



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

2016

2

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 2



**Одеса
2016**

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, доцент

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртицева 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

Скірко Ю.І. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – Ph.D., професор економіки

Юліана Драгалін – Ph.D., професор економіки

Ян Жуковський – Ph.D., професор економіки

Електронна сторінка видання - www.bses.in.ua

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 3 від 28.03.2016 року).**

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Stroyko T.V. INFRASTRUCTURE MONITORING NATIONAL ECONOMIES UNDER GLOBAL CHALLENGES.....	5
Федяєва М.С. ПРОЦЕС ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПІ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	9

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Galtsova O.L. PROPERTY IN AGRICULTURAL SECTOR: INSTITUTIONAL TRANSFORMATION.....	12
Сментина Н.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОНИТОРИНГУ ТА ОЦІНКИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МЕЗОСИСТЕМ.....	17
Станкевич Ю.Ю. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	23
Стегней М.І. МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ФУНКЦІЇ.....	28

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Красноручський О.О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ХАРЧОВИМИ ТА ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	33
Кузьминчук Н.В., Куценко Т.М., Кролевецька Ю.В. ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	36
Лаптєв В.І. РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ НАГЛЯДОВОЇ РАДИ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА ЯК СТРАТЕГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕФЕКТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	40
Ляшенко О.М. КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	44
Нісходовська О.Ю. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЧИННИКІВ ТА ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА У ГАЛУЗІ КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР.....	49
Сарапіна О.А. СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИКА ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	54
Темнюк Т.О. ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	59
Khrushch N.A., Vaganova L.V. ECONOMIC SECURITY: MODERN MANAGEMENT MODELS.....	62
Ярошевська О.В. ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	65

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Koval V.V. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FOUNDATIONS OF INVESTMENT ACTIVITIES OF TELECOMMUNICATION OPERATORS.....	70
Незвещук-Когут Т.С. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРИКОРДОННОМУ РЕГІОНІ	74
Панухник О.В. ІНТЕГРАЦІЯ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ У СИСТЕМІ СТАЛОГО СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	79

Стрий Л.А., Захарченко Л.А., Голубев А.К. МОДЕЛЬ ЭВОЛЮЦИИ ВИДОВ РЫНКОВ.....	85
Томарева-Патлахова В.В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВПЛИВУ ДЕТЕРМІНАНТ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РЕАЛІЗАЦІЮ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ.....	90
Shaposhnykov K.S. INNOVATIVE TECHNOLOGIES CORPORATE TRAINING: START OF CREATIVE CYCLE.....	97

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Складанна К.І. ВПРОВАДЖЕННЯ БЕЗТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	100
Хрущ В.О. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ.....	106
Юсипчук Л.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	112

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Демченко О.Г. КРЕДИТНО-ФІНАНСОВІ ЧИННИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	118
Косова Е.В. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БАНКІВ: РЕАКЦІЯ НА ФІНАНСОВУ КРИЗУ.....	121
Пасічник Ю.В. ПОСТУЛАТИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ.....	126
Покатаєва О.В., Томарева-Патлахова В.В. ПРАКТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	130
Чала О.А. ОЦІНЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ.....	137

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

INFRASTRUCTURE MONITORING NATIONAL ECONOMIES UNDER GLOBAL CHALLENGES

МОНІТОРИНГ ІНФРАСТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

UDC 330.341.1(477)

Stroyko T.V.

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of
International Economics
and Management Education
V.O. Sukhomlynskyi Mykolayiv
National University

Grounded methodological basis of the monitoring infrastructure of the national economy under globalization. Systematized various approaches to assessing the infrastructure of the national economy, to improve the competitiveness of the national economy under globalization.

Key words: methodology, monitoring, national economy, infrastructure, globalization.

Обґрунтовано методологічні основи моніторингу інфраструктури національної економіки в умовах глобалізації. Систематизовано різноманітні підходи до оцінки інфраструктури національної економіки, з метою підвищення конкурентоспроможності

національної економіки в умовах глобалізації.
Ключові слова: методологія, моніторинг, національна економіка, інфраструктура, глобалізація.

Обоснованно методологические основы мониторинга инфраструктуры национальной экономики в условиях глобализации. Систематизированы различные подходы к оценке инфраструктуры национальной экономики, с целью повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации.

Ключевые слова: методология, мониторинг, национальная экономика, инфраструктура, глобализация.

