських рішень [5].

Риса швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища як пріоритетна в забезпеченні економічної стійкості підприємства наголошують представники адаптаційно – рівноважного підходу до розуміння сутті категорії економічної стійкості (Ж. Казієва, М. Фоміна, О. Колодізєв). Прихильники цього підходу визначення категорії «еконо-

мічна стійкість» підтримують ствердження про здатність адаптації систем господарювання до постійних змін навколишнього середовища та їх риси досить швидко врівноважуватися.

Сучасний підхід до розуміння економічної стійкості – еволюційно – прогресивний базується на понятті «стійкість руху», який припускає відхилення параметрів системи внаслідок її динамічного, турбулентного функціонування (О. Зайцев, Р. Фещур, О. Островська). Філософія розуміння поняття «економічна стійкість» ґрунтується на визначенні балансу стійкості підприємства та можливостей його розвитку, так як розвиток руйнує рівновагу [5].

У закордонній літературі категорія «економічна стійкість» розглядається в макро – (забезпечення стабільного розвитку підприємства), мезо – (забезпечення показників фінансового стану) та мікро-економічних (пов'язано з приватним життям та соціальне забезпечення – пенсії, заробітні плати, страхові виплати) аспектах [7].

Визначено два різновиди економічної стійкості – статистична та динамічна. Статистична форма стійкості як економічної категорії пов'язана зі станом рівноваги підприємства, який зберігається незважаючи на турбулентність факторів ринкового середовища. У словнику надано наступне визначення терміну «рівновага»: 1) стан спочинку, у якому знаходиться будь – яке тіло, системи під впливом рівних, протилежно спрямованих сил; 2) стійке співвідношення між чим – небудь [5].

Незважаючи на чисельні науково – теоретичні напрацювання на даний момент відсутній загально визнаний підхід до трактування категорії «економічна стійкість». У зв'язку з цим визначені далеко не всі її ключові складові, не сформована коректна методологія оцінювання її рівня, відсутні рекомендації для застосування методів в практичному визначенні рівня економічної стійкості підприємств та перелік рекомендованих управлінських рішень, спрямованих на його підвищення в короткостроковій та довгостроковій перспективах.

Окреслення позитивних та негативних сторін підходів розуміння та визначення категорії «економічна стійкість» дає можливість обґрунтувати місце економічної стійкості підприємства в забезпеченні його конкурентоспроможності.

Зрозуміло, що рівень ефективності функціонування підприємства буде визначатися рівнем його економічної стійкості, тобто саме економічна стійкість і буде індикатором його конкурентоспроможності. Економічна стійкість є тим підґрунтям, що забезпечує передумови ефективного функціонування суб'єктів господарювання різних рівнів та формує її конкурентні переваги на ринку.

Базова основа ефективної діяльності й забезпечення тенденцій стійкого розвитку суб'єктів гос-

подарювання об'єктивно пов'язані з його економічною стійкістю [8].

В узагальненому розумінні економічна стійкість з погляду інтересів різних суб'єктів господарювання має різні критерії оцінки. Так, для власників та інвесторів – це фінансова складова, для кредиторів – платоспроможність підприємства, управлінські структури

оцінюють економічну стійкість з позицій загальної ефективності виробничо-господарської діяльності.

При оцінці конкурентоспроможного потенціалу науковцями пропонується використовувати групові чинники визначення економічного потенціалу, рівня управління та технологічного рівня, що неможливо оцінити одним – єдиним показником.

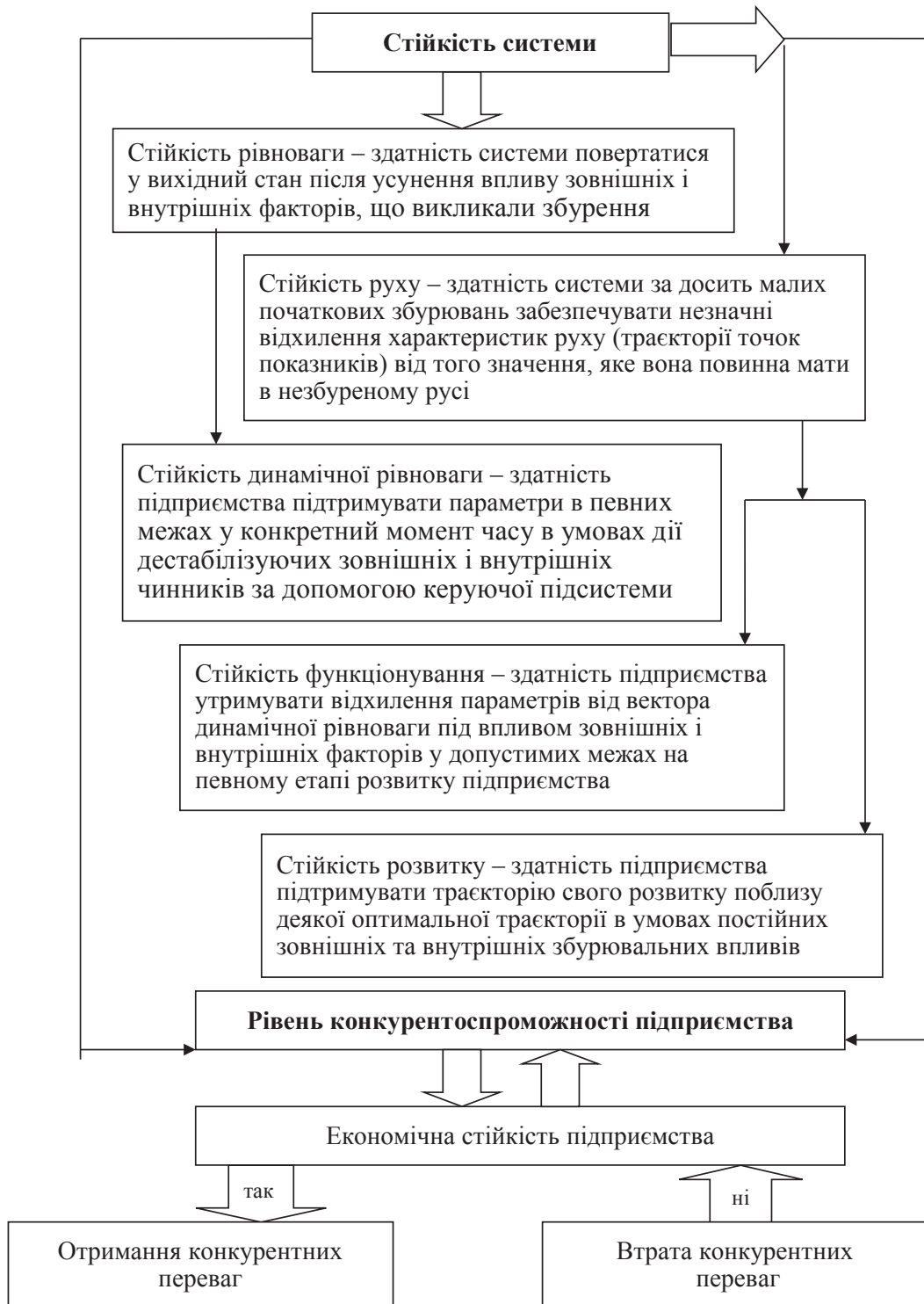


Рис. 1. Місце економічної стійкості підприємства в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства [9]

Це комплексні показники, що враховують економічний, фінансовий стан, рівень ефективності використання виробничих ресурсів, соціального значення та показники екологічного напрямку.

Економічна стійкість підприємства в теоретичному розумінні синергічно поєднує стійкості рівноваги, руху, динамічної рівноваги, функціонування та розвитку [9].

Оцінка теоретичних розробок з питань економічної стійкості дозволили виділити основні умови її забезпечення:

1) збалансованість внутрішніх ресурсів суб'єктів господарювання;

2) моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища;

3) розробка і реалізація управлінських рішень «на випередження» змін.

Потрібно відмітити, що конкурентоспроможність забезпечується не тільки завдяки пристосуванню до змін динамічного середовища, а й завдяки випередженню цих змін.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення конкуренції у глобальних масштабах, зростання динамічності кон'юнктури національного та світового ринків, постійні зміни макро та мікро середовища підприємств значно вплинули на стійкість їх функціонування. На жаль, такі коливання продемонстрували низькі адаптаційні можливості вітчизняних суб'єктів господарювання. Тому сьогодні досить актуальним є вивчення сутності, значення та місця економічної стійкості в забезпеченні їх конкурентоспроможності.

Роботи вчених розкривають різні підходи до розуміння поняття «економічна стійкість», способи оцінки та прогнозування стійкості роботи суб'єктів господарювання різних рівнів. Але все ж природа феномену досліджуваної категорії настільки непередбачувана, що і уявлення про його сутність та визначення різноманітні.

Аналіз напрацювань науковців в контексті визначення економічної стійкості, надає можливість ствердити, що економічна стійкість – це комплексне поняття, яке відображає стан та перспективу розвитку суб'єктів господарювання за будь – яких умов впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ у конкретний проміжок часу за комплексними показниками економічного, фінансового, виробничого, кадрового, ринкового, соціального та екологічного характеру, які досить унікальні та забезпечують конкурентоспроможність підприємств на ринковому середовищі.

Важливим завданням в подальших дослідженнях забезпечення економічної стійкості суб'єктів

господарювання різних рівнів стане розгляд механізму дії інноваційного та управлінського підґрунтя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ожегов С., Шведова Н. Толковий словар руского языка / С. Ожегов, Н. Шведова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ozhegov.info/slovar/>
2. Новий тлумачний словник української мови: у 4-х т. Т. 4 / Укл.: проф. В.В. Яремко, к. філ. н. О.М. Сліпушко. – К.: Аконті, 1998. – 944 с.
3. Оцінка та формування економічної стійкості підприємства [Текст] : [монографія] / Т. В. Пономаренко. – Кривий Ріг : Вид. центр ДВНЗ «КНУ», 2016. – 325 с.
4. Пономаренко Т. В. Еволюція концепції корпоративної стійкості / Т. В. Пономаренко // Стратегія економічного розвитку України. – 2015. – № 36. – С. 38-45. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2015_36_6
5. Пономаренко Т.В. Типологізація підходів до трактування сутності категорія «економічна стійкість підприємства» / Т.В. Пономаренко // Вчені записки: наук. зб. – 2014. – Вип. 16. – С. 14-20.
6. Козик В.В. Сутність, види та чинники формування економічної стійкості підприємства / В.В. Козик, В.Ю. Паньків, В.А. Гришко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.12. – С. 219-226.
7. Гончарова О. М. Сутнісний аналіз та оцінка внутрішньої економічної стійкості підприємства / О. М. Гончарова, Б.О. Антонюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2016. – Вип. 2. – С. 88-98. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpre_2016_2_11
8. Гергега О. В. Сутність фінансово-економічної стійкості сучасних суб'єктів економіки / О. В. Гергега // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 794. – С. 250-254. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_794_36
9. Фещур Р. В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису [Електронний ресурс] / Р.В. Фещур, Х.С. Баранівська. – Режим доступа : <http://vlp.com.ua/node/5812>
10. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): автореф. дис. к.е.н / Інститут економічного прогнозування НАН України – К. : Науковий світ, 2001. – 17 с.
11. Крисьо Ж. Стратегічна стійкість підприємства: підходи до визначення та оцінки / Ж. Крисьо // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – №14. – С. 111-119.
12. Кавин О.М. Гносеологічні засади забезпечення економічної стійкості підприємства / О.М. Кавин // Наукові записки Української академії друкарства. – 2012. №3. – С. 81-87.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMATION OF INNOVATIONAL DEVELOPMENT STRATEGY OF HIGHER EDUCATION IN INFORMATION ECONOMY

В кризових умовах розвитку національної економіки України актуальною та нагальною проблемою є визначення стратегічних перспектив інноваційного розвитку сфери вищої освіти. Метою статті є дослідження наукових та прикладних засад формування стратегії інноваційного розвитку вищої освіти в умовах інформаційної економіки. Обґрунтовано перспективність зміни взаємовідносин між секторами вищої освіти, підприємництва, держави та громадськості. На основі використання методів стратегічного і структурно-функціонального аналізу визначені орієнтири щодо забезпечення інноваційного розвитку вищої освіти в умовах становлення інформаційної економіки шляхом обґрунтування можливих способів та етапів їх реалізації. Запропоновано конфігурацію послідовності формування та реалізації ринково-орієнтованої стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах інформаційної економіки на основі синтезу концептів стратегічного управління та логікою системно-комплементарного підходу, що сприяє розробці та вибору засобів реалізації такої стратегії з метою оновлення соціально-економічного поступу країни в умовах становлення інформаційної економіки.

Ключові слова: сфера вищої освіти, інноваційний розвиток, освітня політика, механізм, стратегія, інформаційна економіка.

В кризисных условиях развития национальной экономики Украины актуальной и насущной проблемой является определение стратегических перспектив инновационного развития сферы высшего образования. Целью статьи является исследование научных и прикладных основ формирования стратегии инновационного развития высшего образования в условиях информационной экономики. Обосновано перспективность изменения взаимоотношений между секторами высшего образования, предпринимательства, государства и общественности. На основе использования методов стратегического и структурно-функционального анализа определены ориентиры по обеспечению инновационного развития высшего образования в условиях становления информационной экономики путем

обоснования возможных способов и этапов их реализации. Предложено конфигурацию последовательности формирования и реализации рыночно-ориентированной стратегии инновационного развития сферы высшего образования в условиях информационной экономики на основе синтеза концептов стратегического управления и логикой системно-комплементарной подхода, способствует разработке и выбору средств реализации такой стратегии с целью обновления социально-экономического развития страны в условиях становления информационной экономики.

Ключевые слова: сфера высшего образования, инновационное развитие, образовательная политика, механизм, стратегия, информационная экономика.

In the crisis conditions of the development of the national economy of Ukraine, an urgent and urgent problem is the definition of strategic perspectives of innovative development of the sphere of higher education. The purpose of the article is to study the scientific and applied principles of forming a strategy for innovative development of higher education in the conditions of the information economy. The prospect of changing the relationship between higher education sectors, entrepreneurship, the state and the public is substantiated. Based on the use of strategic and structural-functional analysis methods, guidelines have been set for ensuring the innovative development of higher education in the context of the formation of the information economy by substantiating the possible ways and stages of their implementation. The configuration of the sequence of formation and implementation of the market-oriented strategy of innovation development of the sphere of higher education in the conditions of the information economy is proposed based on the synthesis of strategic management concepts and the logic of the system-complementary approach, which contributes to the development and selection of means to implement such a strategy in order to update the socio-economic progress of the country. the conditions of the formation of the information economy.

Key words: sphere of higher education, innovative development, educational policy, mechanism, strategy, information economy.

УДК 330.101

Якубек П.

асистент кафедри менеджменту та економіки
ВНЗ „Дубницький технологічний інститут“

Постановка проблеми. Ключовим чинником соціально-економічного, інституційного, політичного та культурного розвитку будь-якої країни є освіта. У свою чергу, реалізація концепції сталого розвитку є одним із завдань формування інформаційної економіки та залежить від якісних характеристик людського капіталу (адаптивності, інновативності, компетентності) в контексті інноваційної парадигми вищої освіти. Інноваційна

парадигма представляє собою можливість поєднання технологічних, кадрових та інформаційних ресурсів в єдину систему, функціонування якої орієнтовано на стратегічний розвиток вищої освіти. У зв'язку з швидким зростанням ринку інноваційної продукції та високим рівнем конкуренції даного ринку доцільним рішенням стає формування стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Значний внесок у формування методологічних положень становлення інформаційної економіки внесли науковці зі світовим визнанням: Д. Белл, В. Геєць, М. Згуровський, М. Кастельс, Й. Масуд, Ф. Махлуп, М. Порат, Е. Тоффлер, А. Чухно, С. Шкарлет та ін. Фундаментальні засади забезпечення стратегічного інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах становлення інформаційної економіки закладають науковці: С. Бурлуцька, В. Вахштайн, О. Віталій, О. Гладков, В. Жаміна, Є. Жильцова, В. Іванов, С. Клепко, Д. Козоріз, В. Луговий, А. Мюллер-Армак, С. Натрошвілі, О. Руденко, В. Семиноженко, Б. Смирнов, М. Степко, Н. Холявко та ін.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження науково-методологічних та прикладних засад формування і реалізації стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах становлення інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Становлення інформаційної економіки підвищує рівень зацікавленості сфери вищої освіти в інноваційному розвитку, що проявляється у динамічному зростанні масштабів використання інформаційних технологій і ресурсів для забезпечення інноваційного розвитку та консолідації потужного інтелектуального потенціалу країни. На основі систематизації поглядів науковців щодо обґрунтування методологічних підходів до дослідження інформаційної економіки виявлено їх різноманіття за рівнем конкретизації, масштабу, складності, повноти та можливості визначення компонентного складу і детермінантів його розвитку. Тому автором запропоновано інституційно-еволюційний підхід до дослідження особливостей розвитку інформаційної економіки, який дозволяє представляти зміни у взаємовідносинах між суб'єктами економіки на певний період часу, які обумовлені генеруванням нових знань та розповсюдженням інформаційних технологій, що, у свою чергу, призводить до трансформації державних і ринкових інституцій. Тобто інституційний підхід сприяє дослідженню інформаційної економіки з позиції взаємообумовленого впливу інформаційних ресурсів та технологій на інститути інноваційного розвитку вищої освіти (заклади вищої освіти, наукові організації, органи влади, реальний сектор економіки, громадськість). Такі інститути визначають нові правила економічної поведінки для сфери вищої освіти в умовах зростаючої ролі та значення для неї інформаційних ресурсів і технологій. Еволюційний підхід постає у вигляді системи, яка розвивається та у якій ключове місце займають злагоджені взаємовідносини між усіма інститутами щодо використання інформаційних ресурсів і технологій у процесі інноваційного розвитку сфери вищої освіти [1-3].

Інституційно-еволюційний підхід посилює відповідні модифікації у стимулюванні функціонування системи інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах інформаційної економіки, яка ґрунтується на таких принципах: інформативності (використання сучасних інформаційних та комунікаційних технологій у розвитку вищої освіти в контексті його стратегічного управління, підвищенні конкурентоспроможності та якості освітніх послуг); динамічності (оперативність та своєчасність адаптації до трансформаційних змін в економіці); інноваційності (формування результатів наукових досліджень та ефективність їх комерціалізації); контрольованості (комплексний стратегічний моніторинг та прогнозування соціально-економічних тенденцій в країні та світі і їх вплив на розвиток сфери вищої освіти).

Стратегія інноваційного розвитку сфери вищої освіти повинна передбачати комплексну системну підтримку конкурентних переваг вищої освіти в умовах інформаційної економіки. Ідентифіковані проблемні питання, які мають бути вирішені при формуванні стратегії інноваційного розвитку вищої освіти: визначення місії та стратегічних цілей вищої освіти; діагностика середовища інноваційного розвитку, в якому функціонують заклади вищої освіти; виявлення та оцінювання стратегічних альтернатив інноваційного розвитку вищої освіти (аналіз можливих сценаріїв); визначення методологічних підходів до інноваційного розвитку вищої освіти в умовах становлення інформаційної економіки; вибір стратегії, формування відповідного документа [4-5].

Оцінювання стратегічних альтернатив інноваційного розвитку вищої освіти здійснюється на основі збалансування сформульованих цілей, викликів середовища та наявних ресурсів (матеріально-технічних, кадрових, інформаційних, фінансово-економічних). При формуванні стратегії інноваційного розвитку вищої освіти в умовах інформаційної економіки гармонізуються різні її складники (ресурсний, внутрішній, ринковий та ін.), ураховуються ринкові чинники, внутрішні та зовнішні виклики, а також засади державної освітньої політики, ліцензійні вимоги, обсяг держзамовлення на підготовку фахівців та державні освітні стандарти. Під час формування стратегії потрібно обов'язково враховувати джерела фінансування завдань і заходів, що передбачені при її реалізації. Сформована та затверджена загальнодержавна стратегія інноваційного розвитку вищої освіти може стати основою для розроблення окремих функціональних стратегій. У сучасних умовах для сфери вищої освіти актуальним питанням є розроблення таких видів функціональних стратегій: інформаційна, маркетингова, фінансова, кадрова, науково-інноваційна та ін.

Встановлено, що при формуванні стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах інформаційної економіки важливим є врахування стратегічного потенціалу сфери вищої освіти та реальної ринкової ситуації. Комбінація унікальних умов внутрішнього та зовнішнього середовища дозволила сформулювати модель так званого «стратегічного позиціонування», залежно від якої проектується стратегічні рішення. Матрицю стратегічного позиціонування сфери вищої освіти, яка включає дев'ять стратегій (антикризова; стратегія розвитку ринкового продукту; стратегія вертикальної інтеграції та підвищення якості освіти й управління; концентричної диверсифікації; стратегія глибокого проникнення на ринок та горизонтальної диверсифікації; стратегія горизонтальної інтеграції; стратегія вертикально-конгломератної диверсифікації; стратегія розвитку ринку; стратегія зростання) запропоновано доповнити стратегією інноваційного розвитку вищої освіти в умовах інформаційної економіки, яка передбачає активний розвиток та підтримку наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. У свою чергу, ренту від позитивних результатів наукової та інноваційної діяльності можна генерувати в міжнародному середовищі [6-7].

Обґрунтовано, що стратегія інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах інформаційної економіки має бути ринково-орієнтованою та спрямованою на досягнення чітких орієнтирів, які здатні відобразити стан стратегічного потенціалу, конкурентоспроможності, рівня адаптивної здатності тощо. При реалізації стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти використовується наявний стратегічний потенціал, який формується на основі стратегічних ресурсів. До ключових стратегічних ресурсів, які доцільно використати при реалізації стратегії інноваційного розвитку вищої освіти в умовах інформаційної економіки, належать: інтелектуальний ресурс (якість науково-педагогічного персоналу); трудовий ресурс (якість персоналу, результативність кадрової роботи); інформаційний ресурс (сучасні інформаційно-комунікаційні технології); науково-інноваційний ресурс (результативність наукових шкіл, якість наукового обладнання, спроможність науковців до досліджень); матеріальний ресурс (наявність матеріально-технічної бази та технологічного обладнання); організаційно-економічний ресурс (наявність системи управління, здатної до вирішення складних завдань та механізму комерціалізації результатів наукових досліджень); маркетинговий ресурс (доступ до ринку та окремих ніш, здатність організувати ефективну взаємодію із суб'єктами процесу інноваційного розви-

тку вищої освіти – суспільством, державою, реальним сектором економіки); фінансовий ресурс. Запропоновано етапи формування та реалізації ринково-орієнтованої стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах інформаційної економіки (рис. 1).

Основними орієнтирами стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах інформаційної економіки мають стати: сприяння мотивації інноваційної активності сфери вищої освіти, що забезпечує зростання її конкурентоспроможності у контексті освоєння науково-технічних досягнень; орієнтація на систематичну підтримку проривних та поліпшувючих інновацій, які є основою сучасного технологічного укладу; налагодження взаємодії всіх учасників процесу інноваційного розвитку вищої освіти (держави, бізнесу, сектору вищої освіти, наукового сектору, суспільства); сприяння розвитку інноваційної діяльності в закладах сфери вищої освіти, забезпечення трансферу технологій, комерціалізації результатів наукових досліджень та міжнародного інвестиційного співробітництва.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновано етапи формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах становлення інформаційної економіки, які ґрунтуються на інтеграції ринково-орієнтованих положень стратегічного управління і системно-комплементарного підходу та передбачають врахування стратегічного потенціалу (інтелектуального, трудового, інформаційного, науково-інноваційного, матеріального, організаційно-інституційного, маркетингового та фінансово-економічного) з метою: впровадження інновацій в сферу вищої освіти; активізації й ефективізації взаємодії вищої освіти, науки, бізнесу, держави та суспільства; підвищення конкурентоспроможності вищої освіти у міжнародному освітньому просторі. Визначені орієнтири забезпечення ефективності реалізації стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах інформаційної економіки шляхом активізації механізму комерціалізації результатів наукових досліджень. Визначені характерні особливості змісту й структури механізму комерціалізації результатів наукових досліджень закладів сфери вищої освіти, який передбачає узгодження інтересів та синхронізацію дій суб'єктів сфери вищої освіти, держави, реального сектору економіки і громадськості, орієнтуючись на комплексне управління інноваційною діяльністю, зокрема, процесом формування, передачі і реалізації наукових розробок, створенням на їх основі наукомістких технологій. Все це дозволить забезпечити інноваційний розвиток сфери вищої освіти до рівня розвинених країн, і як наслідок сприяти успішній інтеграції України у світовий інформаційний економічний простір.

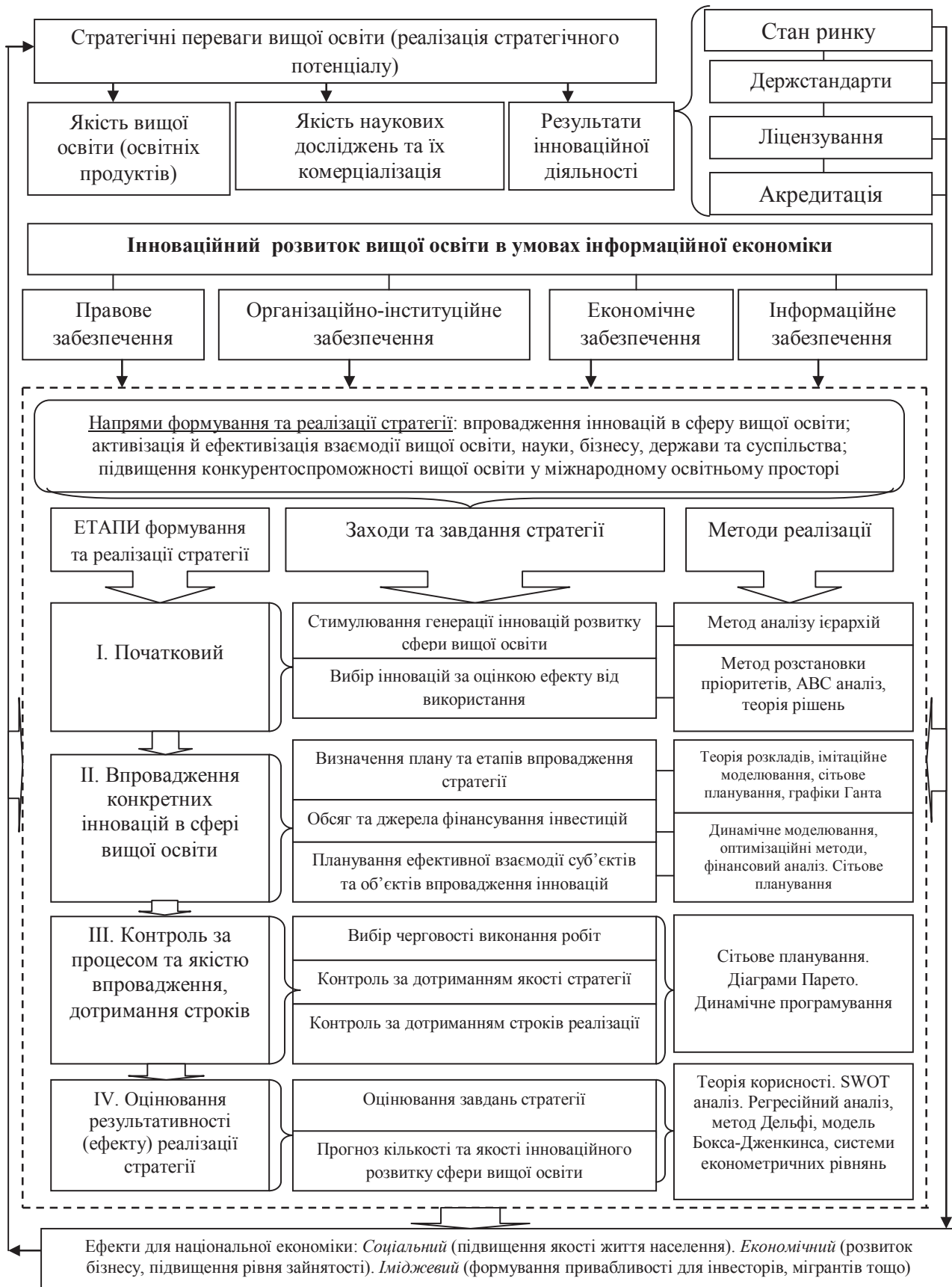


Рис. 1. Концептуалізація формування та реалізації ринково-орієнтованої стратегії інноваційного розвитку сфери вищої освіти в умовах інформаційної економіки

Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур І. І. Стратегія розвитку партнерства вищої освіти, науки та бізнесу. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2014. № 165. С. 6-11.
 2. Bradley J. Integrity in higher education marketing? A typology of misleading data-based claims in the university prospectus. International Journal for Educational Integrity. 2013. Vol. 9. No. 2. December. P. 74–88.
 3. Карзун І. Г. Інтегральна оцінка рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти України. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2016. №3 (90). С. 3–7.
 4. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: Указ Прези-

дента України № 344/2013 від 25.06.2013 р. URL: <http://www.president.gov.ua/documents/15828.html>
 5. Industrial Property in Figures: Performance Indicators of the State Intellectual Property Service of Ukraine and State Enterprise "Ukrainian Institute of Intellectual Property" for 2015. URL: http://sis.go.ua/i_upload/file/promvlasnist2015.pdf
 6. Шестаковська Т.Л. Концептуальні засади функціонування організаційно-економічного механізму розвитку національної системи освіти. Науковий вісник Полісся. Чернігів: ЧНТУ, 2015. №1(1). С. 34-41.
 7. Козарь Т. П. Формування сучасної моделі державної політики в системі вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи вирішення. Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2012. № 3. С. 48-52.

УПРАВЛІНСЬКИЙ КАПІТАЛ СУЧАСНОГО ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ЙОГО МІСЦЕ ТА РОЛЬ У СТРУКТУРІ СУКУПНОГО КАПІТАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ
MANAGERIAL CAPITAL OF MODERN MEDICAL ESTABLISHMENT: ITS PLACE AND ROLE IN THE STRUCTURE OF AN ORGANIZATION'S CAPITAL

У статті розглянута проблема управлінського капіталу сучасного закладу охорони здоров'я як складної соціально-економічної системи. Представлена структура сукупного капіталу закладу охорони здоров'я, структурними елементами якого є фізичний, фінансовий та інтелектуальний капітали. В свою чергу, економічна та управлінська теорія розглядають наступну структуру інтелектуального капіталу, який складається з людського, організаційного та споживчого капіталів. Управлінський капітал розглядається як метакапітал в рамках запропонованої структури і виступає у якості ефективного важеля управління бізнес-процесами закладу охорони здоров'я та якісної композиції усіх видів капіталу закладу, що забезпечує сталий розвиток закладу охорони здоров'я.

Ключові слова: заклад охорони здоров'я, сукупний капітал, фізичний капітал, фінансовий капітал, інтелектуальний капітал, управлінський капітал.

В статье рассматривается проблема управленческого капитала современного учреждения здравоохранения как сложной социально-экономической системы. Представлена структура совокупного капитала учреждения здравоохранения, структурными элементами которого являются физический, финансовый и интеллектуальный капиталы. В свою очередь, экономическая и управленческая теория рассматривают следующую структуру интеллектуального капитала, который состоит из челове-

ского, организационного и потребительского капиталов. Управленческий капитал рассматривается как метакапитал в рамках предложенной структуры и выступает в качестве эффективного рычага влияния на управление бизнес-процессами учреждения здравоохранения и качественной композиции всех видов капитала учреждения, что обеспечивает устойчивое развитие учреждения здравоохранения.

Ключевые слова: учреждение здравоохранения, совокупный капитал, физический капитал, финансовый капитал, интеллектуальный капитал, управленческий капитал.

The article considers the issue of management capital of modern healthcare establishment as a complex socio-economic system. Structure of aggregate capital of healthcare establishment is presented, structural elements of which are physical, financial, and intellectual capitals. In its turn, economic and management theories consider the structure of intellectual capital as consisting of human, organisational, and consumer capitals. Management capital is viewed as metacapital within the proposed structure and it serves as an effective lever of business process management of healthcare establishment and quality composition of all types of the capital of the establishment, which ensures sustainable development of healthcare establishment.

Key words: medical establishment, total capital, physical capital, financial capital, intellectual capital, managerial capital.

УДК 334.021

Борц В.І.

к.е.н., старший викладач кафедри економіки та управління
 Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Постановка проблеми. Система охорони здоров'я займає центральне місце в розвитку суспільства, що визначається тим, що здоров'я безпосередньо впливаючи на економічне та соціальне

благополуччя, є важливим чинником національної безпеки країни. Виходячи з цього, держава має акцентувати увагу на розвитку соціальної політики, враховуючи важелі ринкового механізму гос-

подарювання та підкріплюючи їх своєчасним та достатнім фінансуванням охорони здоров'я.

Проте сам факт впровадження ринкових відносин в галузі охорони здоров'я автоматично не започатковує підвищення ефективності її функціонування. Є необхідність в адекватній реакції системи управління охороною здоров'я на зміну в зовнішніх та внутрішніх чинниках, що визначають процес організації та ефективності функціонування галузі.

В сучасній системі охорони здоров'я виникла потреба у створенні економічного механізму управління, в якому кожний із співробітників медичної служби, трудові колективи закладів охорони здоров'я та весь кадровий потенціал галузі в цілому був би матеріально та морально зацікавлений в досягненні високих кінцевих результатів. Такий механізм має бути засновано на більш досконалих, ніж в умовах планової економіки, економічних відносинах суб'єктів господарювання, орієнтуватися на нові форми організації лікувально-профілактичної та іншої медичної діяльності, більш досконали диверсифіковану систему фінансування галузі, нові організаційні структури управління охороною здоров'я та механізми управління закладами цієї галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемою управління охороною здоров'я українські науковці займаються більше у контексті державного управління та регулювання цією галуззю, серед них можна виділити наступних: Гладун З. С., Долотенко Є. В., Карамишев Д. В., Кризина Н. П., Педченко Т. В., Радиш Я. Ф., Солоненко Н. Д. тощо.

Питанню організації охорони здоров'я присвячено роботи таких науковців, як Вардинець І. С., Вороненка Ю. В., Ковжарової Е. В., Надточія А. О., Панфілової Г. Л., Пономаренка В. М., Скрипник О. А., Чеканової Т. Д., Чернецького В. Ю.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проблема формування та розвитку ефективних механізмів управління закладами охорони здоров'я України лише починає поставати у сучасній практиці та науці управління в медичній сфері, що пов'язано із автономізацією закладів охорони здоров'я. Отже, виникає необхідність дослідження теоретико-методичних засад формування та розвитку управлінського капіталу закладу охорони здоров'я.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження структури сукупного капіталу закладу охорони здоров'я та визначення місця в ньому управлінського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Охорона здоров'я, що є однією з найважливіших ланок суспільного виробництва та національної економіки (вона забезпечує суспільне здоров'я та впливає на процес формування та розвитку людсь-

кого капіталу країни), не може не розвиватися під впливом ринкових умов, що сформувалися в національній економіці. Виникнення менеджменту та його розвиток відбувалося за умови переходу економіки до ринкових умов господарювання. Проте удосконалення процесів управління в національній сфері охорони здоров'я досі здійснювалося завдяки проведенню економічних експериментів, які дозволяли отримати певний соціально-економічний ефект за рахунок використання фінансових та економічних механізмів. Економічні складові старої системи охорони здоров'я з тотальною державною власністю не враховують управлінські підходи. Так, завданням сучасного етапу розвитку галузі охорони здоров'я є формування такої стратегії розвитку та корегування її таким чином, щоб ця галузь змогла дотриматися балансу інтересів населення, держави та закладів охорони здоров'я. У зв'язку з цим необхідно акцентувати увагу на формуванні та розвитку управлінського капіталу галузі в цілому та закладів охорони здоров'я, зокрема.

Заклади охорони здоров'я – це підприємства, установи чи організації, завданням яких є забезпечення різноманітних потреб населення в галузі охорони здоров'я шляхом надання медико-санітарної допомоги, включаючи широкий спектр профілактичних і лікувальних заходів або послуг медичного характеру, а також виконання інших функцій на основі професійної діяльності медичних працівників [1, с. 9].

А. А. Чухно дає наступне визначення закладам охорони здоров'я: це складна соціально-економічна система, що володіє матеріальними, грошовими, трудовими ресурсами для задоволення потреб в медичних послугах. Управління ними, на його думку, означає здійснення певного типу взаємопов'язаних дій щодо формування та використання цих ресурсів для досягнення поставлених цілей та отримання не тільки медичної, соціальної, а й економічної ефективності завдяки досягненню балансу між доходами та витратами та отриманням прибутку [2, с. 76].

Якщо розглядати структуру сукупного капіталу будь-якої організації то можна виділити три основні групи капіталу організації:

- 1) фізичний капітал;
- 2) фінансовий капітал;
- 3) інтелектуальний капітал.

У економічній теорії під «фізичним капіталом» розуміється виробничий ресурс, створений людиною, що складається з основного (тобто виробничі фонди, що багаторазово використовуються в процесі виробництва: будівлі, споруди, верстати, машини і обладнання, транспортні засоби тощо) і оборотного (виробничі фонди, що повністю використовуються протягом одного виробничого циклу: запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо).

Фінансовий капітал займає чільне місце серед інших видів капіталу. Існує багато тлумачень цього виду капіталу. Ми дотримуємося наступного: фінансовий капітал – це «сукупність капіталів у формі готівкових грошей та ліквідних фінансових активів: акцій, облігацій та інших цінних паперів» [3]. Структура фінансового капіталу підприємства представлена «питомою вагою складових його елементів у загальній сумі залучених джерел коштів, використовуваних для здійснення фінансування господарської діяльності» [3].

Інтелектуальний капітал представляє собою сукупність нематеріальних активів, які можуть бути використані для створення вартості і без яких організація не може існувати й розвиватися. Інтелектуальний капітал об'єднує не тільки знання людей, але й моральні цінності, імідж організації, її структуру, інформаційну систему, банки даних, лояльність клієнтів тощо [4, с. 308]. Отже для інтелектуального капіталу притаманне різноманіття його елементів, при цьому їх природа різниться між собою, на відміну від фізичного та фінансового капіталів.

Складовими елементами інтелектуального капіталу є людський капітал, структурний капітал, а саме організаційно-управлінський (організаційний) та інформаційний (споживчий).

Згідно з положеннями теорії людського капіталу, під людським капіталом розуміється сукупність здобутих у процесі навчання та практичної діяльності знань, навичок, вмінь, мотивацій та енергій, якими володіє індивідуум, котрі він/вона використовує протягом певного проміжку часу з метою виробництва товарів та послуг, що дозволяє йому/їй отримувати дохід, а суб'єкту господарської діяльності – прибуток. Таким чином, сучасна економіка трактує людський капітал як актив, що конвертує набутий людський потенціал у вигоди та комерційні аспекти діяльності суб'єктів господарювання, соціально-економічні аспекти – для держави та статусні та матеріальні ефекти – для носіїв людського потенціалу [4, с. 310].

Відповідно, людський капітал являє собою істотну цінність організації, оскільки включає запас знань, освіту, практичні навички, творчі та розумові здібності людей, їх моральні цінності, мотивацію, культурний рівень, які використовуються індивідом та організацією для отримання економічного ефекту. Таким чином, людський капітал – це форма капіталізації людського потенціалу.

Людський капітал володіє усією сукупністю структуроутворюючих ознак інтелектуального капіталу: здатністю до самозростання, інвестиційною природою, залученням до відносин ринкового обміну.

Людський капітал нерозривно поєднаний із інтелектуальним капіталом, який втілено у запасі та потоці знань, творчих (креативних) здібностей,

досвіді вирішення інноваційних проблем, культурі і мотивації розумової праці, які використовуються у виробничій практиці та підвищують доходи людини, фірми та суспільства. При цьому, індивідуальний інтелектуальний капітал є невід'ємним від особистості спеціаліста, управлінця, інноватора – використовується в процесі діяльності як «орендований» у найманого робітника (окремій організації не належать права власності на нього). Відповідно, для організації важливу роль має інтелектуальний капітал, який у вигляді технологічних, організаційних розробок та інших видів специфічних нематеріальних активів залишається в його власності навіть в випадку, коли окремі робітники переходять до конкурентів, при чому його головною функцією є забезпечення розширеного відтворення капіталу організації за рахунок формування необхідних організації знань систем, які сприяють високоефективній господарській діяльності. Саме інтелектуальний капітал визначає темпи і характер інноваційного оновлення і розробок у сфері управління, технологій та виробництва, які детермінують його конкурентні переваги на ринку.

Створені завдяки людському капіталу інші компоненти інтелектуального капіталу та сукупного капіталу, загалом, дозволяють організації отримувати фінансові, технологічні, виробничі та інші конкурентні переваги [5, с. 30].

Організаційний капітал виконує дві функції: накопичення знань як основи діяльності та прискорення руху інформації в організації. До організаційного капіталу відносять корпоративні інформаційні системи, бази даних, технічне та програмне забезпечення, організаційні структури, авторські права, патенти, ноу-хау, ліцензії, корпоративну культуру. Він включає кількість та якість ділових партнерів, наявність гнучкої та ефективної ділової мережі, процедури перетворення неявних знань в явні, якість мережевої взаємодії, інтелектуальну власність тощо [4, с. 316]. Отже організаційний капітал має відношення до організації в цілому і робить її роботу взагалі можливою. Він є власністю організації і може бути відносно самостійним об'єктом купівлі-продажу. Значення організаційного капіталу визначається ефективністю його використання [5, с. 32].

Цей вид капіталу накопичується у процесі формування та розвитку інформаційних систем, шляхом обробки організаційних та управлінських процедур, у процесі формування позитивної корпоративної культури. Його цінність визначається ефективністю його використання.

До його завдань відносяться:

- створення умов для використання та удосконалення двох інших елементів: людського та споживчого капіталів;

– відповідальність за використання людського та споживчого капіталів з метою перетворення інформації [4, с. 316-317].

Під споживчим капіталом (клієнтський чи «капітал відносин» – якщо в капітал включають не тільки відносини з клієнтами, а й з іншими контрагентами, у т. ч. постачальниками, конкурентами, афілійованими особами, органами влади тощо) розуміють зв'язки організації зі споживачами його продукції, засновані на історії взаємовідносин, накопиченні та постійному оновленні інформації про клієнтів. Сутність цих зв'язків передається через відносини зі споживачами, постачальниками, конкурентами тощо, а також через бренди, торговельні марки, імідж організації. Тобто споживчий капітал – це кількість та якість постійної клієнтури організації [4, с. 317-318]. Значимість споживчого капіталу організації полягає в тому, що він забезпечує організації конкурентну перевагу щодо стосунків із зовнішнім середовищем [5, с. 32].

Вище представлена структура сукупного капіталу організації є притаманною і для закладів охорони здоров'я, незалежно від їх організаційно-правових форм та видів, оскільки заклад охорони здоров'я є складною соціальною та виробничо-господарською системою, яка здійснює діяльність: (1) виробничу – надання медичних та фармацевтичних послуг, виготовлення фармацевтичних препаратів, медичної апаратури та обладнання – гарантуючи надання медичної допомоги, затверджені на законодавчому рівні; (2) науково-дослідницьку в межах чинного законодавства з метою отримання прибутку або здійснення некомерційної діяльності; (3) фінансову; (4) страхову; (5) торговельну – здійснюючи купівлю-продаж товарів медичного призначення.

Детальніше структура сукупного капіталу закладу охорони здоров'я представлена на рис. 1.

Всі елементи сукупного капіталу закладу охорони здоров'я, які представлено на рис. 1, взаємодіють один з одним. Знання та здатності співробітників закладу охорони здоров'я втілюються в організаційних процесах. Зв'язки з партнерами створюють базу стійких та тривалих стосунків із клієнтами та пацієнтами. Співробітництво з клієнтами, пацієнтами та партнерами допомагає накопичувати досвід, розвивати знання та здатності робітників. Завдяки фінансовому капіталові в умовах автономізації закладу охорони здоров'я, яке передбачається чинним законодавством [6], здійснюються інвестиції в основні та оборотні фонди закладу, в інноваційну діяльність та розвиток, в професійний розвиток персоналу закладу охорони здоров'я тощо.

Проте для їх ефективної взаємодії має існувати дещо – інструмент, який насамперед буде впливати на якісний процес цієї взаємодії, буде керувати усіма бізнес-процесами. На нашу думку,

таким «важелем впливу» і є управлінський капітал, який в структурі сукупного капіталу організації має виступати у якості «метакapіталу».

У стратегічному менеджменті під мета стратегією зазвичай розуміють стратегію більш високого рівня – «стратегію управління стратегією» [7, с. 21].

За аналогією зі стратегічним менеджментом ми можемо стверджувати, що управлінський капітал виступає як якісний, ефективний важіль управління усіма бізнес-процесами закладу охорони здоров'я та якісної композиції усіх видів капіталу закладу, що забезпечують сталий розвиток закладу. Концепція управлінського капіталу базується на розумінні того, що управлінське знання, компетенції та професійний досвід управлінських кадрів будь-якої організації (не є винятком і заклад охорони здоров'я) повинен приносити результат (прибуток), що необхідно розробляти та використовувати механізми його розширеного відтворення з використанням інноваційних чинників соціально-економічного зростання [8, с. 256].

Управлінський капітал, як і фізичний, має працювати в системі кругообігу капіталу й приводити до зростання прибутку. Таким чином, має бути кількісно оцінена ефективність діяльності лінійних та функціональних служб, відповідальних управлінських кадрів та загалом структури менеджменту, щоб можна було оцінити та проаналізувати його вплив на прибуток організації.

Накопичення управлінського капіталу, на нашу думку, має двоїсту природу. З одного боку, це процес нарощування знань, розвитку професійних компетенцій та досвіду управлінських кадрів, їх професійних сил. З цієї позиції, накопичення характеризує взаємодію людини із навколишнім середовищем у процесі інтелектуально-пізнавальної діяльності, необхідної для забезпечення життєвих потреб людини і суспільства. З іншого боку, накопичення управлінського капіталу має соціально-економічну визначеність, направлену на досягнення соціально-економічної якості [5, с. 34].

Оскільки самозростання управлінського капіталу здійснюється завдяки інтелектуальній праці, цілями накопичення управлінського капіталу є:

- 1) створення доданої вартості;
- 2) забезпечення відтворення інноваційного процесу;
- 3) отримання конкурентних переваг в конкурентній боротьбі на ринку;
- 4) створення умов для розвитку інтелектуальних сил і здібностей людини й суспільства;
- 5) забезпечення якості управління всіма бізнес-процесами організації.