Introduction. Developed infrastructure is important for the effective functioning of the economy as an important factor in determining the location of economic activity and activities or sectors that can develop in each case. Developed infrastructure reduces the effect of distance between regions, ensuring the integration of the national market and low-cost communication with the markets of other countries and regions.

Monitoring indicators is crucial for Ukraine in a high level of globalization, socio-political instability and tension in society, increased dynamic parameters characterizing these processes.

Analysis of recent research and publications.

Scientific and theoretical basis of infrastructure, including in the context of globalization, formed by such scientists as: M. Belenky, A. Borodin, T. Bronstein, Stroking M., B. Danylyshyn, Dolishniy M., A. Yermakov, Zlupko C ., H. Singer, Yohymen R. Krasnopolsky B., V. Krasovsky, Krylatyh E., Kuznetsova A. Nosov S., Rozenshteyn-Rodan R., Y. Yudin, A. Yanhson

Setting objectives. In modern conditions objectively necessary to create infrastructural preconditions for the formation of a competitive national economy. These processes are often coordinated through targeted programs at different levels. It is to improve the socio-economic efficiency of public decisions necessary to develop infrastructure monitoring tools that allow the system to conduct a comprehensive assessment of realization of investment programs in the study area.

The purpose of this article is the substantiation of methodological bases of monitoring infrastructure of the national economy in terms of global challenges.

The main material research. By common definition, indicator – a setting that allows you to measure the deviation of the actual figure of indicative value. The most important indicator – an indicator assessing the degree of achievement of the objectives of the national economy is the appropriate level of infrastructure development. She is the backbone that provides the relationship between independent units at the micro level, thereby supporting a continuous process of production, the balance between the main sectors and achieving high economic results. Infrastructure divisions contribute to the process of integration and coordination of logistics, technology, maintenances and so on.

We believe that infrastructure is a direct factor in stimulating economic growth, according indicators characterizing the growth in the national economy as a whole or its individual sectors may indirectly characterize the degree of infrastructure development. This conclusion is based on the writings of prominent American economist Simon Kuznets [1], winner of the Nobel Prize in 1971 for research in the history of economic growth in developed countries. He identified six characteristics (indicators) economic development, advanced countries:

- First, high rates of population growth and per capita income;
- Second, the rapid increase in factor productivity. According to various estimates, from 50 to 75%

increase in per capita income in developed countries in the industrial age was the result of increased productivity, an increase in the gross national product per capita achieved through technological progress, which included improving the quality and physical and human capital;

- Third, a significant rate of structural transformation of the economy, which included the movement of labor from agriculture to industry, and recently – from industry to the services sector; growth medium size enterprises from family and individual manufacturing to multinationals; development of urbanization and other;

- Fourth, accelerate social, political and ideological transformation. Important restructuring always accompanied by changes in social institutions, behavior and ideology. An example is the general process of urbanization and complex institutional and spiritual changes;

- Fifth, the conditionality of international scale growth opportunity developed countries in the past and present to find overseas markets, sources of raw materials and cheap labor, leading to political and economic slavery of poor countries;

- Sixth, limit the spread of the results of economic growth [2, p. 311-312].

According to the above parameters, it can be argued that this infrastructure leads to progressive

growth in national and sectoral level. Proof of this is the concept of endogenous growth. The most interesting aspect of the model is the last explanation unnatural flow of capital from rich to poor countries that deepens the gap between «first» and «third» worlds. Potentially high return on investment to «third world» is often reduced to nothing complementary investments in human capital (education system), infrastructure and research and development. Poor countries have of these types of investment income are small compared with the economically developed. It can be concluded that the government aims to improve the use of resources, providing for its own account public goods and services (creating infrastructure) and at the same time stimulating private investment [2, p. 328]. Hypothetically, the dynamics of growth of real gross national product, national income per capita can illustrate the level of national infrastructure, because infrastructure – a kind of blood vessels economy.

The quality and the development of infrastructure exert great influence on economic growth in different ways reduce differences in income levels and contribute to poverty reduction. Well-developed transport and communications infrastructure is a prerequisite for access to least developed settlements to basic economic processes and services. Effective modes of

Table 1

Ranking of countries world index Infrastructure (top 50) for the 2014-2015 biennium