Отже, забезпечення якісного формування та використання сукупного капіталу організації і є

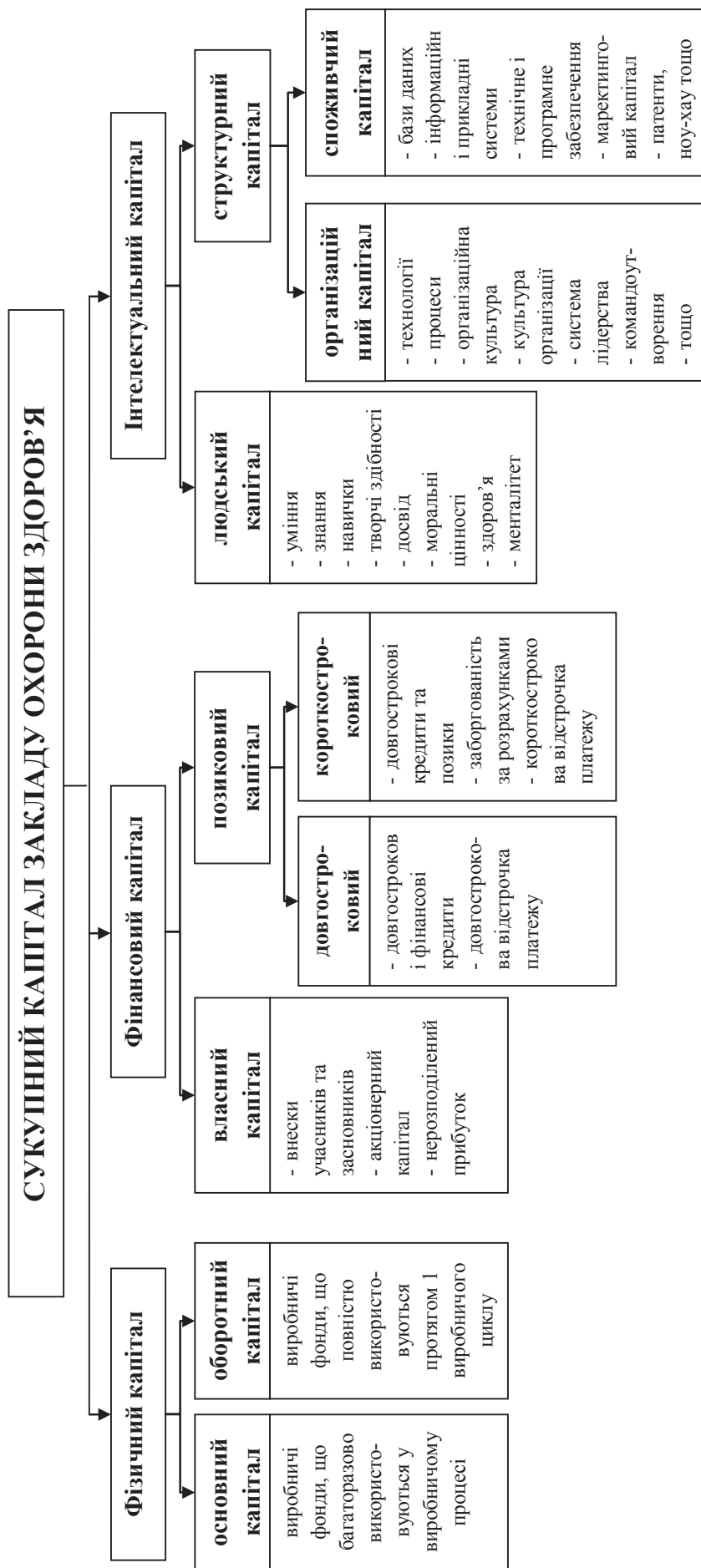


Рис. 1. Структура сукупного капіталу закладу охорони здоров'я

Джерело: розроблено автором

основним завданням управлінського капіталу, що й гарантує сталий розвиток організації у перспективі.

Висновки з проведеного дослідження. Проблема управлінського капіталу закладу охорони здоров'я, як і будь-якої іншої організації, лежить в основі якісного формування та використання сукупного капіталу з метою забезпечення сталого розвитку цього закладу. У подальших наукових дослідженнях мають бути сформовані державні механізми регулювання управлінським капіталом закладів охорони здоров'я, інституціональні детермінанти формування управлінського капіталу в системі охорони здоров'я та основні вектори забезпечення якості управлінської діяльності закладу охорони здоров'я. Такі напрямки наукових розробок мають забезпечити нову якість управління закладом, зокрема, та національною системою охорони здоров'я, загалом, в умовах забезпечення переходу цієї системи на якісно новий рівень функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Термінологічний глосарій з питань соціальної медицини і організації охорони здоров'я. Навчально-довідкове видання / В. М. Пономаренко, А. Б. Зіменковський, С. Д. Пономаренко, Т. С. Грузєва, Г. В. Кур-

чатов ; Під заг. ред. В. М. Пономаренко. – Київ ; Львів : Ліга-Прес, 2003. – 100 с.

2. Здравоохранение: экономика, маркетинг, менеджмент: учебн. пособ. / Под ред. д.э.н., академика НАН Украины А. А. Чухно. – Симферополь : Таврида, 2001. – 340 с.

3. Мацелюх Н. П. Історія економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – 382 с.

4. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б. З. Мильнера. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 624 с.

5. Бажан І. Економічна сутність і функції інтелектуального капіталу / І. Бажан // Аспекти праці. – 2012. – № 2. – С. 30-35.

6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я : Закон України від 06.04.2017 № 2002-VIII. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2002-19> (дата звернення: 12.09.2017).

7. Поддьяков А. Человеческий «метакapи-тал» / А. Поддьяков // Менеджер по персоналу. – 2012. – № 9. – С. 20-27.

8. Кузнецов Е. А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія / Е. А. Кузнецов. – Херсон : ОЛДІ ПЛЮС, 2017. – 382 с.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА РИНКУ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF CURRENT TRENDS ON THE MARKET OF EMPLOYMENT IN UKRAINE

В статті розглянуто сучасний стан ринку праці в Україні. Визначено основні ознаки розвитку ринку праці. Проаналізовано стан працевлаштування населення в розрізі освітньо-професійного рівня та здобутої професії. Встановлено, що в Україні спостерігалось скорочення потреби роботодавців у працівниках усіх професійних груп (крім технічних службовців та робітників найпростіших професій), а найбільше - у професіоналах законодавцях, вищих державних службовцях. керівниках, менеджерах. Обґрунтовано, що на ринку праці спостерігається структурна диспропорція між попитом на робочу силу та її пропозицією, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках. Визначено, що державна служба зайнятості також бере участь у реалізації заходів, спрямованих на: запобігання масовому вивільненню працівників; профілактику настання страхового випадку; сприяння мобільності робочої сили та зайнятості населення в регіонах з найвищими показниками безробіття, монофункціональних містах та населених пунктах, залежних від містоутворюючих підприємств.

Ключові слова: працевлаштування, ринок праці, конкурентоспроможність, соціальна політика, диспропорції.

В статье рассмотрено современное состояние рынка труда в Украине. Определены основные признаки развития рынка труда. Проанализировано состояние трудоустройства населения в разрезе образовательно-профессионального уровня и полученной профессии. Установлено, что в Украине наблюдалось сокращение потребности работодателей в работниках всех профессиональных групп (кроме технических служащих и рабочих простейших профессий), а больше всего - в профессионалах законодателях, высших государственных служащих, руководителях, менеджерах. Обосновано, что на рынке труда наблюдается структурная диспропорция между спросом

на рабочую силу и ее предложением, ограничивает как возможности трудоустройства безработных, так и удовлетворения потребностей работодателей в работниках. Определено, что государственная служба занятости также участвует в реализации мероприятий, направленных на: предотвращение массовому высвобождению работников; профилактику наступления страхового случая; содействие мобильности рабочей силы и занятости населения в регионах с высокими показателями безработицы, монофункциональных городах и населенных пунктах, зависимых от градообразующих предприятий.

Ключевые слова: трудоустройство, рынок труда, конкурентоспособность, социальная политика, диспропорции.

The article looks at the current state of the labor market in Ukraine. The basic signs of labor market development are determined. The state of employment of the population in the context of the educational-professional level and the acquired profession is analyzed. It has been established that in Ukraine there was a reduction of the needs of employers in workers of all professional groups (except for technical employees and workers of the simplest professions), and most of all - by professionals of legislators, senior civil servants, managers, managers. It is substantiated that on the labor market there is a structural imbalance between demand for labor force and its supply, which limits both the possibilities of employment of the unemployed and the satisfaction of the needs of employers in workers. It was determined that the State Employment Service also participates in the implementation of measures aimed at: preventing the massive release of employees; prevention of an insured event; promotion of labor mobility and employment in the regions with the highest unemployment rates, monofunctional cities and settlements dependent on city-based enterprises.

Key words: employment, labor market, business competitiveness, social policy, disproportion.

УДК 334.02

Мох Мохамад Аль Джавад

аспірант кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. Глобалізація процес всесвітньої економічної, політичної і культурної інтеграції, основними характеристиками якого є світове поширення ринкової економіки, світовий поділ праці, загальносвітова міграція грошових, людських і виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних і технологічних процесів, а також зближення культур різних країн. В Україні ці процеси мають вплив на формування попиту та пропозиції на ринку праці. Визначають напрям попиту на кількість. Якість та професійно-кваліфікаційний склад пошукачів роботи. Саме глобалізаційний фактор призведе до стрімкого підвищення потреби у професійному навчанні, перекваліфікації персоналу, що вивільнюється,

підвищиться вимоги до оперативного інформаційного та організаційного забезпечення процесів пошуку роботи, росту обсягів витрат з державного та місцевого бюджетів, фондів соціального страхування при можливому одночасному зменшенні обсягів надходжень та скороченні зайнятості не конкурентоспроможних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських дослідників проблемою працевлаштування займалися такі науковці, як С.І. Бандура, В.С. Васильченко, О.В. Волкова, І.Ф. Гнибіденко, О.А. Грішнова, М.І. Долішній, К.В. Зайцева, С.П. Калініна, Ю.М. Краснов, О.В. Крушельницька, О.О. Кучинська, Е.М. Лібанова, О.Ю. Лебединська, М.М. Матюха,

В.М. Новікова, В.В. Онікієнко, Г.В. Осовська, В.М. Петюха, І.Л.Петрова, В.А. Скуратівський, В.П. Троцинський та інші. Проте, не вирішеними залишаються деякі аспекти в частині аналізу та оцінки сучасних тенденцій на ринку праці.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних напрямів державного регулювання працевлаштування в зарубіжних країнах з метою впровадження організаційно-економічних заходів щодо використання зарубіжного досвіду регулювання працевлаштування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тенденції на ринку праці характеризуються диспропорціями попиту та пропозиції робочої сили за освітньо-кваліфікаційними напрямками. Так, безробітних з вищою освітою – 6,3 відсотка, а з початковою і середньою освітою – 9,8 [1]. Скорочення зайнятості в період структурної перебудови економіки збільшує навантаження на бюджет урядів. Дані Держкомстату України, які свідчать, що найбільшим залишається попит роботодавців на кваліфікованих робітників з інструментом (19,8% від загальної кількості заявлених вакансій на кінець червня 2016р.), а найменшим – на кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (1,8%) і технічних службовців (4,4%) (рис. 1).

Упродовж I півріччя 2016р. спостерігалось скорочення потреби роботодавців у працівниках усіх професійних груп (крім технічних службовців та робітників найпростіших професій), а найбільше –

у професіоналах (на 20,8%) і законодавцях, вищих державних службовцях, керівниках, менеджерах (управителях) (на 14,5%). Дані таблиці свідчать про структурна диспропорція між попитом на робочу силу та її пропозицією, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках.

Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) у цілому по країні зменшилося зі 102 осіб на кінець червня 2015р. до 95 осіб на кінець червня 2016р.

Починаючи з другого півріччя 2015 р. ринок праці демонструє стабільний приріст вакансій у більшості галузей: кількість вакансій за період червня 2015-2016р.р. зросла більш ніж на третину. Середній термін пошуку вакансій становить близько півроку [5].

Кількість вакансій становила в січні-жовтні 2016 р. становила 807,3 тисяч, з яких було зареєстровано з початку року 781,3 тисячу. У порівнянні з відповідним періодом минулого року кількість зареєстрованих вакансій збільшилася на 37 тисяч. При цьому, рівень укомплектування вакансій у цілому по країні зріс з 80% до 82%. Кількість вакансій у базі даних державної служби зайнятості на початок листопада 2016 року становила 57,1 тис. одиниць, що на 17 тис. одиниць більше, ніж на 1 листопада 2015 року. На 1 вільне робоче місце претендувало 6 безробітних (на 1 листопада 2015 р. – 10 безробітних). У загальній кількості вакансій кожна четверта вакансія надійшла від підприємств пере-

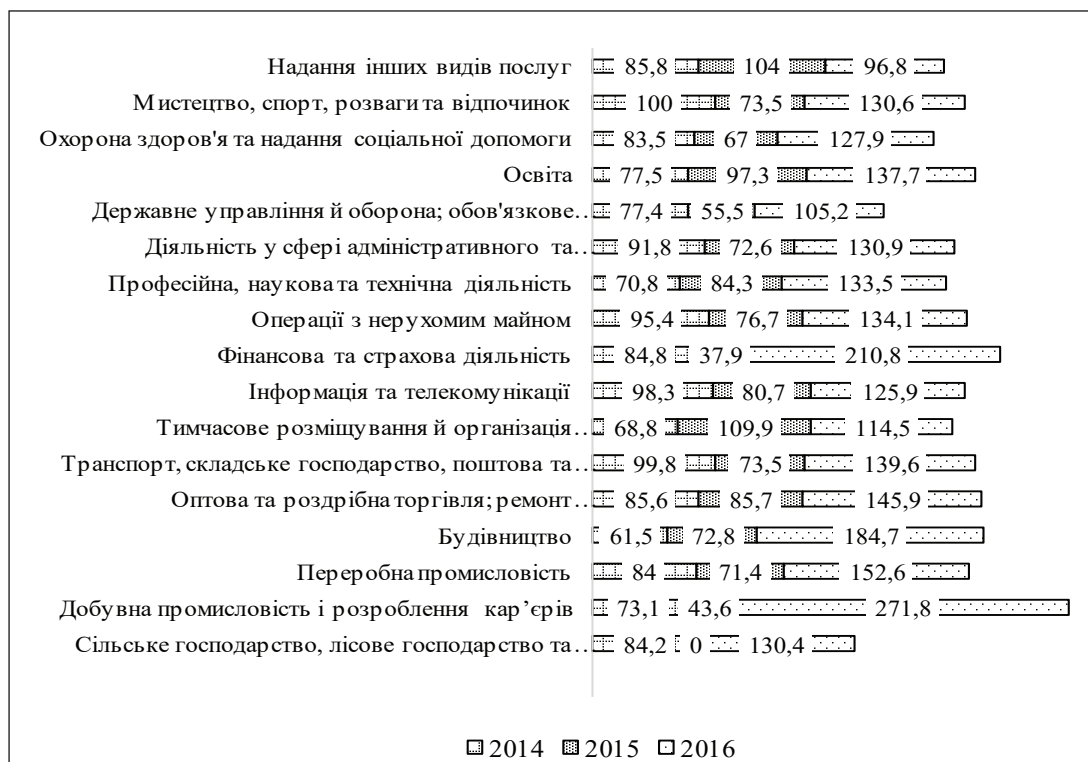


Рис. 1. Динаміка кількості вакансій за видами економічної діяльності за 2014-2016 рр.

робної та добувної промисловості, 16% – оптової та роздрібною торгівлі. Серед професійних груп найбільша кількість вакансій – для кваліфікованих робітників з інструментом (21%), робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин [2].

Це визвало зниження активності пошукачів, тобто масові скорочення лишилися позаду й на ринку немає великого напливу безробітних. За даними опитування роботодавців, у 2016 р. скорочення відбулися не більше ніж у 8% компаній. 29% компаній (в два рази більше ніж у 2015 р.) змогли дозволити собі розширення бізнесу за всіма напрямками. Це: ІТ – компанії, консалтингові компанії, що надають послуги для бізнесу, деякі банки й деякі виробничі холдинги (рис. 2-3).

Ще однією тенденцією є підвищення вимог до пошукачів без збільшення зарплатних пропозицій. Плануючи стратегію розвитку на 2016 р., більшість роботодавців говорили, що мають намір зосередитися на більш уважному підході до оцінки ефективності персоналу й роботі з мотивацією співробітників, впровадженні антикризових програм і більш активній роботі з молодими спеціалістами. Кожен сьомий роботодавець відмічає незначне зростання по галузі й практично кожен десятий заявив про помітні позитивні зміни в розвитку галузі. Оцінюючи роботу своєї компанії, понад чверть роботодавців заявили, що успішно подолали труднощі, з якими зіштовхнулися на початку року. П'ята частина спостерігали стабільну роботу компанії. І майже такий самий відсоток опитаних відмітили активний розвиток компанії [10].

Як видно з наведених даних працевлаштування зареєстрованих безробітних у 2017 році, у порівнянні з попередніми роками збільшується (рис. 3).

Так, збільшення кількості працевлаштованих громадян у 2017 році більше у порівнянні із 2016 роком на 5%. Збільшення відбулося у сферах промисловості, сільського господарства, торгівлі. Зменшення відбулося у сфері державної служби.

В Україні зостається невирішеною проблема створення нових робочих місць. Згідно наказу МСПУ № 611 від 23.09.2013 «Про затвердження Методики моніторингу створення нових робочих місць» визначається порядок розрахунку, збору та узагальнення показників, що характеризують чисельність осіб, прийнятих на роботу на створені нові робочі місця, та чисельність осіб, звільнених внаслідок змін в організації виробництва і праці, у розрізі адміністративно-територіальних одиниць і за видами економічної діяльності [3].

Заходами зі сприяння створенню нових робочих місць є: компенсація фактичних витрат у розмірі 50% суми нарахованого єдиного внеску; сприяння зайнятості населення під час реалізації державних цільових програм та інфраструктурних проектів; компенсація фактичних витрат у розмірі єдиного внеску при працевлаштуванні громадян, які недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці, та громадян, які працевлаштовуються суб'єктами малого підприємництва (на нові робочі місця).

Державна служба зайнятості також бере участь у реалізації заходів, спрямованих на: запобігання масовому вивільненню працівників; профілактику настання страхового випадку; сприяння мобільності робочої сили та зайнятості населення в

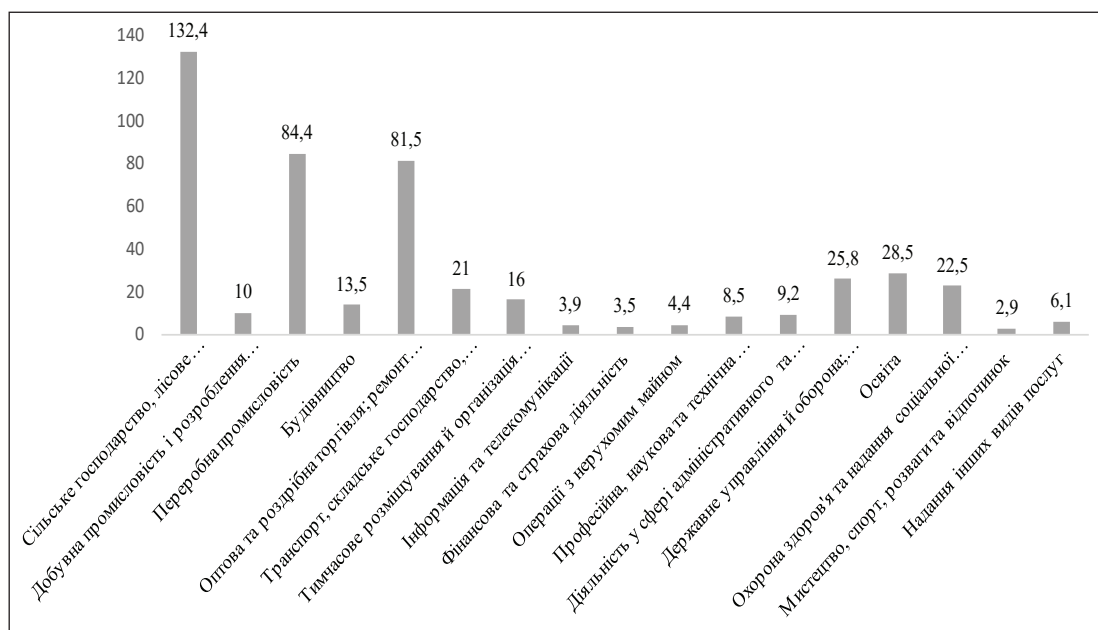


Рис. 2. Працевлаштування безробітних за видами економічної діяльності 2014 рік (тис.осіб)

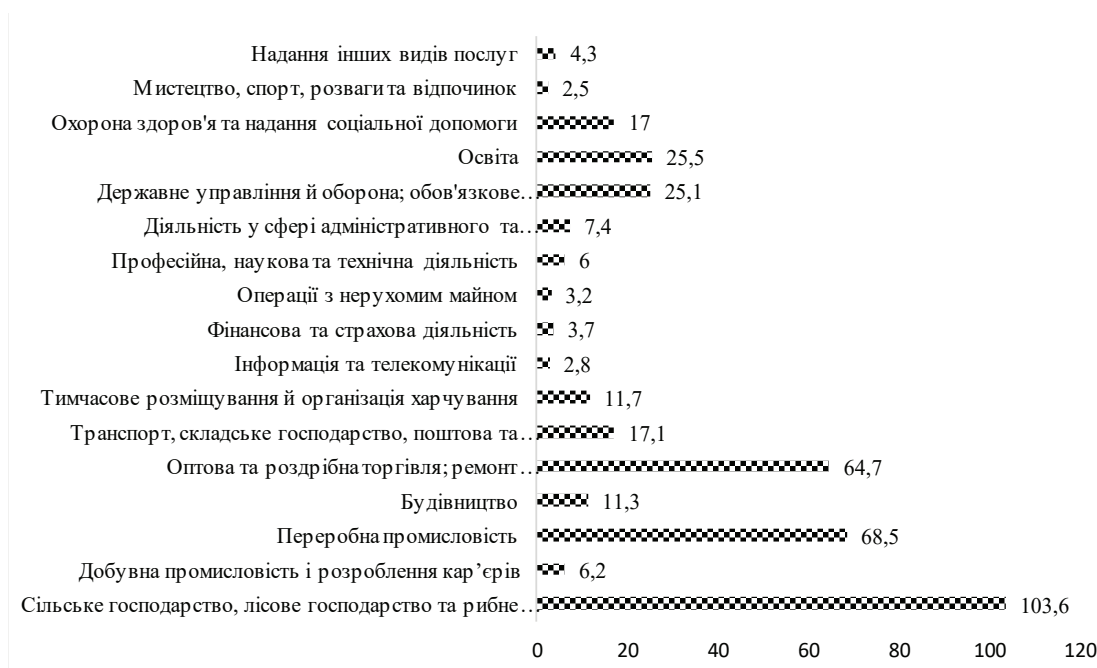


Рис. 3. Працевлаштування безробітних за видами економічної діяльності 2017 рік (тис.осіб)

регіонах з найвищими показниками безробіття, монофункціональних містах та населених пунктах, залежних від містоутворюючих підприємств.

Службою зайнятості на нові робочі місця з компенсацією роботодавцю єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в 2016 р. працевлаштовано 10,5 тис. безробітних, у тому числі 4,2 тис. осіб, які недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці та 6,3 тис. осіб, які працевлаштовані суб'єктами малого підприємництва на нові робочі місця в пріоритетних видах економічної діяльності. Започаткували власну справу за рахунок отримання виплати допомоги по безробіттю одноразово 3,6 тис. безробітних громадян. Але такий рівень працевлаштування є недостатнім для подолання проблеми безробіття.

Кабінет Міністрів України прийняв постанову № 305 від 22 квітня 2013 р. «Про затвердження Порядку утворення спеціальних комісій для вжиття заходів щодо запобігання різкому зростанню безробіття під час масового вивільнення працівників». П. 6 Постанови визначає основними завданнями комісій: розроблення комплексу заходів для підприємства, на якому передбачається масове вивільнення працівників, спрямованих на зменшення чисельності вивільнюваних працівників; підготовка пропозицій щодо внесення змін до територіальних та місцевих програм зайнятості населення [4].

Аналіз статистичних даних структури кількості осіб, яких роботодавці попередили про звільнення в січні-вересні 2016 р. свідчить про дотримання вимог законодавства тільки в державному управлінні та обороні (56,3%) та професійних групах:

законодавці, керівники, менеджери – 26, 3%, професіонали – 20,1% та фахівці – 19, 7%. Найгірша ситуація в оптовій та роздрібній торгівлі, де працівників звільняють практично без попередження (1,2%) та кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств (0, 3%) [6].