Рейтинг	Країна	Індекс інфраструктури	Рейтинг	Країна	Індекс інфраструктури
1.	Hong Kong	6,686	26.	Italy	5,427
2.	Singapore	6,540	27.	Ireland	5,322
3.	United Arab Emirates	6,298	28.	Barbados	5,316
4.	The Netherlands	6,253	29.	New Zealand	5,303
5.	Switzerland	6,176	30.	Saudi Arabia	5,188
6.	Japan	6,135	31.	Bahrain	5,187
7.	Germany	6,089	32.	Norway	5,158
8.	France	6,027	33.	Oman	5,010
9.	Spain	6,009	34.	Israel	4,990
10.	United Kingdom	6,008	35.	Slovenia	4,880
11.	Taiwan, China	5,822	36.	Greece	4,878
12.	United States	5,822	37.	Malta	4,877
13.	Austria	5,797	38.	Estonia	4,847
14.	The Republic of Korea	5,740	39.	Russian Federation	4,825
15.	Canada	5,737	40.	Panama	4,770
16.	Luxembourg	5,734	41.	Czech Republic	4,749
17.	Portugal	5,661	42.	Mauritius	4,744
18.	Belgium	5,605	43.	Lithuania	4,735
19.	Finland	5,604	44.	Croatia	4,720
20.	Australia	5,603	45.	Cyprus	4,696
21.	Denmark	5,594	46.	China	4,664
22.	Sweden	5,549	47.	Latvia	4,614
23.	Iceland	5,536	48.	Thailand	4,584
24.	Qatar	5,510	49.	Chile	4,565
25.	Malaysia	5,460	50.	Hungary	4,561

Source of data [4]

transport, particularly quality roads and railways, ports and air transport, allow entrepreneurs and guaranteed timely send products and services to market, and workers – move country in search of jobs that suit them most.

The economy also depends on the uninterrupted supply of electricity in required quantities, ensuring the proper operation of companies and factories. Eventually, a large and well-developed telecommunications network ensures fast and free flow of information that enhances overall economic efficiency by allowing market players to consider the entire scope of available information when making decisions and share it [3]. An important indicator of modern economic life is the competitive development index, developed by the organizers of the World Economic Forum. It is annually calculated for 117 economies in the world and published in the form of so-called «Global Competitiveness Report». Competitiveness Index is formed of three indicators: technological development, civic institutions and macroeconomic environment.

In turn, these three indicators are calculated on the basis of 47 sets of data on the status of technology transfer and innovation development, levels of development of information and communication technology spending countries for research and development, foreign investment, independence of business from the government of corruption, etc. [3]. Modern infrastructure component of the Global Competitiveness Index considers nine qualitative ratings: quality of general infrastructure; quality of roads; quality of railroad infrastructure; quality of port infrastructure; quality of air transport; quality available airlines; quality of electricity supply; quality of mobile communications; quality telephone lines.

Quality characteristics listed above cover transport infrastructure, electrification and telephone. On the basis of estimated values of these characteristics is formed ranking of countries in terms of infrastructure (infrastructure index) is presented in Table 1.

All the elements included in the infrastructure should be focused on achieving internal coherence and harmony between the economic actors. It can focus on some general patterns:

- the older organization, part of the infrastructure, the more formalized its behavior. With the growth of the organization it has to be repeated in its activities. This leads to the fact that workflows are more predictable and those that formalized;

- The structure reflects the era of the industry;
- The more integrated economic actors, the harder infrastructure, ie jobs more specialized, organizational units – a differentiated, the administrative component – is more developed. Thus, complex infrastructure must use more coordination mechanisms.

- the larger entity, the more formalized its behavior. Just as a mature organization formalizes what she had already done a large organization formalizes what it often does;

- the larger the organization, the more repeated patterns and the more they get the more predictable and tend to formalize [5, p.102].

Moreover, state policies should aim at promoting structural change for more sustainable economic growth. The priority should be to stimulate public investment to address bottlenecks in infrastructure, including an increase in public investment in environmental and transport infrastructure that provides greater resistance to the effects of climate change and creates potentially significant number of new jobs.

We can not ignore the fact that infrastructure development has a direct impact on the conditions of competition. Thus, the development of transport and communications infrastructure creates conditions for the entry of new businesses and reduce the impact of the monopoly of certain industries [6, p. 42-43].

Ashin P. and M. Shankerman using microeconomic models have shown that increased competition due to infrastructure development increases in production volumes and market share of companies with lower specific costs [7].

At the national level researchers emphasize that the increased use of infrastructural factors increasing Ukraine's competitiveness requires measures to increase revenue as the state and change the structure of its expenditure. Key reserves growth in government revenues in the coming years, linked primarily to the implementation of measures to improve tax administration and combat the understatement of customs value of goods when they are imported to Ukraine. This should create the conditions for economic activity and legalization legalization of revenues [8, p. 55].