Таким чином, проведений аналіз тенденцій на ринку праці в Україні показав, що спостерігається збільшення чисельності безробітного населення серед фахівців із вищою освітою, проте збільшується попит на робітників з інструментом, спеціалістів з інженерно-технічних спеціальностей. В Україні є проблеми, які заважають збільшенню попиту та пропозиції на ринку праці, а саме: високий рівень тіньової зайнятості, значна частка економічно неактивного населення працездатного віку, низький рівень зайнятості у співвідношенні до всього населення, відставання якості робочої сили від потреб сучасної економіки, дисбаланс між попитом і пропозицією майже за всіма групами професій, значний рівень безробіття серед молоді, низький рівень підприємницької ініціативи громадян.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідивши тенденції на ринку праці в Україні, можна зробити висновок про диспропорційність ринку праці у структурі попиту та пропозиції. Так. Збільшується чисельність незайнятого населення серед всіх професійних груп, збільшується кількість пошукачів роботи, яким необхідно підвищити кваліфікацію задля збільшення своєї конкурентоспроможності на ринку праці. Проте, також спостерігаються і позитивні тенденції, а саме завдяки роботі служби зайнятості та розробки програм щодо збільшення працевлаштування населення

створено нові робочі місця, що сприяє збільшенню зайнятості в секторі промисловості, сільського господарства.

Досягнення економічно ефективнішої зайнятості населення можливе лише за умови підвищення рівня соціально-економічного розвитку України та її регіонів. Останнє є головною умовою створення додаткових робочих місць, більш повного використання трудового потенціалу. Для здійснення цієї умови доцільно здійснити структурну перебудову в економіці, яка передбачатиме ефективне використання трудового потенціалу. При цьому необхідно враховувати, що додаткові робочі місця можуть бути створені за таких умов: активізації діяльності наявних промислових підприємств шляхом їх перепрофілювання, диверсифікації та технічного переозброєння виробництва; створення малих підприємств для переробки місцевої (сільськогосподарської, будівельної) сировини у малих міських поселеннях та великих селах; розширення мережі підприємств, які виготовляють товари широкого вжитку, ремонтують сільськогосподарську техніку і транспортні засоби, виготовляють запасні частини до них; наближення цих підприємств до споживачів (в сільській місцевості); активного розвитку нових форм господарювання. Зокрема, необхідне збільшення кількості кооперативів,

спільних підприємств із залученням іноземного капіталу в різних господарствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афонін Е.А. Соціальна сфера і проблеми державного управління: Євроінтеграційний досвід / Е.А.Афонін, В.О.Чмига // Економіка і держава. [Текст]. – 2007. – № 1. – С.67-69.
2. Вірт Ю.П., Заярна Н.М. Шляхи і напрямки державного регулювання ринку праці в Україні в умовах економічної кризи. Науковий вісник НЛТУ України, 2010. Вип. 20.8. – С. 195-198.
3. Рябоволик Т. Генезис трансформації змісту категорії зайнятості в умовах розвитку сучасних ринкових відносин // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – К., 2010. – Вип. 17.
4. Постанова Кабінету Міністрів № 305 від 22 квітня 2013 р. «Про затвердження Порядку утворення спеціальних комісій для вжиття заходів щодо запобігання різкому зростанню безробіття під час масового вивільнення працівників» [Електронний ресурс]. – Режим доступу ^ <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/l32241/sp:wide-:max100>
5. Офіційний сайт державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Чайка І.В. Напрями вдосконалення державного регулювання ринку праці в Україні. Миколаїв, 2016. Вип. 11. С. 650-653.

ОСНОВНІ ТРЕНДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

THE BASIC TRENDS INNOVATIVE OF THE UNION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AND DIRECTIONS OF SCIENTISTS PROSPECTS OF THE ACCOUNT OF UKRAINE

УДК 658: 336.225.66

Філіппова С.В.

д.е.н., директор Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій Одеський національний політехнічний університет

Ткач К.І.

професор кафедри адміністративного менеджменту та проблем ринку Одеський національний політехнічний університет

Васильєва В.Ю.

провідний фахівець відділу МІП сектору інновацій в освіті, здобувач кафедри адміністративного менеджменту та проблем ринку Одеський національний політехнічний університет

У статті надано характеристику основних трендів інноваційної діяльності промислових підприємств з позиції їх інноваційних потреб та напрямів наукових досліджень закладів вищої освіти з позиції їх відповідності цим потребам. Проведено їх порівняння з стратегічними пріоритетами інноваційного розвитку України. Обґрунтовано доцільність оцінювання інноваційної активності промислових підприємств трьома основними характеристиками, до яких віднесено одну кількісну (наявність завершених інновацій та їх динаміка, секторальна, витратна та результативна характеристика) та дві якісні (ступень участі підприємства в розробці інновацій, основні причини відсутності у них інноваційної діяльності).

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, промислові підприємства, тренди, пріоритети, наукові дослідження, заклади вищої освіти, інноваційна співпраця, перешкоди.

В статье охарактеризованы основных трендов инновационной деятельности промышленных предприятий с позиции их инновационных потребностей и направлений научных исследований высших учебных заведений на предмет их соответствия этим потребностям. Проведено их сравнение со стратегическими приоритетами инновационного развития Украины. Обоснована целесообразность оценки инновационной активности промышленных предприятий тремя основными характеристиками, к которым

отнесено одну количественную (наличие завершенных инноваций и их динамика, секторальную, затратную и результативную характеристики) и две качественные (степень участия предприятия в разработке инноваций, основные причины отсутствия в них инновационной деятельности).

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная деятельность, промышленные предприятия, тренды, приоритеты, научные исследования, учреждения высшего образования, инновационная сотрудничество, препятствия.

The article gives a description of the main trends of innovation activity of industrial enterprises from the position of their innovative needs and directions of scientific researches of institutions of higher education from the point of view of their correspondence to these needs. Their comparison with the strategic priorities of Ukraine's innovation development has been carried out. The expediency of assessing the innovation activity of industrial enterprises by three main characteristics, which includes one quantitative (availability of completed innovations and their dynamics, sectoral, cost and performance characteristics) and two qualitative (the degree of participation of the company in the development of innovations, the main reasons for their lack of innovation).

Key words: innovation development, innovation activity, industrial enterprises, trends, priorities, scientific researches, institutions of higher education, innovative cooperation, obstacles.

Постановка проблеми. Гальмування інноваційного розвитку національної економіки України та її промислового сектору, що відбувалося в останні роки, вимагає інтеграції зусиль всіх учасників інноваційних процесів, зокрема, промислових підприємств та їх партнерів. Водночас, розрив зв'язків промислових підприємств з освітньо-науковим сектором, зокрема, закладами вищої освіти, що утворився з часом, погіршує процеси фундаментальних досліджень, трансферу технологій, підготовки персоналу, сутність та вагомість такого розриву потребує додаткового дослідження та пошуку шляхів його ліквідації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики інноваційного розвитку та інноваційної діяльності вітчизняних підприємств проводила значна кількість дослідників багатьох економічних наукових шкіл, як вітчизняних, так і закордонних. Незважаючи на їх значні здобутки, зміна економічних, наукових, організаційних, політичних, інших реалій обумовлює необ-

хідність постійного моніторингу та аналізу трендів інноваційної діяльності та їх змін, що є аргументом на користь подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даної статті є висвітлення та змістовна характеристика основних трендів інноваційної діяльності промислових підприємств – з позиції їх інноваційних потреб і напрямів наукових досліджень закладів вищої освіти – з позиції їх відповідності цим потребам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційну активність промислових підприємств, що забезпечує його інноваційний розвиток та потребує формування та використання інтелектуального потенціалу, пропонується оцінювати трьома основними характеристиками:

1) наявність завершених інновацій та їх динаміка, секторальна, витратна та результативна характеристика (кількісна характеристика);

2) ступень участі підприємства в розробці інновацій – партнерства, інноваційна співпраця (якісна характеристика);

3) основні причини відсутності у підприємства інноваційної діяльності – перешкоди внутрішні та зовнішні, обмеження (якісна характеристика).

Оскільки з наведених характеристик лише перша є кількісною, тому її можна застосовувати для кількісного аналізування з певними обмеженнями. Останні дві є якісними, інформативними, тому складають інформаційне підґрунтя для аналізування динаміки інноваційного процесу в частині витрат, результатів та структури інноваційної діяльності підприємства, виявлення та оцінювання впливу проблем інноваційного розвитку.

Аналізування основних тенденцій інноваційної діяльності промислових підприємств довело незначне зростання її обсягів та ефективності на тлі збереження суттєвого відставання від світових показників на макрорівні.

Наявність завершених інновацій, а також ступень участі підприємства в їх розробці відображує витратно-результатна характеристика (табл. 1) та структура джерел фінансування інноваційної діяльності (табл. 2).

Як видно з табл. 1, в Україні у 2015 р. найбільша доля витрат на інноваційно-активних підприємствах йшла на придбання машин облад-

нання та програмного забезпечення (близько 80% від загальної суми). На дослідження і розробки витраталося 7,5-22,8%. З цих коштів більша частина припадає на внутрішні НДР (90%), що свідчить: по-перше, про закритість інноваційних досліджень та, по-друге, про відсутність зовнішніх ресурсів. Частка коштів для придбання нових технологій складала 0,6%, чого явно замало для кардинальних технологічних змін на промислових підприємствах та для інноваційного розвитку економіки.

Основне джерело фінансування інноваційної діяльності (табл. 2) – це власні кошти підприємства (майже 97%).

На підтримку попереднього припущення щодо переваг власних коштів можна додати, що власні кошти мають кілька переваг проти позикових:

по-перше, їх контрольованість за часом та доступністю;

по-друге, більш низька вартість, оскільки підприємство не сплачує позикового відсотка у будь-яких його формах та інших страхових відсотків;

по-третє, незалежність від інвестора при прийнятті управлінських рішень щодо інвестування інновацій;

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств: витратно-результатна характеристика, 2010-2015 рр. (джерело: на підставі [1-3])

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за напрямками, млн. грн.					
			Дослідження і розробки (сума внутрішніх та зовнішніх НДР)	у тому числі		придбання нових технологій	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР			
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	5546,3	2290,9
2014	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	5115,3	778,8
2015	17,3	13813,7	2039,5	1834,1	205,4	84,9	11141,3	548

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності (джерело: на підставі [4])

Рік	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів, млн. грн.			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2010	8045,5	4775,2	87	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13813,7	13427	55,1	58,6	273

по-четверте, істотно зменшується ризик банкрутства.

Треба відмітити поступовий тривалий спад залучення коштів державного бюджету (майже 16%) та зниження капіталовкладень іноземних інвесторів (до 0,4% від загальної суми витрат на рік).

Інноваційних потреби та впровадження інновацій на промислових підприємствах показують задовільні результати (табл. 3).

Зокрема, кількість ресурсозберігаючих процесів та засвоєння виробничих процесів залишалася високою з діапазонними коливаннями. Зростає питома вага підприємств, що впроваджували інновації (з 12,1% у 2014 р. до 15,2% у 2015 р.). Питома вага підприємств, що впроваджують інновації, мала позитивну тенденцію до збільшення у 2015 р. (рис.1).

Однак, позитивне враження – це лише перший погляд. Зменшується використання нових технологічних процесів. Динаміка змін не одновекторна – до 2012 р. є пікове значення окремих показників, які підкреслюють несистемність інноваційної активності промислових підприємств внаслідок різних причин. Надалі (з 2012 р. – дотепер) більшість показників інноваційної активності промислових підприємств не досягла цих величин.

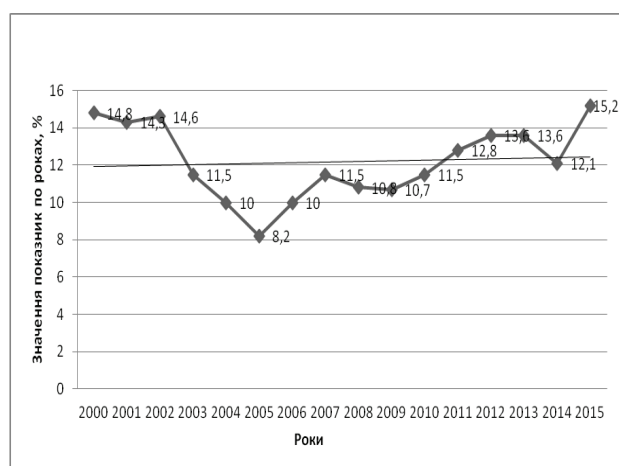
Аналогічні висновки зроблені іншими дослідниками, зокрема представниками економічної школи з досліджень інноваційних процесів Одеського національного політехнічного університету [5-7].

Внаслідок недостатності фінансування у вітчизняній економіці досі переважають 3-й та 4-й технологічні уклади, а зміна структури відбувається у бік низькотехнологічної продукції (рис. 2).

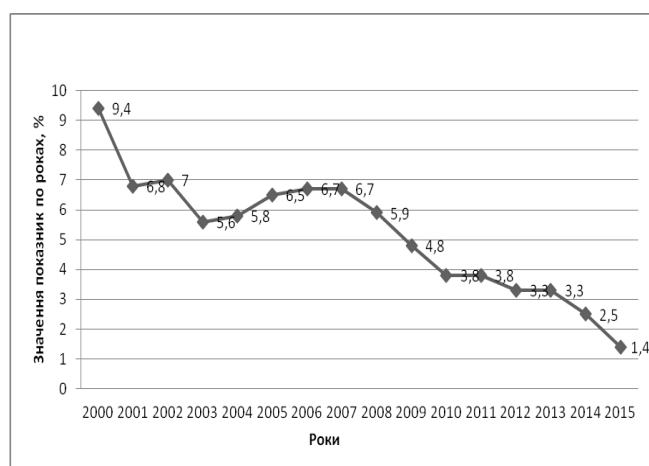
Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах в Україні: кількісна характеристика (джерело: на підставі [1-3])

Рік	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, %
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
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4



(1)



(2)

1 – Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, %.

2 – Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції всього, %.

Рис. 1. Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації та ними реалізованої інноваційної продукції (джерело: на підставі [1-4])

Промислові підприємства України слабо реагує на нові світові тенденції виробничої діяльності, що збільшує подальший технологічний розрив між українською економікою і промисловими лідерами світу. Далеко не всі вітчизняні промислові підприємства використовують технології автоматизації, які є технологіями попереднього покоління, тоді як в світі технології «Індустрії 4.0» передбачають значно вищий рівень взаємодії цифрових систем на основі оброблення великих даних.

У розвинених країнах світу застосовується новий підхід до управління інноваційним розвитком, який полягає у відборі, захисті та розвитку так званих «критичних технологій» – пріоритетних для національної безпеки та економічного зростання технологій міжгалузевого призначення, що є основою технологічного оновлення та інноваційного розвитку стратегічних секторів економіки, оскільки вони забезпечують конкурентоспроможність та енергетичну незалежність економіки, обороноздатність країни та підвищення рівня життя населення. В Україні такий підхід відсутній, відповідно й маємо домінування низько технологічної продукції та галузей.

Одна з важливих причин цього, на нашу думку, є згортання інноваційної співпраці бізнесу з освітньо-науковою сферою, зокрема з закладами вищої освіти (ЗВО). Триває руйнація фундаментальної бази інноваційного розвитку, про що свідчить погіршення динаміки питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП з 1,09 % у 2005 р. до критичного рівня 0,64 % у 2016 р. (за прийнятного значення 2 % ВВП). Протягом останніх років країна значно втратила свій науково-технічний потенціал.

Це підтверджує глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index). Рейтинг України у 2016 р. впав за всіма показниками підіндексу «інновації». Так, «взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР» надали 57 місце, а «наявність учених та інженерів» - 29 місце. Причому найвищий рейтинг Україна зберігає за показником «вища, середня і професійна освіта» (33 місце),

Водночас інтелектуальні ресурси підприємств зростають повільно, тоді як інтелектуальна активність ЗВО традиційно вища за активність промислових підприємств (рис. 3). Пріоритетні напрями винахідницької активності українських заявників – юридичних осіб у 2013-2016 рр.: «Освіта» (62%), «Професійна, наукова і технічна діяльність» (31%). Проте, зменшення кількості виданих патентів (на 33% та 38% відповідно) за цими видами діяльності свідчить про незатребуваність розробок та відсутність ресурсів на їх впровадження.

Перехресне порівняльне оцінювання основних тенденцій та результатів інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств з напрямками наукових досліджень ЗВО України довело, що їх пріоритети та спрямованість різні, а обсяг і результативність інноваційної співпраці знижуються. Так, серед фундаментальних досліджень, виконаних у 2012-2015 рр., безумовним лідером був напрямок «Агропромисловий комплекс». Друге місце – за «Економікою», далі – «Збереження навколишнього середовища», «Хімія» та «Медицина». За кількістю та популяризацією досліджень закладів вищої освіти лідерами є економічні дослідження, на другому – правознавство, на третьому – фізика і астрономія, на четвертому –

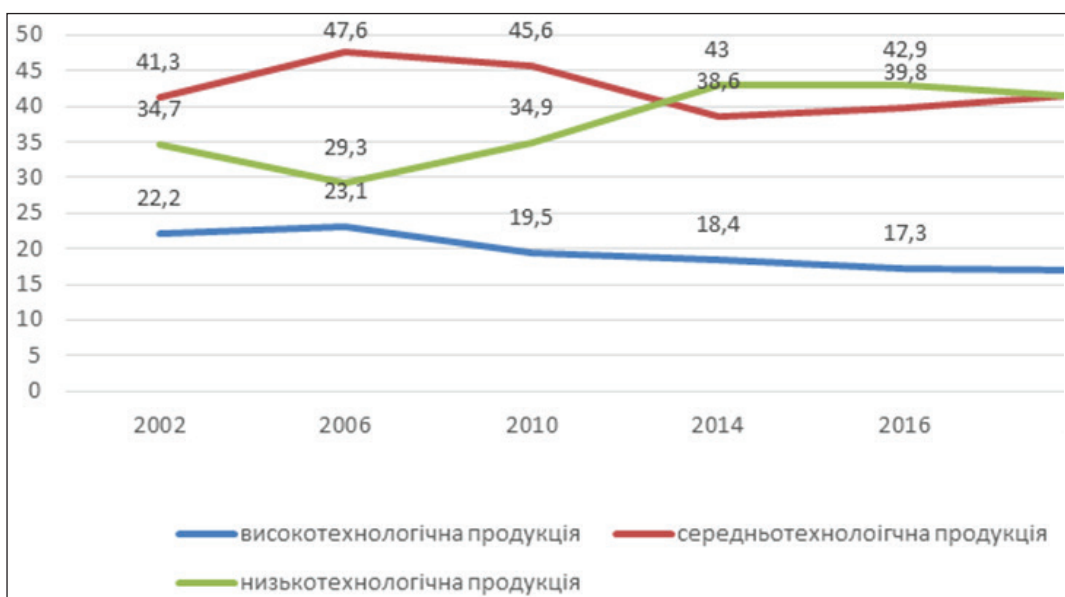


Рис. 2. Технологічна структура реалізованої продукції промислових підприємств у 2002-2016 рр. (джерело: на підставі [1-3, 8])

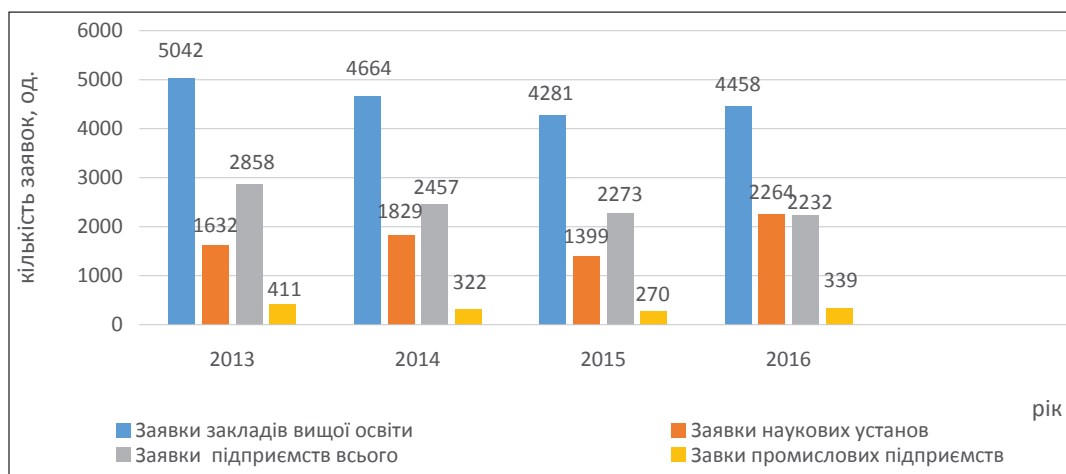


Рис. 3. Динаміка заявок на винаходи і корисні моделі, поданих у період 2013-2016 рр.

агропромисловий комплекс, на п'ятому – медицина [9, с. 42].

Водночас, стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності в Україні визнані: 1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; 2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетнокосмічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки; 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій 4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; 5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; 6) застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; 7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Аналіз інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств і ЗВО та її результатів встановив, що: а) потужні інноваційно-орієнтовані підприємства та ЗВО обирають з часом безперервний інноваційний процес. Це підтвердила динаміка їх витрат на НДДКР; б) фінансове забезпечення наукових досліджень, популяризації їх результатів недостатнє. Підприємства і ЗВО вимушені шукати ресурси; в) відбувся системний збій інноваційного процесу в обох сферах, коли відбувається інноваційна діяльність, а інноваційного розвитку немає.

Виділено чотири групи перешкод інноваційного розвитку та розвитку їх інтелектуального потенціалу: політичні, економічні, управлінські, соціальні. Їх угруповано у блоки формування та використання інтелектуального потенціалу підприємства: а) проблеми формування – конфлікт векторів цілей, невизначеність завдань; обмеженість ресурсів; відсутність критеріїв відбору

зовнішніх інтелектуальних ресурсів; б) проблеми використання: низка вмотивованість людини-інноватора; організаційні конфлікти регламентації процесу використання інтелектуального потенціалу; хижацький рекрутинг (переманювання) висококваліфікованих працівників; наявність нереалізованого інтелектуального потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Перехресний аналіз основних тенденцій та результатів інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств з напрямками наукових досліджень закладів вищої освіти та стратегічними пріоритетами інноваційного розвитку України довів, що пріоритети та спрямованість їх досліджень різні, внаслідок чого обсяг і результативність інноваційної співпраці знижуються. Потрібний новий науково обґрунтований підхід, здатний забезпечити системні зміни, інтегрувати ресурси підприємств та закладів вищої освіти. Саме він має стати напрямом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доповідь «Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2012-2014 років (за міжнародною методологією)» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_obs_inov_d.htm. – Назва з екрана. – Доступно на 07.12.2015.
2. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2010-2016 роки [Електронний ресурс]. – Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана. – Доступно на 21.01.2017.
3. Інноваційна активність промислових підприємств (2000-2015рр.) [Електронний ресурс] // Головне управління статистики в Одеській області. – Режим доступу: http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/

наука/наука4.htm. – Назва з екрана. – Доступно на 21.12.2016.

4. Джерела фінансування інноваційної діяльності (2000-2015рр.) [Електронний ресурс] // Головне управління статистики в Одеській області. – Режим доступу: http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/наука/наука5.htm. – Назва з екрана. – Доступно на 21.12.2016.

5. Мироненко К. С. Економічне оцінювання реінжинірингу бізнес-процесів на інноваційно-активних промислових підприємствах: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / К.С. Мироненко. – Одеса., 2016. – 271 с.

6. Селіванова Н.М. Управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства на засадах контролінгу: нові реалії та завдання: [моногр.] / Н.М. Селіванова, С.В. Філіппова – Одеса: ОНПУ, вид-во «ВМВ» – 2014. – 181 с.

7. Дащенко Н.М. Технологічне оновлення інноваційно-орієнтованих промислових підприємств: інвестиційні потреби та їх забезпечення: [моногр.] / Н.М. Дащенко, С.В. Філіппова. – Одеса: ОНПУ, ФОП Бондаренко М.О., 2016. – 225 с.

8. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік [Аналітична записка] : [Електронний ресурс] // Міністерство освіти і науки України. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/content/Діяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2015.pdf>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.03.2016.

9. Аналіз стану економіки та науково-технічної діяльності в Південному регіоні України / В.А. Денисюк, О.М. Хуторной // Наука та наукознавство. – 2016. – № 3. – С. 31-49.

ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТІВ ВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

EXPERT ASSESSMENT OF THE EFFECTS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF NATIONAL ECONOMY

В статті подано власне бачення сутності економічної безпеки національної економіки. Зазначено основні її складові елементи економічної та ефекти від її забезпечення. Економічні ефекти: створення відповідних інститутів; удосконалення галузевої структури економіки; забезпечення стійкості зростання; перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Адміністративні ефекти: скорочення державних витрат; децентралізація влади; усунення дублювання функцій; подолання бюрократичних стереотипів; зниження рівня корупції; стимулювання впровадження інновацій. Соціальні ефекти: реформування соціальної сфери; формування нової еліти суспільства; формування громадянського суспільства, удосконалення соціально-культурного середовища; створення нових робочих місць та підвищення технологічного рівня їх розвитку; зміна структури зайнятості; впровадження соціально орієнтованих інвестиційних проектів. Законодавчі ефекти: ухвалення Концепції забезпечення економічної безпеки України; реформування національної економіки; удосконалення правового забезпечення економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, національна економіка, національна безпека, загрози, можливості.

В статье представлены собственное видение сущности экономической безопасности национальной экономики. Указаны основные ее составляющие элементы экономической и эффекты от ее обеспечения. Экономические эффекты: создание соответствующих институтов; совершенствование отраслевой структуры экономики; обеспечение устойчивости роста; переход к инновационно-инвестиционной модели развития. Административные эффекты: сокращение государственных расходов децентрализация власти; устранение дублирования функций; преодоление бюрократических стереотипов; снижение уровня коррупции; стимулирование внедрения инноваций. Социальные эффекты: реформирование социальной сферы; формирование новой элиты общества; формирование гражданского общества, совершен-

ствование социально-культурной среды; создание новых рабочих мест и повышение технологического уровня их развития; изменение структуры занятости; внедрение социально ориентированных инвестиционных проектов. Законодательные эффекты: принятие Концепции обеспечения экономической безопасности Украины; реформирования национальной экономики; совершенствование правового обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная экономика, национальная безопасность, угрозы, возможности.

The purpose of this work is to find out the essence of the category «economic security» of the national economy. The main effects are identified. Economic effects: creation of institutions that will monitor the implementation of decisions at all levels of government; improving the sectoral structure of the economy in the direction of development of innovative industries; ensuring sustainable economic growth; transition to an innovative investment model of development. Administrative effects: reduction of expenses for the maintenance of members of the government and state officials, solution of the problem of inefficiency of work of civil servants in Ukraine; decentralization of power; elimination of duplication of functions; overcoming bureaucratic stereotypes; reducing corruption; encouraging officials to drive effective innovation. Social effects: formation of ways of reforming the social sphere; formation of a new elite of society (political, scientific); formation of civil society, improvement of socio-cultural environment; creation of new jobs and increase of technological level of development of existing ones; change in the structure of employment of the population; implementation of socially oriented investment projects. Legislative effects: approval of the Concept (Strategy) of ensuring the economic security of Ukraine; formation of the main directions of the strategy of reforming the national economy, including carrying out necessary reforms; improvement of the current legislative and regulatory framework in terms of ensuring economic security.

Key words: economic security, national economy, national security, threats, opportunities.

УДК 338.24

Шушко О.О.

завідувач відділу товарознавчих, гемологічних, економічних, будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності
Запорізький науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
Міністерства внутрішніх справ України

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України як суб'єкта міжнародних відносин потребує спеціальних важелів для забезпечення стійкості та стабільності країни в світовому просторі. В той же час гостро стоїть питання забезпечення механізмів протидії впливу негативних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, підвищення рівня життя громадян, задоволення потреб суспільства та держави, а також реалізація національних економічних інтересів в мінливих умовах господарювання. Задля цього розбудовано систему економічної безпеки країни,

теоретичні, методичні та практичні аспекти якої вимагають постійної уваги з метою коригування та вчасної актуалізації. Наразі є нагальна потреба в дослідженні питання достеменного оцінювання ефектів від забезпечення економічної безпеки національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки національної економіки на даний момент достатньо вивчене в Україні, проте динамічність соціально-економічних процесів, зміни факторів впливу, відсутність єдиного бачення до трактування суті основних категорій,

змушують продовжувати науковий пошук. Так, в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених було приділено увагу дослідженню аспектів економічної безпеки: Л. Абалкіна, А. Барановського, І. Білько, Ф. Євдокімова, М. Денисенко, В. Сенчагова, Г. Пастернака-Таранушенка, Я. Жаліло, В. Мунтян, Т. Шлемко та ін. Ними приділена окрема увага дослідженню особливостей визначення сутності та складових економічної безпеки, методам її оцінювання, проте, нові умови розвитку вимагають систематичної актуалізації їх висновків.

Постановка завдання. Метою роботи є з'ясування сутності категорії «економічна безпека», визначення її основних складових та основних ефектів, яких можна досягнути при належному формуванні системи економічної безпеки національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних умов соціально-економічного розвитку країни є стан економічної безпеки. Економічна безпека має суттєве значення для розвитку сучасного суспільства, бо саме зарахунок неї можна уникнути можливих перепон, попередити їх виникнення, або, в разі наявності критичного стану, ліквідувати існуючі загрози, які впливають на матеріальні та духовні цінності громадян, життя населення та держави в цілому.

Питання становлення та забезпечення економічної безпеки стоїть гостро перед нашою країною через те, що Україна виходить на істотно новий рівень розвитку та має створити умови для забезпечення використання потенціалу сприятливих економічних, соціальних, політичних, правових чинників зовнішнього середовища в умовах загострення соціально-економічних суперечностей, активізації рушійних сил слабких сторін внутрішнього середовища національної економіки та впливу потенційних загроз.

Саме тому необхідно більш детально досліджувати та впроваджувати механізми, які забезпечують економічну безпеку, переосмислювати дефініції ключових категорій та шляхи реалізації національних економічних інтересів в сучасних умовах відповідно до національних та міжнародних викликів.

Економічна безпека національної економіки – сукупність сприятливих факторів для забезпечення стабільного розвитку українського суспільства і держави в цілому для досягнення національної мети, соціального ідеалу, для збереження фундаментальних цінностей і традицій народів, що населяють Україну, а так само нейтралізація, а при необхідності, ліквідація зовнішніх та внутрішніх загроз, ризиків, зменшення ступеню впливу слабких сторін внутрішнього середовища, підпорядкованих національним інтересами.

В даний час не існує єдиного розуміння категорії «економічна безпека». Окремі автори трак-

тують економічну безпеку як внутрішню і зовнішню положення держави, при якій відсутня загроза його національним інтересам. Інші вкладають в суть цієї категорії захищеність від зовнішніх і внутрішніх загроз, різних за своєю природою (політичних, військових, економічних, інтелектуальних, екологічних і ін.). Третя група дослідників визначає економічну безпеку як стан справ в галузі економіки, при якому відсутня внутрішня і зовнішня загроза виникнення небезпечного або небажаного явища, здатного завдати збитків національним інтересам. В той час інша група вчених розглядають економічну безпеку як стан, при якому національним інтересам не загрожує небезпека і забезпечений захист від зовнішніх і внутрішніх погроз.

Не дивлячись на відмінність визначень, сенс даної категорії, зрештою, означає гарантоване забезпечення громадянам тієї або іншої країни умов, необхідних для цивілізованого життя, вдосконалення і розвитку. Економічна безпека передбачає високий рівень розвитку та забезпечення добробуту суспільства, стабільне зростання економічних показників, ефективне задоволення економічних потреб в державі, захист економічних інтересів всередині країни та за її межами, раціональне використання ресурсів та контроль за їх рухом.

Економічна безпека держави базується на трьох основних поняттях: інтерес – загроза – захист. Розглянемо ці складові більш детально. Інтерес може бути важливий, життєво-важливий та периферійний. У наш час в умовах зростання глобальної взаємозалежності національних економік категорії «інтерес» належить важлива роль у розумінні суті тих подій, явищ і процесів, які відбуваються у сфері ринкових відносин.

В той же час стержневу основу економічної політики складає національний державний інтерес [1]. Інтерес – це реальна причина соціальних дій, що лежить в основі мотивів, ідей і тому подібне. Перефразовуючи відомий вираз можна стверджувати, що світом править інтерес. Стосовно держави національний інтерес – це усвідомлені, офіційно виражені об'єктивні потреби, послідовна реалізація і захист яких забезпечують стійке існування і прогресивний розвиток держав. Забезпечення національних економічних інтересів складає основу для формування економічної безпеки [12].

Загрози – це потенційні або існуючі фактори або явища, які мають вплив та створюють умови для виникнення небезпеки життєво важливим інтересам економічної сфери та національної економіки в цілому. Виходячи з вищесказаного, можна визначити безпеку як стан, при якому зовнішні і внутрішні загрози не досягають деякого критичного рівня, що дозволяє говорити

про загрозу інтересам держави, суспільства та громадян [1].

Захист – це охорона, підтримка, сукупність заходів, що мають на меті запобігти порушенням прав будь-кого. У даному випадку мова йде про захист економічних інтересів держави. Захист відповідно може бути активний та пасивний.

Стан вітчизняної економіки, недосконалість системи організації державної влади і громадянського суспільства, поляризація політичних сил, криміналізація громадських стосунків, зростання організованої злочинності і збільшення масштабів тероризму, загострення міжнародних і ускладнення міжнародних відносин створюють широкий спектр внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці країни. Саме через наявність цих факторів важливо досліджувати таку категорію як економічна безпека, щоб розробити відповідні стратегії розвитку, які дозволять створити умови для захисту країни та національних інтересів.

Реалізація національних інтересів України можлива лише за рахунок стійкого розвитку економіки. Саме через це національні інтереси держави в сфері економіки є ключовими. Економічна безпека в контексті національної – це безпека нації як цілого в контексті економіки. Економічна безпека – показник стану державних установ, що означає, що вони здатні виконувати свої функції по відношенню до суспільства.

При такому визначенні економічної безпеки під нього потрапляє, наприклад, і боротьба з корупцією в державних установах. Всяка держава в тій або іншій мірі відхиляється від узятих на себе функцій у бік захисту своїх безпосередніх інтересів, що перечать інтересам суспільства в цілому. Якщо є можливість такого відхилення без загрози у відповідь репресивних дій з боку цивільного суспільства, можна говорити про те, що держава є безвідповідальною [12].

Економічна безпека одна є складовою державної безпеки, якій треба приділяти велику увагу. В умовах глобалізації суть цієї категорії відіграє особливо важливу роль. Кожна держава повинна чітко виділити для себе свої інтереси як в країні, так і за її межами, усвідомлювати усі загрози. Бо стан безпеки, або, так би мовити, захищеності, є моментним і дуже змінним.

Варто наголосити на тому, що вітчизняні та зарубіжні вчені розглядають категорію «економічна безпека» з урахуванням наступних складових елементів цієї категорії [2; 4; 6]:

- саморозвиток – створення умов для проведення ефективної економічної політики, самовідтворення та формування конкурентних переваг держави в межах міжнародної економіки;
- врахування національних інтересів – створення умов, які дозволяють захистити національні інтереси економічної системи;

- економічна незалежність – можливість самостійно приймати стратегічні та життєво важливі рішення економічного характеру;

- конкурентоспроможність – використання конкурентних переваг держави для забезпечення стабільного та стрімкого розвитку;

- стабільність – забезпечення стійкості системи впливу негативних внутрішніх та зовнішніх чинників зовнішнього середовища.

Тому вважаємо за потрібне навести декілька визначень суті цієї категорії. Дослідник Савін В.А. розглядає економічну безпеку як систему захисту та охорони життєво важливих інтересів держави. Під об'єктами захисту автор розглядає окремі регіони країни, виокремлені сфери, народне господарство та національну економіку взагалі. Фізичних та юридичних осіб вчений пропонує розглядати дуально – одночасно як об'єктів та суб'єктів економічної безпеки. Автор дещо звужує змістовне наповнення суб'єктів аналізованої категорії [12]. На нашу думку перелік суб'єктів доцільно було б доповнити державними, регіональними, міжнародними та глобальними органами управління. Це б значно розширило сислове розуміння суті категорії «економічна безпека» за рахунок включення інтситуціонально-територіального аспекту.

Дослідник Дацків Р.М. розглядає економічну безпеку як становище економічної системи, яке дозволяє їй вийти на істотно новий рівень розвитку та створює умови для динамічного та ефективного вирішення соціальних задач, які стоять перед суспільством на даному етапі розвитку [3]. При цьому автор наголошує, що на державному рівні існують можливості розробки та запровадження незалежної економічної політики.

Дослідник наголошує, що наявність економічної безпеки дозволяє державі самостійно вирішувати і впроваджувати економічну політику, тобто, забезпечувати такий стан економіки і держави, коли на них не мають впливу інші держави або міжнародні інститути. Таким чином автор розглядає економічну безпеку на макрорівні як бажаний стан економічної системи, у способах досягнення якого держава є вільною.

Прохоренко І.Л. наголошує на тому, що економічна безпека – це найсуттєвіша якісна характеристика економічної системи національної економіки, яка створює засади для формування та підтримання оптимальних умов життя громадян, забезпечує ресурсами суспільство та народне господарство, задовольняє потреби населення, а також контролює раціональне використання природних копалин та отриманих ресурсів [12]. На нашу думку це визначення розпорошує суть, через те, що економічна безпека тлумачиться не лише як стан економічної системи, а і з урахуванням її якісних характеристик. До того ж ця

дефініція розглядає недостатньо повну кількість суб'єктів.

Пастернак-Таранушенко Г.А. [8] вважає, що економічна безпека – це такий стан держави, у якому усі потреби населення і країни забезпечені повністю і своєчасно, що дозволяє вести нормальну життєдіяльність та розвиватися системі (державі) і кожному її елементу (людині). В даному визначенні зачіпаються проблеми забезпечення потреб населення, а оскільки населення – це основа держави, то це дуже важливе зауваження. Таке трактування в основному стосується навіть не мікрорівня (суб'єктів господарювання), а рівня людини як одиниці суспільства.

Науковець Бінько І. [11] при тлумаченні суті категорії економічної безпеки вагому увагу приділяє виокремленню її складових, розділивши їх на дві окремі групи: внутрішні та зовнішні. До внутрішніх він відносить енергетичну, фінансову, соціальну, екологічну та демографічну сфери. Він вважає, що до зовнішніх складових економічної безпеки необхідно віднести: захист інтересів, які враховують експортну та імпорتنу політику держави. На нашу думку в даному трактуванні визначено, що на стан економіки впливають не лише внутрішні, але й зовнішні фактори, наголошується вагома роль держави в задоволенні нагальних потреб на всіх рівнях в умовах необхідності забезпечення необхідного рівня безпеки. Вважаємо, що це визначення потребує доповнення можливостями держави в умовах економічної безпеки, свободою вибору певної політики, реалізації власних інтересів.

Вчений Мунтіян В.І. [6] розуміє під економічною безпекою комплекс заходів, які проводяться на рівні держави та спрямовані на забезпечення стійкого та ефективного функціонування національної економіки. Наявність стабільної системи економічної системи забезпечує можливість задовольняти потреби на всіх рівнях в країні та протистояти загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища.

Дослідник Сенчагов В. [10] в своїх працях наголошує, що економічну безпеку варто розглядати лише в контексті складового елементу системи національної державної безпеки. В той же час науковець вважає, що наявність налагодженої системи економічної безпеки в країні створює засади для забезпечення потреб на всіх рівнях – громадян, суспільства та держави в цілому. Також вчений доводить, що особливої уваги заслуговує дослідження потенційних та реальних загроз, які чинять вплив на функціонування економічної безпеки. Таким чином автор доводить вагомість вивчення економічних складових при дослідженні національної безпеки.

На думку Сенчагова В. економічну безпеку варто розглядати як стан економіки, за рахунок

якого досягається дотримання прав та свобод нації, а також життєво-важливих національних інтересів навіть за умови наявності негативних чинників зовнішнього середовища. На думку вченого за рахунок існування економічної безпеки забезпечується стійкість національної економіки та держави в цілому [10].

Вчений Мірошніченко О.В. [7] тлумачить економічну безпеку як один із вагомих складових системи національної безпеки. Поділяємо точку зору автора та вважаємо, що основою становлення стабільного, стрімко розвинутого суспільства та національної економіки можна розглядати ефективну систему економічної безпеки. За рахунок налагодженої та надійної системи економічної безпеки також створюються умови для забезпечення захисту незалежності держави та її соціально-економічного розвитку.

Дослідники Петрова К.Я., Бандурка О.М. розглядають економічну безпеку як властивість економічної системи нейтралізувати або мінімізувати негативний вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища для досягнення стратегічних цілей держави [5].

Вчена Гончарова В.О. [2] вважає, що економічна безпека – це становище національної економіки, яке характеризується такими рисами як стійкість, саморозвиток та стабільність системи, яка дозволяє уникнути або мінімізувати внутрішні та зовнішні загрози. Саме за рахунок здатності подолання перешкод можна досягнути стабільної та ефективної системи економічної безпеки.

Дослідник Ревенко А. [9] трактує державну безпеку як стан економічної системи, який має здатність протистояти негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Герасимов М. під економічною безпекою розуміє здатність економічній системі протистояти зовнішнім загрозам, зберігаючи незалежність, стабільність та стійкість [12].

Дослідник Жаліло Я. [4] схиляється до думки, що вагомою характеристикою економічної безпеки має бути саморозвиток та розглядає досліджувану категорію як складний механізм, який має можливість відтворення, створює умови для задоволення потреб суспільства та держави, а також може протистояти дії дестабілізуючих факторів, які чинять загрозу розвитку країни. Також вчений вважає, що ефективне функціонування системи економічної безпеки має сприяти забезпеченню кредитоспроможності національній економіки.

Підсумовуючи, окреслимо власне трактування суті категорії «економічна безпека». На нашу думку це така ступінь розвитку економічної системи, яка створює умови для її ефективного функціонування засобами належної реалізації наявних можливостей, які генерує зовнішнє середовище з акумулюванням внутрішніх сил, та результативне

протистояння впливу зовнішніх загроз, вільного прийняття та реалізації державної політики з урахування інтересів та потреб суспільства, а також майбутніх поколінь.

Наголосимо, що при аналізі цієї категорії обов'язковою умовою є виокремлення загроз економічної безпеки за різноманітними класифікаційними ознаками з метою адекватної розробки та реалізації комплексу дій щодо мінімізації або нейтралізації негативних чинників. При цьому варто зосередити увагу на виявленні та попередженні потенційних загроз системі.

Можна виокремити наступні рівні забезпечення економічної безпеки [12]: індивідуальний, сімейний; груповий; локальний; державний; регіональний; глобальний; космічний. Економічна безпека на цих рівнях буде досягатись по-різному. На формування концепції економічної безпеки національної економіки, конкретного наповнення її категорій впливає вся сукупність умов функціонування економіки у світовому господарстві, поглядів правлячих груп, державна ідеологія. Національні економіки все більше інтегруються в єдину глобальну економіку та не можуть процвітати в ізоляції, тому Україні необхідно так будувати власну концепцію забезпечення економічної безпеки, щоб мати змогу запобігати та мінімізувати наслідки економічних та фінансових криз. Саме тому варто використовувати досвід інших країн, компіювати їх здобутки та будувати власну багатоаспектну, але інтегровану концепцію забезпечення економічної безпеки України.

Вважаємо доцільним зупинитися на тих ефектах, які можна очікувати при наявності ефективної системи економічної безпеки, функціонування якої забезпечить стабільність національної економіки. Ефекти можна поділити на наступні групи.

Економічні ефекти:

- створення інститутів, які будуть здійснювати моніторинг за реалізацію виконання рішень на всіх рівнях управління;
- удосконалення галузевої структури господарства в напрямку розвитку інноваційних виробництв;
- забезпечення стійких темпів економічного зростання;
- перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Адміністративні ефекти:

- скорочення витрат на утримання членів уряду і державних чиновників, розв'язання проблеми неефективності роботи держслужбовців в Україні;
- децентралізація влади;
- усунення дублювання функцій;
- подолання бюрократичних стереотипів;
- зниження рівня корупції;
- стимулювання чиновників у напрямку впровадження ефективних інновацій.

Соціальні ефекти:

- формування шляхів реформування соціальної сфери;
- формування нової еліти суспільства (політичної, наукової);
- формування громадянського суспільства, удосконалення соціально-культурного середовища;
- створення нових робочих місць та підвищення технологічного рівня розвитку існуючих;
- зміна структури зайнятості населення;
- впровадження соціально орієнтованих інвестиційних проектів.

Законодавчі ефекти:

- ухвалення Концепції (Стратегії) забезпечення економічної безпеки України;
- формування основних напрямів стратегії реформування національної економіки, включаючи проведення необхідних реформ;
- удосконалення чинної законодавчо-нормативної бази у частині забезпечення економічної безпеки.

Забезпечення економічної безпеки є однією з найважливіших функцій держави. Концепція економічної безпеки повинна розглядати національну безпеку з системних позицій і представляти її у вигляді складної багаторівневої багатоланкової системи, що включає не менш складні системи нижчого порядку.

Застосовуючи системний підхід до категорії «економічна безпека» дозволяє побачити цілісність, збалансованість, цілеспрямованість функціонування і саморегулювання, а також інші властивості відкритої системи, що характеризують певний якісний рівень цієї складної категорії. У свою чергу, дана система функціонує в середовищі, яка є системою ще більш високого рівня.

Висновки з проведеного дослідження.

Проаналізовано дефініції категорії «економічна безпека», розглянуто існуючі підходи до його визначення. Подано власне бачення сутності економічної безпеки національної економіки як ступінь розвитку економічної системи, яка створює умови для її ефективного функціонування засобами належної реалізації можливостей, які надає зовнішнє середовище з акумулюванням внутрішніх сил та результативно протистояння впливу зовнішніх загроз, вільної прийняття та реалізації державної політики з урахування інтересів та потреб суспільства, а також майбутніх поколінь. Зазначено основні складові елементи економічної безпеки. Виокремлено рівні забезпечення економічної безпеки: індивідуальний, сімейний, груповий, локальний, державний, регіональний, глобальний, космічний. Визначено основні ефекти, яких можна досягнути при належному формуванні системи економічної безпеки національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баженова О. Економічна безпека України: сучасний етап / О. Баженова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 52–61.
2. Гончарова В.О. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку держави : [монографія] / В.О. Гончарова. – Х. : ХНУ, 2001. – 195 с.
3. Дацків Р.М. Економічна безпека держави в умовах глобалізаційної конкуренції / Р.М. Дацків. – Львів : Центр Європи, 2006. – 160 с.
4. Жаліло Я.А. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти / Я.А. Жаліло. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.
5. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
6. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВШ, 1998. – 462 с.
7. Мірошниченко О.В. Визначальні функції системи національної економічної безпеки / О.В. Мірош-
ниченко // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 8–12.
8. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна і національна безпека держави / Г. Пастернак-Таранушенко // Економіка України. – 1994. – № 2. – С. 51–56.
9. Ревенко А. Проблеми формування національної економічної безпеки України / А. Ревенко // Економіка України. – 1993. – № 11. – С. 15–21.
10. Сенчагов В. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 97–106.
11. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Білько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
12. Шкарлет С.М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин. – 2007. – № 6. – С. 7–12.