Therefore, we can assume that indicators of competitiveness of the agro-food sector may be parallel indicators and infrastructure development. The actual management of major manufacturing and infrastructure sectors – is primarily a management thresholds and profitability ratios industries.

Disparities in economic and social development of enterprises contribute to increased competition among producers. Today, competitiveness is determined primarily by the level of development of infrastructure, innovation and investment potential of the company. In a globalized enterprises should pay special attention to study strategy to strengthen its competitive position. It is therefore becoming urgent issues of infrastructure units as a determining factor of growth and strengthen the competitive position of enterprises. Effective role in creating a favorable economic environment in the context of globalization could play a monitoring institutional environment favorable action from a position on the basic conditions for opening, organization and promotion of large, medium and small businesses in areas:

- monitoring the state of the business environment and living standards;
- providing actual databases of the law enforcement practice solving economic and land disputes;
- evaluate promising sectors and industries that rely on the capabilities and strengths of industry resources, creating a microclimate around itself for further growth and sustainability;
- assessment of development from the perspective of modern infrastructure facilitate management, continuity of productive activities, state environmental protection of the environment;
- achieving legal and regulatory certainty and transparency of licensing procedures for the implementation of business projects.

According to our research objectives, special attention should be paid to the indicator approach, identifying competitive advantages of the company by two criteria: economic and social competitiveness [9, p. 52].

To assess the economic competitiveness using five indicators: business efficiency (PKK), efficiency Economic Area (KTP), consumer demand for the products of the company (CTR), enterprise income workers (KDP) and time efficiency (ERC).

As a baseline for the study examined the competitive position of businesses: global, national and industry standards; indicators leading companies (leaders); critical level indicators, for which the company is competitive. This approach allows you to identify the reserves to improve the competitive position of the company by determining the difference between a high level of an indicator and an indicator of the company.

In today's economy is widely used methodology for monitoring infrastructure, calculated according to the infrastructure indicators developed by the European Bank for Reconstruction and Development. The study is providing regular in-depth analysis of reforming six key infrastructure sectors: electricity, gas, water, telecommunications, railways, highways. Ukraine has developed adapted to local conditions monitoring infrastructure, which carried Institute for Economic Research and Policy Consulting (IERPC), which assesses the status and dynamics of the reform process. [10]

In assessing the infrastructure Ukraine named Institute scientists taken into account the following factors:

- commercialization and privatization (ownership, natural monopoly operation, industry organizational structure);
- tariff reform (structure of tariffs, payment arrears budgetary payments);
- regulatory and institutional reforms (effective regulatory institutions, regulating access to the network).

It should be noted that scientists IERPC applied to all branches of universal criteria, while the criteria

of the European Bank for Reconstruction and Development are individual. Evaluation was conducted in accordance with a scale ranging from 1 (no reform at all) to 4 (market-oriented reforms almost completed), developed in accordance with the practice of the EBRD, although it is much closer to the American system of evaluation points average (GPA).

Institute for Economic Research and Policy Consulting uses the methodology of calculation of the EBRD to ensure comparability, although scientists expanded methodology because, firstly, disaggregation indicators, and secondly, taking into account factors enforcement and key performance indicators, such as payment arrears and offsets. The disadvantage of disaggregation of indicators and evaluation of individual aspects is your bias estimates associated with the choice of individual indicators. Although the bias of the EBRD indicators related to their estimation procedures may be even higher.

In Ukraine, the urgent task is to implement adapted to national conditions indicator of social progress that would be an effective tool for decision-making at the national level, based on the use of such information on the maximum number of resources whose production does not affect the capacity of ecosystems and ensure the same opportunity to future generations. At the local level – a way to measure the integrated environmental and socio-economic development of certain areas in the context of general development trends [11, c. 428].

Conclusions and prospects for further research. Infrastructure indicators of the national economy are key indicators that illustrate the level of infrastructural development. On them you can explore the trends and dynamics of the infrastructure. This indicator reflects the change in the level of development of its functional units. On the basis of indicators can form a system for monitoring infrastructure development both at national and regional level, to allow timely identify existing imbalances. State infrastructure agriscope determined by analysis of the indicators, which provide a comprehensive transformation of perception and their compliance with directions of national agricultural policy and food security.

REFERENCES:

1. Zhuravleva G.P. economic theory and policy of market economic system / G.P. Zhuravleva, V.V. Smagin // Free Economic Society of Russia. Tambov regional branch. – M.: Finance and Statistics, 2008. – 640 p.
2. Cimon Kuznets. Modern Economic Growth: Findings and Reflections / Cimon Kuznets // American economic. – Review 63. – September, 1973. – 159 p.
3. Report on the competitiveness of regions of Ukraine 2013. Fund «Effective management». [Electronic resource]. – Access mode: http://competitiveukraine.org.ua/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf

4. World Economic Forum. Global Competitiveness Index – 2014 [Electronic resource]. – Access: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/>

5. Mintzberg H. The Structure in the fist: creating effective organization / H. Mintzberg – SPb.: Peter, 2004. – 512 p.

6. Granberg A.G. Fundamentals of the regional economy: a textbook for high schools / A.G. Granberg. – M.: Higher School of Economics, 2000. – 495 p.

7. Aghion P. Competition, Entry and the Social Returns to Infrastructure in Transition economies / P. Aghion, M. Schankerman // Economics of Transition. – 1999. – Vol. 7, № 1. – P. 79-101.

8. Lunina I. Public finance and infrastructural problems of economic development / I. Lunina //

Economy of Ukraine. – 2011. – № 8. – P. 46-56.

9. Market economy: the pupil / [A.D. Smirnov, V.F. Maksimov, I.V. Malkov et al.]; ed. A.D. Smirnov. T. 2 hours. 1 – M.: Somintek, 1992. – 160 p.

10. Infrastructure Monitoring for Ukraine / [B. Dodonov, Mr. Opitz, P. Sugolov, K. von Hirschhausen] // Working Paper. – 2001. – № 8. – Jun. – Ac mode: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products/infrastructure_monitoring.

11. Sustainable development and environmental safety of society: theory, methodology, practice: [monograph] / [Anderson V.N., Andreev N.M., Alymov A. et al.]; Edited by scientific Economics, Professor. Khlobystov E.V. / DM «IEPSR NAS of Ukraine» IPREED NAS of Ukraine, Sumy State University, Institute of CRP. – Simf.: WA «ARIAL», 2011. – 340 p.

ПРОЦЕС ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПІ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

THE DECENTRALIZATION ECONOMY REGULATION PROCESS IN EUROPE AND ITS IMPLICATIONS FOR REGIONAL DEVELOPMENT

У статті досліджено процес децентралізації регулювання економіки в Європі та обґрунтовано його наслідки для окремих регіонів. З'ясовано, що децентралізацію влади перш за все необхідно супроводжувати додатковою фінансово-інституційною підтримкою для менш розвинених регіонів, що починають процес трансформації. Доведено, що загальні позитивні ефекти проявляються в середньому протягом 5-7 років.

Ключові слова: децентралізація, національна економіка, управління, регіон.

В статье исследован процесс децентрализации регулирования экономики в Европе и обоснован его последствия для отдельных регионов. Выяснено, что децентрализация власти в первую очередь необходимо сопровождать дополнительной финансово-

институциональной поддержкой для менее развитых регионов, начинающих процесс трансформаций. Доказано, что общие позитивные эффекты проявляются в среднем на протяжении 5-7 лет.

Ключевые слова: децентрализация, национальная экономика, управление, регион.

The paper studied the process of decentralization of economic regulation in Europe and the reasonableness of its implications for individual regions. Found that the decentralization of power in the first place should be accompanied by additional financial and institutional support for the less developed regions, the process of transformation. It is proved that the positive effects are common for an average of 5-7 years.

Key words: decentralization, national economy, management, region.

УДК 330.562:338.43

Федяєва М.С.

викладач кафедри економічної теорії
Херсонський державний університет

Постановка проблеми. Сьогодні майже в усіх країнах ЄС створена достатня кількість інститутів і засобів для впровадження та проведення ефективної регуляторної політики. Так само як і інші види урядової політики (грошова або фінансова), регуляторна політика є всеохоплюючою діяльністю держави, що реалізується на постійній основі. Кілька останніх років виразно вказують, що Європа стала на роздоріжжі між продовженням децентралізації завдань і публічних ресурси на користь місцевих самоврядувань та зворотним напрямом. Централізацією обґрунтовано необхідність подолання наявної економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку децентралізації регулювання економіки у європейських країнах розглядалися у наукових публікаціях таких вчених, як: Г. Хос-

перс [1], Р. Флорида [2], М. Саган [4] та інших. При цьому більшість з цих досліджень мають характер окремих прикладних розробок, що викликає необхідність продовження системного вивчення даної проблематики.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження процесу децентралізації регулювання економіки в Європі та обґрунтування його наслідків для окремих регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із початку фінансової, господарської і суспільної кризи, яка з повною силою проявила себе в 2008 році, місцеві і регіональні органи влади в європейських країнах мусили пристосуватися до нової політичної і господарської ситуації. У зв'язку з цим проведено територіальні реформи, які мали на меті обмежити наслідки економічної кризи.