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ГАЛУЗІ

CONCEPT OF FORMATION OF THE COMPETITIVENESS MANAGEMENT SYSTEM

В статті розглянуто концепцію управління конкурентоспроможністю промислової галузі з позиції економічних процесів, які відбуваються на мікро-, мезо- та макрорівні. Сукупність первинних елементів галузі розглядається як складна економічна система. Галузь досліджується з позицій мікро- та макроекономічного підходів, визначаються особливості аналізу мезоекономічних систем. В роботі визначено сукупність галузевих факторів конкурентоспроможності у вигляді чотирьох підгруп: природних, економічних, демографічних і ринкових чинників. Концептуальні положення управління конкурентоспроможністю промислової галузі розглянуто на методологічному, методичному, інструментальному, модельному та організаційному рівнях. Принципово новим є використання різнорівневих чинників конкурентоспроможності та їх зв'язок з рівнем розвитку економіки країни в цілому.

Ключові слова: концепція управління, промисловість, конкурентоспроможність галузі, управління конкурентоспроможністю, мезорівень.

В статье рассмотрена концепция управления конкурентоспособностью промышленной отрасли с позиции экономических процессов, которые происходят на микро-, мезо- и макроуровне. Совокупность первичных элементов отрасли рассматривается как сложная экономическая система. Отрасль исследуется с позиций микро- и макроэкономического подходов, определяются особенности анализа мезоэкономических систем. В работе определена совокупность отраслевых факторов конкурентоспособности в виде

четырёх подгрупп: природных, экономических, демографических и рыночных факторов. Концептуальные положения управления конкурентоспособностью промышленной отрасли рассмотрены на методологических, методических, инструментальных, модельном и организационном уровне. Принципиально новым является использование разноуровневых факторов конкурентоспособности и их связь с уровнем развития экономики страны в целом.

Ключевые слова: концепция управления, промышленность, конкурентоспособность отрасли, управления конкурентоспособностью, мезоуровень.

The purpose of the study is to formulate the concept of industrial competitiveness management from the point of view of economic processes occurring at the micro, meso and macro levels. The set of primary elements is proposed to be considered as a more complex system. The industry is studied from the perspective of micro- and macroeconomic approaches, the features of the analysis of mesoeconomic systems are determined. The work defines a set of industry competitiveness factors in the form of four subgroups: natural, economic, demographic and market factors. The conceptual provisions for managing the competitiveness of the industrial sector are considered at the methodological, methodological, instrumental, model and organizational level. Fundamentally new is the use of multilevel competitiveness factors and their relationship with the level of development of the country's economy as a whole.

Key words: management concept, industry, industry competitiveness, competitiveness management, meso level.

УДК 338.45.01

Кухно С.А.

Донецький державний університет
управління

Постановка проблеми. Економіка України як матеріальна база являє собою складний комплекс галузей, серед яких особливе місце належить промисловості. Промисловість – основа матеріального виробництва. Вона має вирішальний вплив на розвиток продуктивних сил і виробничих відносин. Найважливішим аспектом промислової політики держави є структурна політика, яка передбачає виділення пріоритетних напрямків промислової діяльності, секторів або галузей, розвиток яких необхідно, у першу чергу, в силу їх впливу на економічну ситуацію в цілому.

Промислова галузь являє собою сукупність суб'єктів господарської діяльності, які розробляють і (або) виробляють продукцію (виконують роботи та надають послуги) певних видів, які мають однорідне споживче чи функціональне призначення.

Конкурентоспроможність галузі є проміжним етапом між успіхом підприємства та процвітанням

країни. Завдяки цілісності та розвиненості галузі, компанії отримують можливість вийти на світовий ринок і діяти відповідно до глобальної стратегії, в основі якої лежить унікальна конкурентна позиція. У той же час, наявність конкурентоспроможних підприємств, галузей створює основу для конкурентоспроможності країни та підвищення якості життя її населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження проблем управління конкурентоспроможністю галузей зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як М. Портер, Р. Фатхутдінов, Д. Лук'яненко, О. Беззубченко І. Должанський, М. Шевченко [1-6] та інші. Разом з тим багато аспектів залишаються не досить обґрунтованими. Зокрема, науковці по-різному інтерпретують поняття «конкурентоспроможність галузі» залежно від того, на яких саме детермінантах формування цієї характеристики економічного суб'єкта. Але питання конкуренції економічних

систем мезорівня розглянуті, на наш погляд, недостатньо повно.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування концепції управління конкурентоспроможністю промислової галузі з позиції економічних процесів, які відбуваються на мікро-, мезо- та макrorівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах загострення конкуренції як на внутрішньому так і зовнішньому ринках стала очевидна взаємозалежність конкурентоспроможності підприємств від інституційної структури та соціального клімату, що склалися на макrorівні. У свою чергу, параметри конкурентних переваг на національному рівні можна свідомо вибрати в рамках позначених обмежень і створити їх за допомогою цілеспрямованих дій підприємств та уряду. Такий підхід відображає як взаємодія рівнів конкурентоспроможності, так і вплив на функціонування системи зовнішнього середовища.

Сукупність первинних елементів слід розглядати як більш складну систему, не обмежуючи рамками досліджень, які застосовуються до її первинних ланок. У середині галузевого комплексу формуються специфічні взаємовідносини більш складної природи, ніж схожість виробничих характеристик складових елементів, і, крім того, галузевої комплекс як відособлена система, підпадає під вплив зовнішніх факторів з боку навколишнього економічного середовища. Важливо відзначити, що зв'язки між окремими рівнями формування конкурентоспроможності посилюються.

З позицій мікроекономічного підходу галузь можна розглядати як сукупність первинних елементів – підприємств і організацій, що функціонують в межах макроекономіки і об'єднані за продуктовою ознакою (рис. 1).

З точки зору мезоекономіки існує можливість розглядати галузевої комплекс як елемент системи взаємодії галузевих комплексів, наприклад, суміжних регіоні. Система мезорівня в даному випадку

переходить територіальні обмеження та будується за критерієм приналежності до єдиної організаційної та технологічної спільності. Оскільки мова йде про економічну систему, то, згідно з принципами побудови систем, метою її утворення є сукупність соціальних, економічних, екологічних, технічних, технологічних та інших показників, відповідно до яких формуються ресурси системи.

Розглядаючи галузевої комплекс в контексті макроекономічного підходу, можна говорити про нього, як про керовану підсистему мезорівня національної економіки (рис. 2). З цієї точки зору вплив на галузевий комплекс внутрішніх чинників відбувається опосередковано, через вплив на систему управління галуззю в цілому.

Сукупність галузевих факторів (мезорівень) можна представити у вигляді чотирьох підгруп: природних, економічних, демографічних і ринкових. Ці фактори тісно пов'язані між собою, хоча і відрізняються за своєю сутністю. Значення окремих факторів залежить від специфіки галузі, а іноді і від специфіки підгалузей, тобто фактори, які в одних галузях є ключовими, в інших виявляються другорядними. Більш того, один і той же фактор на різних стадіях технологічного процесу в галузі діє з різною інтенсивністю. Співвідношення між факторами, ступінь їх значимості змінюється в міру розвитку науки і техніки.

Конкурентоспроможність галузі – це обумовлене економічними, соціальними, політичними та іншими факторами становище галузі та її окремих товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках; базується перш за все на конкурентоспроможності галузевих продуктів і на здатності її господарюючих суб'єктів брати участь в змаганні з реальними або потенційними конкурентами за споживача на галузевому ринковому сегменті.

Конкурентоспроможність галузі передбачає наявність в ній:

- раціональної галузевої структури;

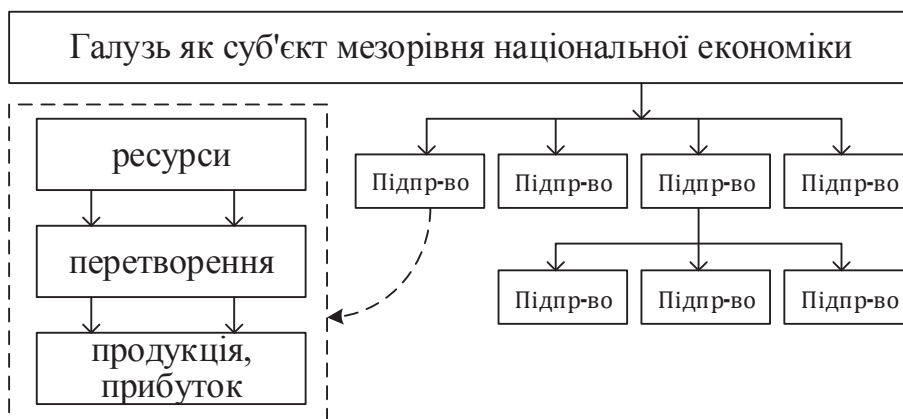


Рис. 1. Внутрішня структура галузі (мікропідхід)

– групи висококонкурентних підприємств-лідерів, що підтягують інші підприємства галузі до свого рівня;

– налагодженої дослідно-конструкторської, прогресивної виробничо-технологічної бази;

– розвиненою галузевою інфраструктурою;

– гнучкої системи науково-технічного, виробничого, матеріально-технічного і комерційного співробітництва як всередині галузі, так і з іншими галузями в країні та за її межами;

– хорошою маркетинговою підготовкою у виробників і збутової ланки та досвіду активної та продуманої ринкової діяльності.

Реалізація експортних можливостей безпосередньо залежить від її конкурентоспроможності, що дозволяє виділити критерії визначення конкурентоспроможності галузі на зовнішньому ринку.

Перший критерій – наявність природно-конкурентних переваг – відрізняє галузь, зумовлює її лідируюче положення на ринку, характеризує експортні можливості.

Другий критерій – наявність значного науково-технологічного доробку – є основою для просування продукції, що випускається на ринок.

Пропонується розглядати такі фактори конкурентоспроможності галузі, як геополітичний, інноваційний, освіта та наука, інформаційна інфраструктура, імідж країни (табл. 1). Використання названих критеріїв дозволить врахувати у виборі конкурентоспроможних галузей такі обставини, коли конкурентоспроможність може забезпечуватися за ціновими або за технічними характеристиками.

Фактично конкуренція носить примусовий характер, змушуючи виробника під загрозою

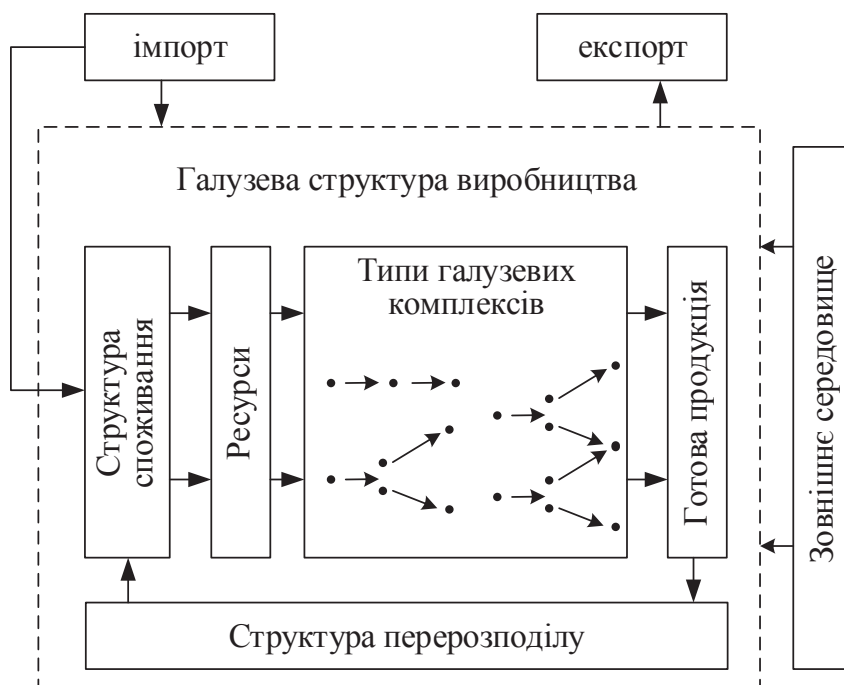


Рис. 2. Галузеве виробництво як система мезорівня (макропідхід)

Таблиця 1

Фактори, що формують конкурентоспроможність галузі

Рівні впливу	Фактори впливу
1. Макрорівень	- державна економічна політика; - національна законодавча база, яка формує економіко правові умови функціонування і захищеність вітчизняного товаровиробника; - зовнішня політична незалежність і безпеку; - внутрішня політична і соціальна стабільність
2. Мезорівень	- природні-ресурсний потенціал галузі; - економічний потенціал і економічна політика; - трудовий потенціал регіону; - галузеві споживчий ринок
3. Мікрорівень	- виробничі фонди і розвиненість технологій; - фінансові ресурси; - управлінсько-організаційні ресурси; - маркетингові політика і фактори попиту.

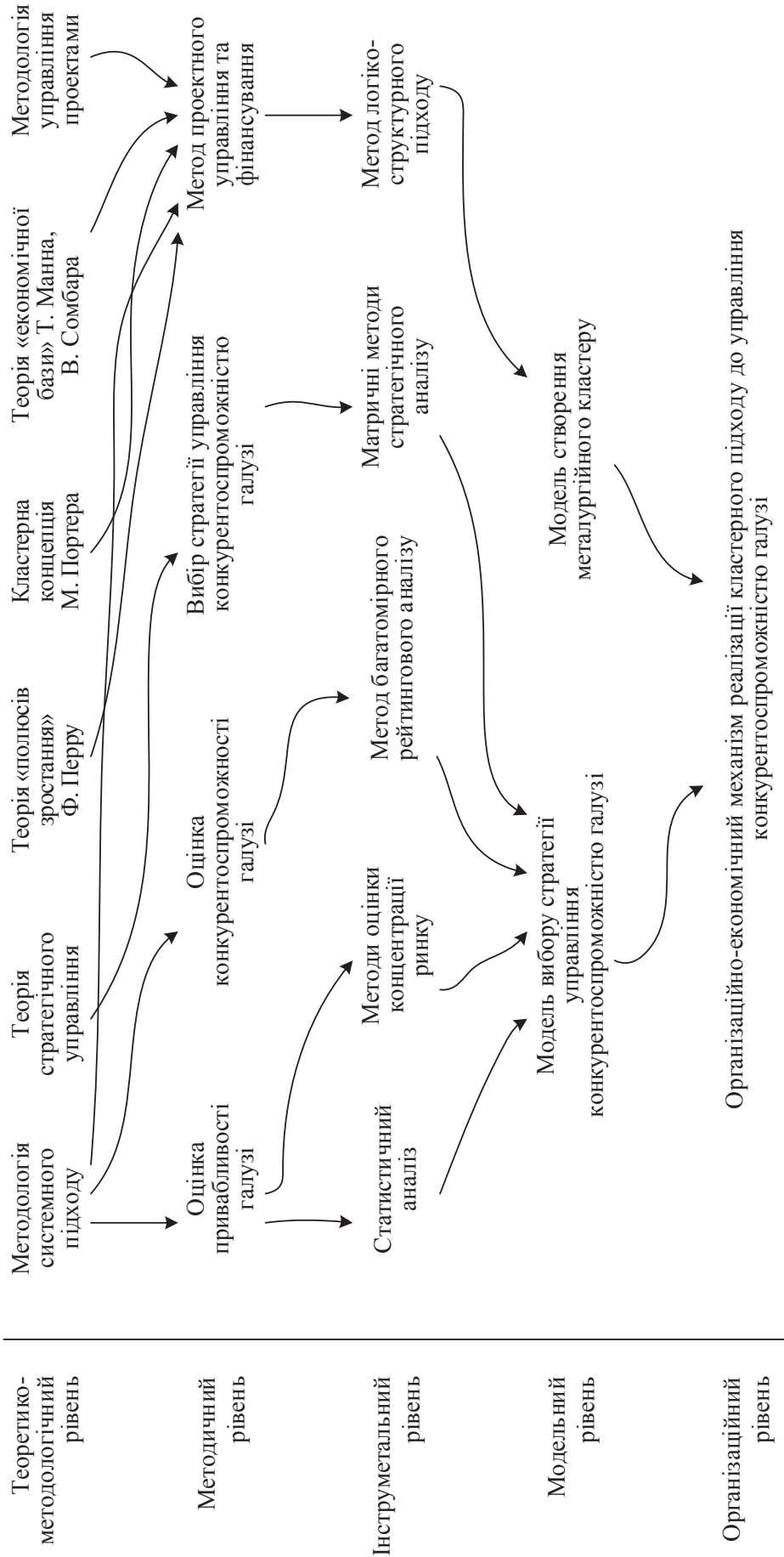


Рис. 3. Концептуальні положення управління управління конкурентоспроможністю галузі

витіснення з ринку невпинно займатися системою якості та конкурентоспроможністю своїх товарів, а ринок об'єктивно і суворо оцінює результати їх діяльності.

Управляти конкурентоспроможністю означає забезпечення оптимального співвідношення названих складових, спрямування основних зусиль на вирішення завдань підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва, підвищення економічності та рівня обслуговування.

Концептуальні положення управління конкурентоспроможності галузі представлені на рис. 3. Можна припустити, що конкурентоспроможність галузі розкриваються в обсязі продажів продукції підприємств по відношенню до обсягу продажів суб'єктів господарювання інших аналогічних галузей. У свою чергу високий рівень продажів залучає інвестиції, що в свою чергу формує новий рівень конкурентоспроможності, тобто проявляється ефект мультиплікатора. Обсяг продажів дозволить найбільш елементарно дати оцінку стану конкретного суб'єкта господарювання по відношенню до аналогічних в будь-якій галузі функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. Концепція управління конкурентоспроможністю галузевих промислових комплексів на основі клас-терного підходу передбачає аналіз економічних процесів на макро-, мезо- та мікрорівня та оцінювання їх впливу на рівень конкурентоспроможності систем.

Принципово новим є використання аналітичних показників конкурентоспроможності та їх зв'язок з рівнем розвитку економіки країни в цілому. Це дозволяє на практиці управляти з одного боку конкурентоспроможністю України на зовнішньому

ринку, з іншого – конкурентоспроможністю підприємств галузевого комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беззубченко О.А. Оцінка конкурентоспроможності галузей національної економіки в умовах глобалізації. Економічний простір. 2009. № 21. С. 85-93.
2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
3. Ковалець Б.М. Теоретико–методологічні підходи до трактування сутності конкурентоспроможності галузі. Наукові записки. Серія «Економіка». 2010. Вип. 13. С. 335-341.
4. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 2003. 463 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М. : ИНФРА–М, 2000. 312 с.
6. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку. К. : КНЕУ, 2006. 529 с.
7. Шевченко М.М. Комплексний метод оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості України в умовах інтернаціоналізації. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Харків: НТУ «ХПІ». 2004. №26. С. 21-29.
8. Коськовецька Н.М., Скоробогатова Н.Є. Конкурентоспроможність галузі в умовах інтеграційних процесів. Актуальні проблеми економіки та управління. 2016. № 10. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/66917/pdf_24
9. Алиев З.Т. Конкурентоспособность в эпоху глобализации. Власть. 2009. № 2. С. 34-37.
10. Завьялов П.С. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения. Маркетинг. 2001. № 5. С. 21-32.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ЕКСПЕРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

FORMATION OF THE MECHANISM OF FUNCTIONING OF THE EXPERT SERVICE SPHERES IN UKRAINE

У цій статті охарактеризовано сутнісний зміст та поточний стан експертної діяльності в Україні. Доведено необхідність формування механізму, що забезпечить ефективне функціонування вітчизняної сфери експертних послуг. Обґрунтовується склад та структура механізму сфери експертних послуг як невід'ємної складової суспільно-економічного механізму, що забезпечує функціонування країни на національному і світовому рівнях. Вказано, що синергетичний та фрактальний зміст такого механізму визначається дієвістю його окремих складових. Графічно представлено теоретичну конструкцію механізму функціонування сфери експертних послуг. Також, охарактеризовано його ключові ознаки та розкрито цільові установки.

Ключові слова: експертиза, експертні послуги, контрольно-фінансова діяльність, планування, прогнозування, економічний результат, інтелектуальний потенціал.

В этой статье охарактеризовано содержание и текущее состояние экспертной деятельности в Украине. Доказана необходимость формирования механизма, что обеспечит эффективное функционирование отечественной сферы экспертных услуг. Обосновывается состав и структура механизма сферы экспертных услуг как неотъемлемой составляющей общественно-экономического механизма, обеспечивающего функционирование страны на национальном и мировом уровнях. Указано, что синергетическое и фрактальное содержание такого механизма определяется действенностью его отдельных составляющих. Графически

представлено теоретическую конструкцию механизма функционирования сферы экспертных услуг. Также, охарактеризованы его ключевые признаки и раскрыты целевые установки.

Ключевые слова: экспертиза, экспертные услуги, контрольно-финансовая деятельность, планирование, прогнозирование, экономический результат, интеллектуальный потенциал.

This article describes the substantive and functional content and current state of expertise of Ukraine. Innovation of the domestic economy and ensuring its upward development are based on the organization and coordination of various spheres of economic activity, including on improving the efficiency of functioning of the system of providing expert services in our country. Expert support, on the one hand, is a form of interaction between the economy, the state and science, and on the other, allows you to perform the tasks that the clients of expert services set themselves: to increase the market value of the enterprise, to increase the profitability of economic activity, to improve the quality of forecasting. It is stated that the synergistic and fractal content of the mechanism of functioning of the sphere of expert services is determined by the effectiveness of its individual components. The theoretical construction of such a mechanism is graphically presented. Also, key features of the mechanism of functioning of the sphere of expert services are described and its target installations are revealed.

Key words: expertise, expert services, financial control, planning, forecasting, economic result, intellectual potential.

УДК 342.951

Коваленко С.В.

здобувач

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

Постановка проблеми. Інноватизація вітчизняної економіки та забезпечення її висхідного розвитку ґрунтуються на організації та узгодженні різних сфер економічної діяльності, в тому числі на підвищенні ефективності функціонування системи надання експертних послуг у нашій державі. Експертне забезпечення з одного боку є формою взаємодії економіки, держави та науки, а з іншого дозволяє виконати завдання, які замовники експертних послуг ставлять перед собою: підвищити ринкову вартість підприємства, збільшити прибутковість економічної діяльності, вдосконалити якість прогнозування. Надання якісних експертних послуг особливо актуалізується у зв'язку з ускладненням економічних процесів, посиленням конкурентної боротьби та необхідністю гармонізації відносин між зацікавленими сторонами. А отже, необхідно приділити увагу обґрунтуванню теоретичних контурів механізму функціонування сфери експертних послуг, логічно інкорпорованого в структуру господарського механізму національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченню теоретичних та практичних засад забезпечення реалізації економічного потенціалу країни, в тому числі за рахунок розвитку сфери експертних послуг присвятили наукові праці такі вчені як: Т. Власова, Г. Гавриш, В. Дерій, Д. Дема, С. Євдокіменко, М. Карпенко, В. Єрмоленко, І. Кінаш, О. Кісь, О. Ковтун, І. Коломієць, С. Косенко, І. Перезовова, В. Соколовська, М. Стефаненко та інші. Зважаючи на важливість наукового доробку зазначених науковців, який поглиблює існуючі теоретичні погляди щодо особливостей експертної діяльності та її ролі в економіці країни, необхідно зазначити, що ці питання є актуальними і малодослідженими. Досить фрагментарно у наукових роботах вивчаються проблеми розбудови механізму функціонування сфери експертних послуг.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення теоретичної конструкції механізму функціонування сфери експертних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка, політика, управління та інші галузі

суспільного життя постійно потребують широкого спектру науково-технічної, соціальної, правової, медичної, економічної та інших видів спеціалізованих експертиз й експертних досліджень. Метою проведення цих експертних досліджень є чітко сформульована фахова відповідь на поставлене питання, оптимальний розв'язок конкретного завдання в рамках визначених галузевих пріоритетів та критеріїв [5]. Відповідно до чинного законодавства експертиза може бути ініційована судом або виконана на замовлення зацікавленої особи (юридичної або фізичної), зокрема наукова, технічна, економічна, екологічна, земельно-технічна, будівельно-технічна, товарознавча, об'єктів інтелектуальної власності тощо.