Вони стали досить загальними та розповсюдженими, а головне обмежувалися об'єднанням гмін або регіоналізацією території. Їх головною метою стало пристосування функціонування одиниць територіального самоврядування до бюджетних обмежень, впровадження механізмів сприяння стабілізації або зменшенню публічних витратів.

Тим змінам майже завжди передувала дискусія про вибір напряму діяльності: чи наслідки економічної кризи пощастить зменшити в результаті децентралізації структур, завдань і фінансів держави, чи зовсім навпаки.

У багатьох країнах розмірковували: чи децентралізація, зрозуміла як відходження держави від втручання, буде правильним рішенням? Більшість схилилася до думки, що навпаки в екстремально скрутній ситуації ефективнішим буде збільшення політичного заангажування держави з метою досягнення більших вигод в умовах клімату ощадливості і скорочення суспільних витратів.

Рух децентралізації, що набув розповсюдження в 80-90 роках минулого століття, став під загрозою через тенденцію до централізації держави. Вважалося, що це могло бути добрим приводом для ефективного повернення контролю над повноваженнями, що були передані в минулому на рівень місцевих самоврядувань.

Такий спосіб мислення перемиг у більшому або меншому масштабі в т.ч. в Ірландії (стосувалося то централізації завдань сфери охорони середовища), в Угорщині (закривалися ради менших гмін, при одночасному їх збереженні політичного і адміністративного існування), чи також Молдавії (освіта стала знову завданням держави, а не самоврядувань) [4, с. 3].

Процес консолідації управління з'явився також в Іспанії (стосувалося комунальних фірм, що керувалися через гміни до 20 тис. мешканців), Фінляндії та Чехії (консолідація управління місцевими публічними послугами стала знаходитися в повноваженнях більших самоврядувань) [4, с. 4].

Ясна річ є й зворотні практики. Варто навести хоч би приклади Великобританії та Голландії (самоврядуванням передано нові завдання зі сфери управління охороною здоров'я); Македонії і Чорногорії (гмінам доручено управління просторовим плануванням) чи також Албанії (делегація до гмін дистрибуції води) [4, с. 4].

У багатьох країнах Європи у великій мірі реалізовується процес консолідації гмін. Так сталося вже в Греції, Данії, Нідерландах, Люксембурзі (до року 2017 року в цій країні має бути на 1/3 гмін менше ніж в 2006 році) і Португалії [4, с. 5].

Проте слід зосередити увагу на питанні децентралізації влади та її позитивних аспектах для розвитку регіонів. Аналізувати дану проблему будемо на прикладі Республіки Польща.

Децентралізація зміцнила в Польщі інституційний потенціал самоврядувань. Потенціал самоврядувань визначає їх здібність до конкуренції щодо зовнішніх ресурсів (фінансовий капітал – перш за все зарубіжні інвестиції, людський капітал – конкуренція за так звані креативні класи). На потенціал самоврядувань впливають два ключові елементи: а) здібність до здобуття зовнішніх інвесторів; б) здібність до здобуття зовнішніх ресурсів на розвиток (з бюджету держави або ресурсів ЄС). Міста і регіони в Польщі використали і використовують значущі квоти з бюджету ЄС (67 млрд. євро в 2007-2013 роках) і найімовірніше 72-75 млрд. євро в 2014-2020 роках перш за все завдяки побудові в місцевих структурах одиниць, відповідальних за абсорбцію і здобуття зовнішніх ресурсів [6, с. 15-24]. Аналогічно ситуація виглядає із залученням зовнішніх інвесторів – в умовах децентралізації легше прийняти рішення про виокремлення спеціальних економічних зон на територіях міст і створення всіх необхідних умов для обслуговування інвесторів.

Процес децентралізації та реформу самоврядувань супроводжував також механізм децентралізації певних завдань, пов'язаних з передачею місцевим органам самоврядування частини повноважень, що до цього часу належали уряду. Цей перехід супроводжувався трансфером до новостворених самоврядних установ кваліфікованих і досвідчених чиновників, що були працевлаштовані в державних установах.

Децентралізація прискорила темп суспільно-господарського розвитку в обраних регіонах Польщі. Однак така ситуація стосувалася регіонів вже заможних, що додатково користувалися так званою рентою положення. У наслідку, через виникнення синергічного ефекту (децентралізація, попередній відносно високий рівень розвитку обраних регіонів, а також рента положення), частина воєводств почала розвиватися швидше ніж в середньому для Польщі.

Децентралізація уможливила розробку стратегії розвитку регіонів, міст, повітів і гмін низу. Завдяки тому стратегічне планування стало в більшій мірі індивідуалізоване і відповідало характеру міст. У зв'язку з вищезгаданим виріс рівень економічної і суспільної раціональності рішень (необхідність з однієї сторони раціональної калькуляції доходів і витратів). З іншої сторони індивідуалізація і низовий характер стратегії місцевого розвитку спричинили підвищення рівня суспільної участі і ангажування мешканців міст і регіонів в розв'язування власних проблем. У Польщі вважається, що така велика суспільна мобілізація в органи та процеси самоврядування не була б можлива без децентралізації. Децентралізація призвела до явища позитивної конкуренції міст і регіонів між собою, що безсумнівно удоскона-

лює процеси управління в містах, які зацікавлені у створенні позитивного зображення, завдяки якому здатні здобувати нових мешканців, студентів, підприємців і т.п. Одним з найкращих прикладів впливу децентралізації на стимуляцію змін в містах є конкурс за титул Європейської Столиці Культури 2016 (перемогу отримав Вроцлав).

Децентралізація влади сприяє виникненню креативних класів в містах і міській агломерації. Це пов'язане з мікросуспільним і низовим характером поведінки осіб, що творять креативні спільноти, - вони не є в стані розвиватися в умовах централізації влади і зменшення повноважень одиниць територіального самоврядування.

У нових концепціях розвитку регіонів і міст за одним із ключових чинників переходу з традиційної стежки розвитку до сучасних траєкторій розвитку вважається потенціал креативності мешканців та інституція [1, с. 9-10]. Талановиті громадяни міст стають в цій пропозиції ключовим засобом, завдяки якому (при відповідній підтримці бізнесоточення, позаурядових організацій і органівсамоврядувань) може наступати динамічний розвиток місцевих/регіональних економік, що спираються на знаннях, базуються на інвестиціях в технологію, культуру, науку і мистецтво [2, с. 743-751]. В ефекті росте додана вартість, яка походить з так званої креативної промисловості, що абсорбує талант, артистичні вміння і широко зрозумілий інноваційний потенціал одиниць до виготовлення унікальних і конкурентоспроможних товарів, послуг. Їх продаж на глобальному ринку збільшився в 1996-2005 роках в середньому за рік на 6,4%, сягнувши в 2005 році вартість 425 млрд. дол, що становило понад 3% загального експорту майна і послуг [3, с. 115]. До креативної промисловості ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку): культурний спадок (фестивалі, музеї, бібліотеки і т.п.), мистецтво, медіа (електронні та друковані), функціональні послуги (проекткування і розробка промислових зразків, комп'ютерні ігри, архітектура, реклама і т.п.) [3, с. 14]. Креативна промисловість і креативна економіка стають так званним двигуном розвитку креативних міст, також завдяки концентрації в них креативного працевлаштування та заохоченню іноземних інвесторів цікавою культурною пропозицією. Згідно доповіді ЮНКТАД і ПРООН (Програма розвитку ООН), що стосується креативної економіки, головними її чинниками розвитку є: технологія, попит на креативні продукти і послуги, а також туризм [3, с. 23]. У польських реаліях децентралізація, пов'язана з реформою самоврядування в 1999 році, спричинила звільнення творчої енергії креативних кла-

сів в найбільших містах протягом декількох років від моменту запровадження реформи. У випадку середніх міст цей процес був і є розподілений на 7-15 років (залежно від розробленої стратегії та існуючого раніше креативного потенціалу).