Вважаємо за потрібне зазначити, що в науковій літературі достатньо детально розкрито особливості надання судової та судово-економічної експертизи. При цьому, несудову економічну експертизу розглянуто фрагментарно. Несудова (неконфліктна) експертиза проводиться на замовлення зацікавлених юридичних або фізичних осіб та за рахунок їх коштів задля розширення аргументації управлінських рішень, що особливо важливо в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Так, на думку В. Дерій та Д. Деми для забезпечення високої ефективності діяльності підприємства у стратегічних напрямках, коли йдеться про значні майбутні витрати і доходи, необхідно застосовувати несудову (неконфліктну) економічну експертизу як одну із провідних форм фінансового контролю за діяльністю підприємства, його сегментів. За результатами такої експертизи керівництво підприємства матиме більшу впевненість у правильності схвалюваних ним управлінських рішень [3]. Аналогічної думки дотримується І. Перезовова, яка обґрунтовує необхідність економічної експертизи для аргументованого прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання. Економічна експертиза застосовується під час контрольно-фінансової діяльності водночас з іншими його чинними формами, такими як документальна ревізія, інспектування, аудит, податкова перевірка. Завдяки експертному дослідженню з'являється окремий масив судово-обліково-економічної інформації, можуть бути виявлені нові суттєві факти, обставини [4].

Як вид дослідницької, аналітичної та прогнозної діяльності сучасний етап розвитку економічної експертизи поза рамками процесу судочинства здійснюється у двох основних формах:

- як елемент (стадія) процесу управління – внутрішньовідомча, корпоративна, внутрішня експертиза;
- як вид консалтингової діяльності – незалежна (комерційна, замовна) зовнішня експертиза, що здійснюється незалежними експертами [1].

Зміни умов економічної діяльності створили підґрунтя для нарощення «попиту» на експертні послуги на тлі звужених можливостей державних судово-експертних установ щодо його задоволення. Все це сприяло розвитку ринку експертних послуг через освоєння експертної діяльності недержавними установами й організаціями. Характерною рисою ринкового середовища є наявність конкурентної боротьби між виконавцями послуг, проте на ринку послуг економічної експертизи між державними та недержавними установами конкурентні умови є нерівними, оскільки законодавчо регламентовано проведення судово-економічної експертизи [6] та визначено перелік установ, які можуть проводити експертизи, тобто в більшості випадків це державні установи. Замовниками експертиз можуть бути державні або недержавні установи та підприємства, які зацікавлені в проведенні такої експертизи, на відміну від судово-економічної експертизи, яку може ініціювати тільки судовий орган [2].

В Україні експертною діяльністю займаються значна кількість установ та організацій, зокрема Київський науково-дослідний інститут судових експертиз, Український інститут майбутнього, Інститут аналізу та прогнозування, Незалежний інститут судових експертиз, Академія економічних наук України (АЕНУ), ГО «Всеукраїнська експертна мережа», Торгово-промислова палата України та інші. У вітчизняній сфері надання експертних послуг діють 46 судово-експертних організацій при державних установах, а в Державному реєстрі атестованих судових експертів зазначено 11700 осіб. Перелік та широкий функціонал експертів і експертних установ дозволяє проводити різні види експертиз, що потребують специфічних знань та навичок. Це свідчить про те, що є затребуваними та активно взаємодіють різні типи експертної діяльності, які функціонують в тому числі й на комерційних засадах.

Відтак, загострюється питання розбудови такої мережі експертних організацій та системи їх акредитації, що дозволить створити необхідну інфраструктуру реалізації експертної діяльності. Механізм функціонування сфери експертних послуг становить складну сукупність, елементами якої є підприємства і організації різних форм власності. Тому для окреслення його контурів важливо враховувати специфіку економічного середовища, в якому реально діють її суб'єкти.

Специфіка експертної діяльності обумовлює складові зазначеного механізму, консолідована дія яких спрямована не тільки на отримання економічного результату, але є невід'ємною складовою суспільно-економічного механізму, що забезпечує функціонування країни на національному і світовому рівнях. На думку автора, механізм функціонування сфери експертних послуг необхідно трактувати через сукупність методів, форм та засобів за

допомогою яких відбувається взаємодія суб'єктів, що надають такі послуги, зацікавлених в результатах експертизи осіб та держави через вирішення експертного завдання з метою формування ефективної моделі господарювання та забезпечення стійкого економічного й соціального розвитку. Дія механізму функціонування сфери експертних послуг ґрунтується на принципах безпеки суспільного життя та економічного розвитку України.

Відтак можна стверджувати, що ключовими ознаками механізму функціонування сфери експертних послуг слід вважати наступні:

- є складовою частиною механізму суспільного та економічного розвитку країни;
- становить сукупність елементів, що забезпечують взаємодію суб'єктів сфери експертних послуг;
- з позиції системного підходу механізм функціонування сфери експертних послуг можна

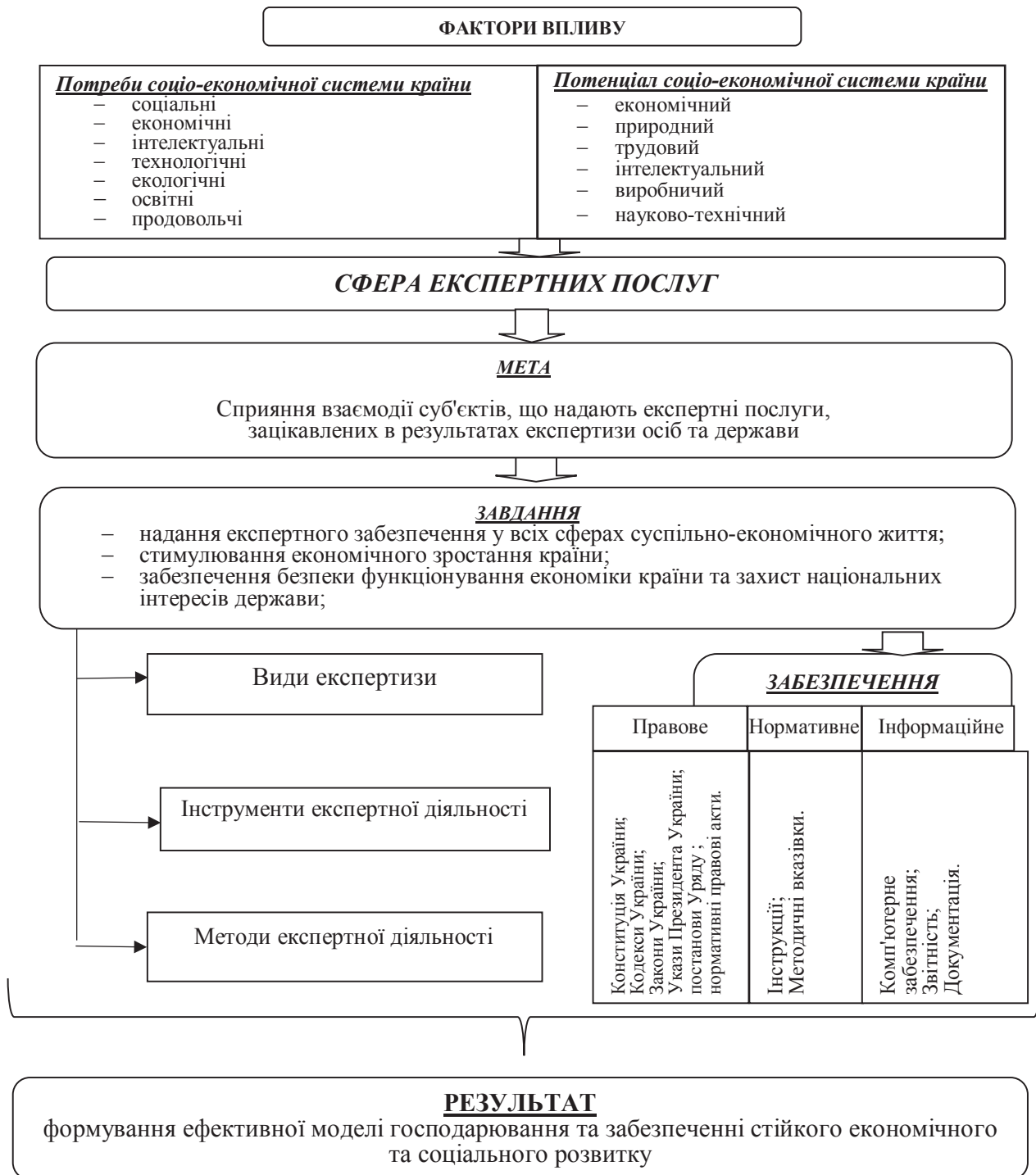


Рис. 1. Теоретична конструкція механізму функціонування сфери експертних послуг

Джерело: побудовано автором

розглядати як саморегулюючу соціо- економічну систему;

– спрямований на експертну оцінку всіх сфер діяльності в економічному та громадському просторі;

– залежить від рівня суспільно-економічного розвитку країни та ступеня її інтеграції у глобальний простір.

Ефективність механізму функціонування сфери експертних послуг визначається дієвістю його окремих складових, і на цій основі прослідковується синергетичний та фрактальний зміст такого механізму.

Цільовими установками механізму функціонування сфери експертних послуг можуть бути, зокрема:

– надання експертного забезпечення у всіх сферах суспільно-економічного життя;

– стимулювання економічного зростання країни;

– забезпечення безпеки функціонування економіки країни та захист національних інтересів держави;

– прискорення розвитку науково-технічного прогресу за рахунок використання наявного та залученого інтелектуального потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження.

Розбудова сфери експертних послуг зумовлена потребами структурної модернізації інституційного середовища сучасної глобальної еконо-

міки та необхідністю відповідної зміни траєкторії суспільно-економічного розвитку України. Саме за таких умов формується архітектура механізму функціонування сфери експертних послуг та встановлюються його взаємозв'язки з усіма соціально-економічними інститутами країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власова Т.В., Сущинская М.Д. Социальная экспертиза : учебное пособие. Санкт-Петербург : СПбГУ ЭФ, 2009. 152 с.

2. Гавриш Г.О. Структура ринку послуг економічної експертизи. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/878/1/Гавриш%20Г.О.%20Структура%20ринку%20послуг%20економічної%20експертизи.pdf>

3. Дерій В., Дема Д. Економічна експертиза діяльності підприємств. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/82.pdf

4. Перевозова І.В. Номінативне поле концепту «економічна експертиза» в сучасних умовах його застосування в процесі здійснення фінансового контролю. Економіка: реалії часу. 2013. № 2. С. 150-156. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_2_2211

5. Перевозова І.В., Кінаш І.П. Інститут економічної експертизи: сутність та суспільна потреба. Сталлий розвиток економіки. 2015. № 4. С. 183-188. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_4_28-

6. Про судову експертизу : Закон України від 25.02.1994 р. URL: www.rada.gov.ua

ФІНАНСОВО-ВАРТІСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ:
ЄДНІСТЬ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИFINANCIAL AND VALUE POTENTIAL OF BUSINESS ENTITIES: UNITY OF
STRATEGY AND TACTICS

У статті розглянуто проблеми розробки і реалізації політики розвитку фінансово-вартісного потенціалу суб'єкта господарювання, ідентифікації його зв'язку з виробничим і ресурсним потенціалами. Надано дефініцію фінансово-вартісного потенціалу як сукупності наявних фінансових ресурсів і драйверів вартості, резервів та можливостей, які забезпечують його стійкий стратегічний розвиток і зміцнення конкурентоспроможності відповідно до встановлених цільових показників.

Ключові слова: фінансово-вартісний потенціал, суб'єкт господарювання, стратегія, тактика, політика, планування, інформація.

В статье рассмотрены проблемы разработки и реализации политики развития финансово-стоимостного потенциала предприятия, идентификации его связи с производственным и ресурсным потенциалами. Дана дефиниция финансово-стоимостного потенциала как совокупности

имеющихся финансовых ресурсов и драйверов стоимости, резервов и возможностей, которые обеспечивают его устойчивое стратегическое развитие и укрепление конкурентоспособности в соответствии с установленными целевыми показателями.

Ключевые слова: финансово-стоимостной потенциал, предприятие, стратегия, тактика, политика, планирование, информация.

The article discusses the problems of development and implementation of the development policy of the financial and cost potential of the enterprise, the identification of its relationship with production and resource potentials. The definition of financial and cost potential as a combination of available financial resources and drivers of value, reserves and opportunities that provide its sustainable strategic development and strengthening of competitiveness in accordance with established targets is given.

Key words: financial value potential, entity, strategy, tactics, policy, planning, information.

УДК 336.63

Соломатіна Т.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Чернодубова Е.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Постановка проблеми. Забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання потребує розробки фінансової стратегії і тактики. Зміцнення конкурентоспроможності підприємства як складної виробничо-економічної системи потребує застосування інструментарію стратегічного управління. Обґрунтування стратегічних рішень відносно вартості підприємства, його ресурсного і фінансового потенціалу потребує вибору горизонту планування. Мінливе зовнішнє економічне середовище обумовлює необхідність уточнення місії суб'єктів господарювання, стратегічних і тактичних завдань, що обумовлює актуальність дослідження причинно-наслідкових зв'язків між ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми фінансово-вартісного потенціалу суб'єктів господарювання знаходяться у центрі уваги багатьох учених. Костирко Л. А. акцентує увагу на тому, що дослідження циклічного характеру сталого розвитку підприємства ґрунтується на оцінці ключових індикаторів фінансового результату – оновленні вартості та запасу фінансової міцності (стійкості), тобто здатності до збереження і відтворення капіталу [1, с. 125]. У статті Вовк О. М. досліджено методичний інструментарій оцінювання вартості потенціалу підприємства за доходним підходом [2, с. 209]. Гут Л. В., Тарантюк І. М. зазначають, що фінансовий потенціал повинен забезпечити оптимальне фінансування активів (ресурсів) підприємства задля підвищення його ринкової вартості, формування стабільності та ефективної діяльності [3, с. 93]. Галькевич М.

вказує на те, що потребують подальшого розвитку методичні підходи до оцінки ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності, а також впливу середовища на формування і реалізацію фінансово-вартісного потенціалу [4, с. 8]. Алеїніковою Н. М. запропоновано методику оцінки потенціалу вартості акціонерного товариства, яка дозволяє виявити стратегічні джерела її зростання та оцінити їх з позицій результативності [5, с. 85]. Погоджуємося з Парсяк В. Н., Горянською О. В., що дивідендний потенціал підприємства є однією з основних характеристик бізнесу і, відповідно, головним чинником безпосереднього впливу на вартість підприємства [6, с. 111]. Михайловський В. І., Михайловська І. В. дослідили неоднозначний вплив рівня ефективності використання виробничого потенціалу на ціну підприємства і моделі оцінювання економічного зростання [7, с. 278]. Високо оцінюючи науковий доробок зазначених авторів, слід визначити недостатню увагу до стратегічних і тактичних інструментів формування і реалізації фінансово-вартісного потенціалу суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є формалізація діалектичних зв'язків стратегічного і тактичного управління фінансово-вартісним потенціалом суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансово-вартісний потенціал підприємства є основною його стійкого розвитку і зростання вартості. Діагностика фінансово-вартісного потенціалу суб'єкта господарювання передбачає

обґрунтування системи кількісних і якісних показників, методів оцінки, а також часового горизонту управління (оперативного, тактичного, стратегічного). Кількісними показниками є: обсяг капіталу, майна, фінансових ресурсів, фінансових результатів, якісними – матриця фондування і драйвери вартості. Матриця фондування – це таблиця, у стовпчиках якої знаходяться джерела фінансових ресурсів (статутний капітал, емісійні різниці, нерозподілений прибуток, довгострокові кредити, цільове фінансування, короткострокові кредити, поточні зобов'язання), а у рядках – напрями їх розміщення (нематеріальні активи, основні засоби, незавершене будівництво, запаси, дебіторська заборгованість, довгострокові і поточні фінансові інвестиції, кошти та їх еквіваленти). Зазначена матриця дозволяє визначити потенціал ліквідності підприємства і визначити дефіцит (профіцит) фінансових ресурсів на окремих часових інтервалах. Драйвери вартості – це ключові чинники, які обумовлюють зростання балансової та ринкової оцінки капіталу підприємства. Вони можуть лежати у різних сферах діяльності – виробничо-збутовій (збільшення обсягів генерованого прибутку за рахунок розширення обсягів виробництва і освоєння нових ринків збуту (продукту), інтенсифікації виробництва і економії питомих витрат), інвестиційній – зростання фінансових результатів інвестиційної діяльності, фондовій – зростання курсової вартості пайових і боргових цінних паперів корпорації через сприятливу кон'юнктуру, зміцнення ділової репутації, покращення стану корпоративного управління, наявності іншої сприятливої інформації фондового ринку. Основними методами оцінки фінансово-майнового потенціалу підприємства є: фінансові коефіцієнти і підходи до оцінки вартості (майновий (витратний), порівняльний (ринковий), доходний (результатний)).

В основі оцінки вартості підприємства лежить концепція життєвого циклу [8, с. 139]: зародження підприємства супроводжується витратами на створення майна, у подальшому його активи становляться об'єктами купівлі-продажу і формують статистику ринкових угод, операційна діяльність генерує прибуток, який визначає інвестиційну привабливість підприємства і визначає потенційну ціну, яку покупець готовий заплатити за нього. Витратний підхід ґрунтується на оцінці майнового потенціалу суб'єкта господарювання як цілісного майнового комплексу або окремих активів (земельні ділянки, нерухомість, незавершене будівництво, основні і оборотні виробничі активи, нематеріальні активи), виходячи з витрат на створення чи відновлення фондів [9]. Порівняльний підхід відображає попит потенційних покупців на підприємство як цілісний майновий комплекс з урахуванням його специфічності в конкретний момент часу. В його основі лежить інформація про угоди на ринку і ана-

логи продаж, індексація та поправочні коефіцієнти. Результатний підхід ґрунтується на капіталізації очікуваних доходів підприємства шляхом їх дисконтування, аналізі фінансових результатів та їх прогнозуванні. Ефективність розвитку фінансово-майнового потенціалу підприємства визначається внутрішніми економічними факторами, зовнішніми конкурентними перевагами, наявними ресурсами і прихованими резервами.

Формування і реалізація стратегічного фінансово-вартісного потенціалу передбачає розробку і реалізацію відповідних бізнес-стратегій, які мають оцінюватися за критеріями динаміки ринкової вартості підприємства, розміру дивідендів, стабільності дивідендних виплат, дивідендного виходу тощо. У цьому контексті дивідендний потенціал можна вважати підсистемою фінансово-вартісного потенціалу. Іншими підсистемами є майновий потенціал, капітальний потенціал, результатний потенціал.

Фінансово-вартісний потенціал підприємства тісно пов'язаний із виробничим потенціалом промислового підприємства, складовими якого є: інформація, промислово-виробничий персонал, промислово-виробничі фонди, енергія, технології та їх ефективне використання [10, с. 85]. Результатний потенціал, основою якого є фінансовий результат від операційної діяльності, можна визначити спільною множиною фінансово-вартісного і виробничого потенціалу, оскільки отримання прибутку є рушійним мотивом здійснення виробничого процесу.

Фінансово-ресурсний потенціал є об'єктом управління і розвитку, функціональну спрямованість якого визначають прогнозування, планування, моніторинг та контроль [11, с. 131]. Залежно від часових інтервалів управління фінансово-ресурсним потенціалом може носити оперативний характер, тактичний (часовий обрій до 1 року), стратегічний (часовий обрій від 1 до 5 років і більше).

Стратегічний розвиток фінансово-вартісного потенціалу є діяльністю, орієнтованою на досягнення стратегічних цілей і задач підприємства, підтримку його взаємовідносин з акціонерами, інвесторами, кредиторами, постачальниками, покупцями і споживачами продукції, іншими контрагентами тощо. На ефективність стратегічного розвитку фінансово-вартісного потенціалу впливає його внутрішня структура і чутливість до змін зовнішнього середовища.

Стратегія розвитку фінансово-вартісного потенціалу є визначенням довгострокових цілей і завдань, а також сукупністю чітко визначених дій суб'єкта господарювання по їх досягненню шляхом пошуку раціональних методів і оптимального розподілу ресурсів. Тактика розвитку фінансово-вартісного потенціалу є сукупністю дій (методів,

інструментів) по реалізації стратегії на конкретному короткостроковому інтервалі. Стратегія формується в умовах невизначеності щодо джерел ресурсів і капіталу, їх вартості, фінансових ризиків інвестування тощо. Тому тактичні цілі мають корегуватися по мірі зростання точності прогнозів.

Стратегія розвитку фінансово-вартісного потенціалу має бути інтегрованою у загальну стратегію економічного розвитку підприємства і є відносно останньої допоміжною. При розробці і реалізації стратегії необхідно виходити з гармонізації вартісно-орієнтованого і ресурсно-орієнтованого підходів до управління виробничим підприємством, що викликає подвійність об'єктів управління. Фінансово-вартісний потенціал є самостійним об'єктом оцінки, прогнозування, планування, але він залежить від ресурсного забезпечення, тобто від ресурсного потенціалу, до якого, у свою чергу, також застосовуються всі функції управління.

Зміни виробничого потенціалу істотно впливають на стан фінансово-вартісного та ресурсного потенціалу. Тому підхід до розробки стратегії розвитку фінансово-вартісного потенціалу має бути ситуативним і враховувати суттєві фактори змін виробничого і ресурсного потенціалу, попиту покупців, пропозиції постачальників, дії конкурентів тощо.

Стратегічне управління фінансово-вартісним потенціалом підприємства має ґрунтуватися на довгострокових макроекономічних прогнозах, розробці імовірнісних сценаріїв змін зовнішнього середовища і моделюванні ситуативної поведінки суб'єкта господарювання під впливом суттєвих факторів. На підставі стратегічних прогнозів обсягів виробництва і продаж, фінансових ресурсів і фінансових результатів формують стратегічні плани розвитку фінансово-вартісного потенціалу, які є достатньо укрупненими і агрегованими. На рівні тактичних планів відбувається їх конкретизація, уточнення і узгодження з показниками планів розвитку виробничого і ресурсних потенціалів.

Тому якість стратегічного управління залежить від налагодженості інформаційних зв'язків між станом фінансово-вартісного, виробничого і ресурсного потенціалів на різних часових об'єктах. Життєздатність управління складними системами забезпечують регулярні і нерегулярні інформаційні зв'язки. Тактичне управління фінансово-вартісним потенціалом підприємства ґрунтується на технологіях, що забезпечують регулярні зв'язки і передбачають стійкий, періодичний, циклічний обмін інформацією між суб'єктами управління про стан об'єктів управління. В основі стратегічного управління лежать нерегулярні інформаційні зв'язки, яким притаманні відсутність циклічності, змінна періодичність, менша стійкість і більший ступінь невизначеності, що ускладнює процес виробітки стратегічних рішень. Завданням страте-

гічного планування розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства є: нівелювання невизначеності, яка надходить разом із інформацією про стан функціонування об'єкта управління; конкретизація змісту результатів прогнозування; виключення елементів випадковості, які проникають в керовану систему через фактори, що не підлягають управлінню, і викривляють інформацію про об'єктивний стан фінансово-вартісного потенціалу. Збільшення горизонту прогнозування і планування розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства супроводжується зростанням невизначеності майбутніх ситуацій. Для забезпечення стійкості стратегій їх необхідно розробляти на альтернативній основі і сценарному моделюванні, які дозволятимуть визначити прогноз вартості капіталу підприємства при певних припущеннях щодо екстраполяції минулих тенденцій у майбутнє, або їх пофакторного корегування. Прогнозна інформація має включати кількісні параметри фінансово-вартісного потенціалу підприємства в певні часові горизонти з урахуванням ресурсних обмежень і стану зовнішнього середовища. Ресурсний аспект розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства передбачає оцінку не лише наявних ресурсів, але і можливостей їх перетворення. Стратегічні цілі підприємства щодо об'єкта управління є функцією, яка визначає бажаний стан фінансово-вартісного потенціалу або його зміну при певних варіантах набору ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Фінансово-вартісний потенціал суб'єкта господарювання – це сукупність наявних фінансових ресурсів і драйверів вартості, резервів та можливостей, які забезпечують його стійкий стратегічний розвиток і зміцнення конкурентоспроможності відповідно до встановлених таргетів (цілей). Залежно від відповідності наявного фінансово-вартісного потенціалу вимогам досягнення поставлених цілей його можна визначати як оптимальний, достатній і недостатній.

2. Стратегічне управління фінансово-вартісним потенціалом суб'єкта господарювання знаходиться у тісному зв'язку з управлінням його виробничим потенціалом і ресурсним потенціалом, вплив яких може бути обмежувальним чи прискорювальним. І загалом стійкість зростання фінансово-вартісного потенціалу визначається вдалим синтезом вартісно-орієнтованого і ресурсно-орієнтованого управління підприємством.

3. Стратегічні плани розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства ґрунтуються на довгострокових прогнозах і носять імовірнісний характер. Їх конкретизація і уточнення відбувається на рівні тактичних планів і конкретних заходів з розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства. Стратегічні плани мають відповідати визначеній місії підприємства і бути відносно

незмінними як запорука стійкого курсу його розвитку. Проте інформаційні зв'язки між стратегічним і тактичним плануванням мають носити зворотний характер і у разі суттєвого відклику за відхиленнями на більш ранніх прогностичних інтервалах доцільно провести корегування стратегічних орієнтирів як адекватну відповідь на зміну умов внутрішнього і зовнішнього середовища.

Перспективи подальших досліджень полягають у формалізації вартісних аспектів зростання стратегічного фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костирко Л. А. Аналіз потенціалу фінансової стійкості в системі управління вартістю підприємств. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2015. № 4. С. 122-128.
2. Вовк О. М. Методичний інструментарій оцінювання вартості потенціалу підприємства за доходним підходом. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. 2013. Вип. 26. С. 207-211.
3. Гут Л. В., Тарантюк І. М. Особливості оцінки вартості фінансового потенціалу підприємства. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2015. Вип. 3. С. 89-97.
4. Галькевич М. Теоретичні підходи до оцінки вартості потенціалу конкурентоспроможності транспортно-підприємства. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. 2016. Вип. 37. С. 3-10.
5. Алєйнікова Н. М. Методика оцінки потенціалу вартості акціонерного товариства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 2(1). С. 81-86.
6. Парсяк В. Н., Горянська О. В. Управління вартістю підприємства на основі оціночних параметрів дивідендного потенціалу. Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування. 2013. № 4. С. 107-112.
7. Михайловський В. І., Михайловська І. В. Ефективність використання виробничого потенціалу - фактор визначення вартості промислового підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.15. С. 276-280.
8. Нестеренко С. А. Особливості методології визначення вартості потенціалу підприємства. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 4. С. 138-141.
9. Парфентьева О. Г. Методичний підхід до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства автотранспорту. Економіка та управління на транспорті. 2016. Вип. 3. С. 066-071.
10. Тивоненко Г. І. Аналіз вартості величини виробничого потенціалу та тенденції його зміни. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. 2014. № 6. С. 81-86.
11. Берсуцкий А. Я. Концептуальные положения стратегии и тактики в управлении ресурсным потенциалом предприятия. Економіка промисловості. 2008. № 4. С. 122-133.

РИЗИКИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ХЕДЖУВАННЯ

THE RISKS OF AGRICULTURAL PRODUCTION AND THEIR HEDGING

У статті розглядаються підходи до аналізу ризиків сільськогосподарського виробництва та їх хеджування з метою зниження негативних наслідків цих ризиків. Виявлено основні особливості, джерела та види ризиків сільськогосподарських виробників, визначено методи управління ними. Охарактеризовано стратегії управління ризиками сільськогосподарського виробництва. Показано, що сільгоспвиробники стикаються з різними типами ризиків, які стосуються різних аспектів їх діяльності, виявлено та охарактеризовано основні з таких ризиків: ризики виробництва, ринкові ризики, фінансові ризики, екологічні та правові ризики, ризики управління людськими ресурсами. Автор аналізує поширені інструментами хеджування ризиків та пропонує їх застосування для аграріїв. Зроблено висновок, що хеджування валютних ризиків набуває особливого значення для підприємств-експортерів сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, ризики, види, управління ризиками, хеджування, похідні фінансові інструменти.

В статье рассматриваются подходы к анализу рисков сельскохозяйственного производства и их хеджирования с целью снижения негативных последствий этих рисков. Выявлены основные особенности, источники и виды рисков сельскохозяйственных производителей, определены методы управления ими. Охарактеризована стратегия управления рисками сельскохозяйственного производства. Показано, что сельхозпроизводители сталкиваются с разными типами рисков, которые касаются

разных аспектов их деятельности, выявлены и охарактеризованы основные такие риски: риски производства, рыночные риски, финансовые риски, экологические и правовые риски, риски управления человеческими ресурсами. Автор анализирует распространенные инструментами хеджирования рисков и предлагает их применение для аграриев. Сделан вывод, что хеджирование валютных рисков приобретает особое значение для предприятий-экспортеров сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, риски, виды, управленческие риски, хеджирование, производные финансовые инструменты.

This article considers approaches to the analysis of risks of agricultural production and their hedging in order to reduce the negative consequences of these risks. The main features, sources and types of risks of agricultural producers are identified, methods of their management are determined. Risk management strategies for agricultural production are described. It is shown that farmers face different types of risks related to different aspects of their activities, was identified and characterized on the basis of the following risks: production risks, market risks, financial risks, environmental and legal risks, human resource management risks. The author analyzes the common risk hedging tools and suggests their application to farmers. It is concluded that hedging of currency risks acquires special significance for enterprises-exporters of agricultural products.

Key words: agricultural production, risks, types, risk management, hedging, derivatives.

УДК 368.5

Захарова О.Л.

заступник фінансового директора
Дочірнє підприємство з іноземною
інвестицією «Сангрант Плюс»

Постановка проблеми. Сільське господарство відіграє велику і багатогранну роль в економіці, як кожної конкретної країни, так і світу в цілому. Це обумовлене тим, що сільське господарство не лише є прямим і непрямим джерелом більшості харчових продуктів, воно також сприяє інтенсивному використанню природних ресурсів. Сільськогосподарська діяльність може сама по собі бути джерелом ризику для виробників, і водночас, може створювати соціальні ризики для населення загалом.

З позиції сільськогосподарських виробників, існує два основних джерела ризиків: по-перше – це природно-виробничі ризики; по-друге – ринкові ризики, обумовлені попитом і пропозицією. Отже, від якості управління ризиками значною мірою залежить не лише благополуччя сільгоспвиробників, але й всього населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання управління ризиками розглядали у своїх роботах такі автори, як: Р. Брейлі, О. Елдер, Дж. Крістофер, Дж. Маршалл, М. Страйт, Дж. Трейнор, Дж. Фіннерті та інші.

Постановка завдання. Мета даної статті полягає в аналізі ризиків сільськогосподарського виробництва та їх хеджування з метою зниження негативних наслідків цих ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик завжди пов'язаний з наявністю об'єктивно вимірюваної ймовірності виникнення несприятливої події, яка може бути будь-чим, що приводить до зниження рівня об'єкта нижче стандартного рівня.

В житті аграрії стикаються з різними типами ризиків, які стосуються різних аспектів життя, розглянемо основні з них.

Ризики виробництва: основними джерелами виробничого ризику для сільгосппідприємств є несприятливі кліматичні умови, включаючи посуху, заморозки, надмірний дощ та шкідників. З ризиками виробництва також пов'язані стан та наявність обладнання для сільгоспвиробництва: для підготовки землі, зрошення, обробітку, збирання врожаю, післязбиральної обробки та транспортування.

Ринкові ризики: до джерел ринкових ризиків належать: ризик зниження цін через збільшення

пропозиції або зміни пропозиції; втрата доступу до ринку через переїзд або закриття переробного заводу; неможливість конкурувати на ринку через невеликі розміри виробника та великі розміри покупця.

Фінансові ризики: до джерел фінансового ризику належать: цінові ризики; інфляція; зміни процентних та валютних курсів.

Екологічні та правові ризики: джерела правового ризику включають деліктну відповідальність, яка підлягає цивільно-правовому регулюванню. Правовий ризик пов'язаний також з екологічною відповідальністю та структурними аспектами бізнесу.

Ризики управління людськими ресурсами: до джерел ризику людських ресурсів належать три основні – звільнення, смерть або втрата працездатності основного власника, менеджера або працівника. Соди також входять ризики, пов'язані з неналежною комунікацією та практикою управління людьми.

Вартість ризику – це величина зменшеної якості об'єкта та величина зменшення ризику. Її можна оцінити з двох точок зору: після фактичного зменшення якості об'єкта внаслідок несприятливого впливу дії ризику та попередня оцінка, яку можна здійснити до того, як ризик дійсно виникне, при цьому, можна краще врахувати негативні наслідки ризику та прийняти заходи, які б їх зменшували.

Зменшити ризик – означає інвестувати ресурси задля зміни середовища, в якому здійснюється діяльність, з метою зниження вірогідності виникнення загального ризику. Наприклад, заходи з іригації, можна розглядати як інвестицію, спрямовану на зменшення ризику посухи. Найвища форма зниження ризику – це уникнення ризику або повне нівелювання несприятливих наслідків ризику. Таку форму можна отримати, наприклад, повністю перемістивши діяльність сільгоспвиробника в інше місце.

Для вимірювання вартості ризику до того, як трапиться негативна подія, можна використати декілька процедур. Один із способів – вимірювання додаткової вартості ресурсів, які використовуються для підтримки поточного споживання, а не майбутнього виробництва [5].

Інший механізм полягає в оцінці результатів методів, які використовуються для уникнення або зменшення ризиків. Так, застосування диверсифікації різних видів діяльності як засобу зниження ризику спричиняє значні витрати. В основному витрати диверсифікації включають втрату переваг від спеціалізації, особливо в економії масштабу; витрати на незворотність та дезінвестицію, особливо важливі, коли сільгоспвиробники змушені використовувати свої активи та ресурси для необоротних інвестицій і втрачають можливість інвестувати в інші види діяльності.

Щоб мати можливість визначити відповідну стратегію боротьби з ризиком, важливо спочатку виявити джерело ризику, оскільки найкращі дії – це завжди намагання усунути ризик у його джерела; по-друге, визначити характеристики ризикованої події, оскільки з різними подіями можна впоратися, використовуючи різні інструменти.

Говорячи про сільське господарство, з точки зору агровиробників існує два основні джерела ризику:

– перше – це кліматичні та інші природні умови, в основному через вплив на врожайність, наприклад атмосферні події, стихійні лиха та шкідники. Частина такого виду ризику можна було б нівелювати за рахунок технологічного прогресу та інвестицій.

– друге – ринок і зовнішній попит та пропозиція. Завдяки впливу на ціни, як вкладені як в сільське господарство, так і в його продукцію, затребувану споживачами, часто падіння цін на результати сільськогосподарського виробництва та зростання цін на вхідні продукти, створюють ризики.

Ринковий ризик часто має відношення до відносин даної країни з рештою країн світу, особливо це стосується експортерів сільськогосподарської продукції. Чим більш відкрита до зовнішньої торгівлі країна, тим важливішим є це джерело ризику. Якщо країна закрита до міжнародної торгівлі, то чи не єдиними ризиками є ті, які пов'язані із природними подіями. У цьому випадку, зміна пропозиції аграрного обладнання та попит на продукцію сільського господарства, обумовлюється внутрішніми умовами. Те, що може розглядатися як потенційний ринковий ризик для виробника (наприклад, нижча ціна, отримана за виробництво сільгоспвиробників), незмінно означає перевагу для споживачів або для суспільного бюджету. Це дозволяє в централізованій плановій економіці повністю захистити аграріїв від ринкового ризику, передаючи його безпосередньо споживачам (через більш високі та змінні ціни) або до державного бюджету, а потім до платників податків (через змінні збитки, які потім можуть бути нівельовані за допомогою податкових надходжень) [4, с. 116-118].

Відкриття країни для зовнішньої торгівлі створює ситуацію, коли можуть виникнути ринкові ризики, пов'язані з пропозицією імпортних товарів або з попитом на експортовану сільськогосподарську продукцію. У цій ситуації бенефіціарії вищих цін на імпорт або нижчих цін на експортну продукцію в основному знаходяться за межами країни. Таким чином, немає жодного способу впливу на них, з метою зобов'язання цих бенефіціаріїв допомагати вітчизняним виробникам згладжувати споживання, коли це потрібно. Крім того, частина внутрішнього економічного ризику може бути перенесена на них за допомогою міжнародних фінансових ринків.

Однак просто відзначити можливу наявність негативного аспекту зовнішньої торгівлі було б не вірним. Слід зазначити, що участь у міжнародній торгівлі, якщо ця діяльність організована належним чином, надає кращі можливості, які можна використовувати завдяки існуючим порівняльним перевагам. Зазвичай це тягне за собою переваги, які значно перевищують вартість додаткового економічного ризику через коливання світових цін.

Найважча ситуація для аграріїв може скластись у ринковому сільському господарстві транзитивної країни з неповністю розвинутою економікою, відкритою до зовнішньої торгівлі. У такому випадку, експортні ціни, на які можуть бути орієнтовані сільгоспвиробники, мінливі і не завжди залежні від виробництва. В цих умовах аграрії нестимуть як виробничий, так і ринковий ризик.

Стратегії управління ризиками сільськогосподарського виробництва можуть включати один або комбінацію інструментів зменшення ризику чи передачу ризику відповідно до типу події [3].

Що стосується рідкісних і незначних подій, які практично не можна передбачити або рівень ризикуваності яких украй малий, ми не можемо нічого зробити, перш ніж ризик відбудеться, наприклад, епідемія грипу, невеликі автомобільні аварії та незначне коливання цін. У даному випадку практично неможливо (коли виникають рідкісні ризики) і майже не потрібно (у разі виникнення незначних ризиків) зменшили їх наслідки.

Наявність більш сильніших і більш частих ризикових подій, вимагає здійснення процедур упередження негативних наслідків ризиків, таких, як вакцинація сільгосптварин, заощадження та взаємне страхування. Для системних, частих та значних ризикових подій, таких як посуха або дефіцит води, кращим способом є уникнути ризику повністю шляхом налагодження водопостачання в такій зоні. Ефективне управління рідкісною, але значущою подією полягає в передачі частини ризику людям, які краще підходять для боротьби з ним.

Сьогодні розроблено досить багато спеціальних інструментів управління ризиками, як нової особливості економічної діяльності, з метою компенсування негативних наслідків ризиків.

Вважаємо, що для сільгоспвиробників, найефективнішим методом є диверсифікація, яка уявляє собою поєднання різних видів діяльності. Диверсифікація завжди використовувалася аграріями, правда здебільшого для вирішення приватних завдань, а не зниження негативного впливу ризиків. Чи не диною значною проблемою диверсифікації є відмова від спеціалізації, особливо коли наявна економія масштабу.

Ще одним механізмом управління ризиками є передача ризику стороннім особам. Основним механізмом передачі ризику виступає страхування.

Однак, не в усіх випадках страхування, найменш у традиційному вигляді, може бути використане, наприклад в умовах цінових ризиків, які є систематичними за визначенням. На щастя, були розроблені інші механізми для хеджування таких цінових ризиків. На фінансовому ринку найпоширенішими інструментами хеджування є: форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони та інші похідні інструменти [7]. Форвардний контракт для майбутньої доставки – це зобов'язання продати («коротка» позиція) або придбати («довга» позиція) задану кількість товару на певну майбутню дату, за визначеною на момент укладання контракту ціною. Контракт є обов'язковим, оскільки по закінченню терміну його дії, відбувається обов'язкова передача товару між сторонами.

Ф'ючерсний контракт – це договір між двома сторонами щодо обміну активами чи послугами у визначений час у майбутньому за ціною, узгодженою на момент укладення договору. У більшості торгуваних ф'ючерсних контрактів одна сторона погоджується поставити товар чи цінні папери на визначений час у майбутньому, у відповідь на згоду другої сторони сплатити узгоджену ціну на доставку. Перший є продавцем ф'ючерсного контракту, а другий – покупцем.

Опціон – це договір, який надає власникові право (але не зобов'язання) придбати (опція «дзвінок») або продати (опція «поставити») фінансовий актив (як правило, конкретний ф'ючерсний контракт на сільськогосподарську продукцію) в конкретний момент у майбутньому на конкретному рівні цін («страйкова» ціна). Таким чином можна уникнути цінових ризиків за умови взаємної вигоди обох партнерів.

Ф'ючерсні, форвардні та опціонні контракти розглядаються як похідні контракти, оскільки вони отримують свою вартість від базового активу. Однак є певні ключові відмінності у функціонуванні цих контрактів. У кожному ф'ючерсному договорі є дві сторони – продавець договору, який погоджується поставити актив у визначений час у майбутньому, та покупець контракту, який погоджується сплатити фіксовану ціну та прийняти доставку активу.

Хоча покупець або продавець може використовувати покупку або продаж для хеджування інших позицій у тому ж активі, зміни цін в активі після укладення ф'ючерсного контракту забезпечують вигоди одній стороні за рахунок іншої. Якщо ціна базового активу зростає після укладення угоди, покупець отримує прибуток за рахунок продавця. Якщо ціна активу падає, продавець отримує прибуток за рахунок покупця. Хоча ф'ючерсні та форвардні контракти схожі за своїми кінцевими результатами, форвардний контракт не вимагає, щоб сторони контракту розійшлися до закінчення терміну дії контракту.

І форвардне, і ф'ючерсне хеджування зазвичай передбачає невдачу (тобто сторону, яка неправильно визначила напрямок ціни), який виплачує переможцю різницю між ціною контракту та фактичною ціною. У ф'ючерсному контракті різниці встановлюються для кожного періоду, при цьому рахунок переможця зараховується за різницею, тоді як рахунок невдахи зменшується. Цей процес називається маркуванням на ринку. Хоча чистий розрахунок однаковий за двома підходами, терміни розрахунків різні, і це може призвести до різних цін на два типи договорів.

Хоча різниця між ф'ючерсним та форвардним контрактом може бути незначною, різниця між цими контрактами та опціонними контрактами значно більша. В опціонному договорі покупець не зобов'язаний виконувати свою сторону угоди, яка полягає в тому, щоб придбати актив за узгодженою ціною страйку у випадку опціону виклику та продати актив за ціною страйку у випадку опціону пут. Отже, покупець опціону буде використовувати опціон лише в тому випадку, якщо це відповідає його інтересам, тобто якщо ціна активу перевищує страйкову ціну в опціоні виклику і навпаки в пут-опціоні. Покупець опціону, звичайно, оплачує цю пільгу наперед. У ф'ючерсному контракті і покупець, і продавець зобов'язані виконати свої умови угоди.

При створенні фінансових деривативів, вказуються засоби, основи та ставка оплати. Оплата може здійснюватися у валюті, цінних паперах, сільськогосподарських продуктах, таких як пшениця або свинина тощо. Сума платежу може бути пов'язана до зміни процентних ставок, фондових індексів або іноземної валюти.

Деривативи також можуть включати залучення коштів, причому значні відсотки залучених грошей будуть позичені. Таким чином, використання коштів впливає на збільшення (сприятливе або несприятливе) впливу на загальні платіжні зобов'язання сторін похідного інструменту.

Похідні інструменти – це засоби, які змінюють ризик. Спочатку вони використовувались для зменшення впливу таких факторів, як погода, курси валют, процентні ставки або фондові індекси. Наприклад, якщо українська компанія очікує оплати за експорт соняшникової олії у британських фунтах стерлінгів, вона може укласти деривативний контракт з іншою стороною, щоб знизити ризик того, що обмінний курс даної валюти до долара США буде несприятливим на момент отримання рахунку і його оплати. Згідно з умовами похідного інструменту, інша сторона зобов'язана сплатити компанії-експортеру сільськогосподарської продукції суму за обмінним курсом, діяв на момент укладання договору. Використовуючи похідний фінансовий інструмент, сільськогосподарське підприємство переклало ризик руху валютного курсу на іншу сторону.

Власне, роль фінансових інструментів як засобу передачі ризиків стає все більш важливою у всьому світі. Навіть фінансову експозицію ризиків, які вважалися незабезпеченими, наприклад катастрофічних ризиків, тепер починають захищати, використовуючи додаткові фінансові інструменти.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сільське господарство грає багатогранну роль в економіці. Крім того, що сільське господарство є прямим і непрямим джерелом більшості харчових продуктів, воно сприяє інтенсивному використанню природних ресурсів. Таким чином, сільськогосподарська діяльність може стати джерелом ризиків не лише для аграріїв, що впливає на рівень їх життя, а також і джерелом соціальних ризиків для населення в цілому.

Сільське господарство – фінансово ризиковане заняття. Щодня сільгоспвиробники стикаються з постійною зміною можливих цін, врожайності та інших результатів діяльності, які впливають на фінансову віддачу та загальний добробут. Наслідки рішень чи подій часто не відомі з певністю до тих пір, поки ці рішення чи події відбудуться, тому результати можуть бути кращими чи гіршими, ніж очікувалося.

В економіці, де планується виробництво та встановлюються ціни (немає ринкового ризику), сільгоспвиробники нестимуть весь тягар природного ризику і повністю несуть виробничий ризик, пов'язаний з кліматичними умовами. Найкращим рішенням тут може бути диверсифікація сільськогосподарських культур, а також використання нових удосконалених видів та сучасних технологій для зменшення тягаря кліматичних ризиків.

У ринковій економіці, коли ціни залишаються вільними, а сільгоспвиробники змушені пристосовуватися до умов зміни попиту та пропозиції, частина виробничого ризику переходить від виробника до споживача до явища так званого «природного хеджування».

Деякі ризики характерні лише для сільського господарства, наприклад ризик негоди, що значно знижує врожайність протягом даного року. Інші ризики, такі як цінові або інституційні ризики, хоч часто є загальними для всіх підприємств, відображають додаткову економічну проблему для сільгоспвиробника.

Для тих ризиків, які сильно змінюються і не залежать від природних умов (такі як ціновий ризик), велику роль може відігравати ринкові фінансові інструменти, такі, як ф'ючерсні та форвардні контракти, опціони та ін. Хеджування може приймати різні форми. Часом такий інструмент використовується агровиробниками для передачі майбутніх цін на врожай, що вирощується, вони називаються форвардними договорами. Умови контракту залежать від сторін, але, як правило,

вони встановлюють ціну (або містять умови для встановлення ціни на більш пізню дату) і передбачають доставку товару заданої якості (або класу) протягом визначеного періоду часу.

Хеджування валютних ризиків набуває особливого значення для підприємств-експортерів сільськогосподарської продукції. Експортні ризики припускають наявність невизначеності, яка виникає в умовах коливання валютного курсу та інших аспектів зовнішньоекономічної діяльності, що може привести до значних збитків. Дана проблема може бути розв'язана за допомогою хеджування різними похідними фінансовими інструментами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. М.: Тривола, 1995. 240 с.
2. Галанов В.А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы. М.: Финансы и статистика, 2002. 464 с.
3. Масіна Л.О. Інструменти підвищення ефективності управління ризиками сільськогосподарських підприємств. Вісник Одеського національного університету. Одеса, 2017. Т. 22, вип. 4 (57). С. 84-87.
4. Печко В.С. Фактори формування ризику підприємницької діяльності при виробництві сільськогосподарської продукції. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : зб. наук. пр. Харків, 2016. № 2 (13), т. 1. С. 113-119.
5. Baquet, Alan, Ruth Hambleton and Doug Jose. Understanding Agricultural Risks: Production, Marketing, Financial, Legal, and Human Resources. U.S. Dept. Agr., Risk Management Agency, December 1997.
6. Hardaker J. Brian. (2000). Some Issues in Dealing with Risk in Agriculture. University of New England, Armidale. 19 p.
7. Huirne, RBM, Meuwissen M, Hardacker JR and Anderson JR. (2000). Risk and risk management in agriculture: an overview and empirical results. International Journal of Risk Assessment and Management 1: 125-136.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими

джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 16

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 25,11. Ум.-друк. арк. 29,06.
Підписано до друку 03.02.2017. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.