Незважаючи на всі позитивні моменти слід зазначити, що децентралізація для більшості малорозвинених регіонів в Польщі (розташованих переважно в Східній Польщі) означала збільшення дистанції та диспропорцій порівнянно до регіонів високо- та середньорозвинених. Сам факт децентралізації не означав безпосереднього зменшення економічного потенціалу бідніших регіонів, але через менш компетентні органи влади, нижчий кадровий і конкурентний показники, а також ефект міграції краще освічених людей до міських осередків з більшими можливостями працевлаштування і розвитку, спричинили ріст стагнації в декілька разів. Після реформи децентралізації ці процеси посилювалися більш ніж попередньо.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі. Отже, можна зробити висновки, що децентралізацію влади перш за все необхідно супроводжувати додатковою фінансово-інституційною підтримкою для менш розвинених регіонів, що починають процес трансформації. Оскільки позитивні результати рішуче переважають над негативними наслідками децентралізації, при цьому загальні позитивні ефекти проявляються в середньому терміні 5-7 років.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. G-J. Hospers How to create a creative city? / G-J. Hospers, R. van Dalm // The viewpoints of Richard Florida and Jane Jacobs "Foresight", 2005. – Vol. 7, nr 4. – S. 9-10.
2. R. Florida The Economic Geography of Talent / R. Florida // "Annals of the Association of American Geographers", 2002. – 92(4). – S. 743-755.
3. Creative economy. Report 2008 / The Challenge of Assessing the Creative Economy: towards Informed Policy-making; UNDP, UNCTAD. – Geneva, New York, 2008. – S. 115.
4. M. Sagan Doswaidczenia decentralizacji władzy w Polsce – I jej skutki dla rozwoju regionow / M. Sagan // Materiały II Międzynarodowej Konferencji „Scenariusze rozwoju regionalnego”. – Wolograd.: WKU, 2009. – 220 s.
5. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-w-latach-2010-2012,5,3.html>: [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт держкомстату республіки Польща. – Назва з екрану.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМPROPERTY IN AGRICULTURAL SECTOR:
INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONВЛАСНІСТЬ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ:
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ

UDC 338.43:334.723

Galtsova O.L.

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department
of Economic Theory
National and Applied Economics
Classic Private University

Reveals the meaning and content of economic institute land ownership. Investigated the areas of private land ownership, methods of implementation of economic ownership in their focused way.

Key words: agriculture, agricultural production, government regulation, ownership, institutional changes.

У статті розкрито значення та економічний зміст інституту земельної власності. Досліджена сфера формування приватної власності на землю, способи реалізації економічних прав власності у їх специфікованих формах.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, аграрне виробництво, державне регулювання, власність, інституціональні зміни.

В статье раскрыто значение и экономическое содержание института земельной собственности. Исследована сфера формирования частной собственности на землю, способы реализации экономических прав собственности в их специфицированных формах.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, аграрное производство, государственное регулирование, собственность, институциональные изменения.

Introduction. The reform of the agricultural sector Ukraine led to the development of new socio-economic processes and phenomena in agriculture, the essence of which is to restructure ownership relations, formation of farmer-owner, the formation of the private sector and others. Formation of the real owner of the land – a long complicated process of institutional reforms and improvements. Especially difficult are the areas of private ownership of land, creating conditions for the practical implementation of all private owner of office identified certain set of specified relevant rights.

Becoming institutional preconditions of market transformation of the agricultural sector of Ukraine's economy with a view to substantially increase its economic and social efficiency faces a number of obstacles and challenges of social, economic, legal and regulatory nature, it causes acute need for theoretical analysis and generalization of specific experiences the formation and functioning of the institution of property in agriculture Ukraine economy, determining the prospects for its further development and compliance with its state national economic interests.

Analysis of recent research and publications. Among the well-known foreign and Russian researchers of problems of institutional economic theory out A. Alchian, H. Demsets, R. Kouz, O. Vilyamson, R. Pozner, S. Peyovicha, E. Fyurobotn, R. Kapelyushnykov, A. Nesterenko, R. Nuryeyev, A. Oleynyk, V. Polterovych, A. Shastitko and others. National market transformation of the agricultural sector and its components dedicated work V. Heytsya, V. Dementyeva, Hrytsenko, Y. Zavadskoho, I. Kyrylenka,

O. Krysalnoho, M. Malila, O. Onyschenka, P. Sabluka, V. Tarasevycha, M. Fedorova, V. Yurchyshyna, O. Yaremenka and others.

Setting objectives. The article is to study and justification of the modern transformation of institutional ownership in AIC.

The main material research. Transformation processes of transition related to the institutional features of formation of a new economic system. A special niche covers agriculture, the specifics of which significantly distinguishes him among the institutional features of other components of the economic system of Ukraine. Among the elements of the institutional establishment of transitive economy in the first place are undoubtedly form of law and property relations. The basic structure of society in the same institution can be considered as property, which forms the institutional status of the other components of the system. Legally legal basis of reforming the underlying property AIC resource – land – fixed in adopted in November 2000, the Land Code of Ukraine. The adoption of the Land Code of Ukraine is a necessary and important institutional prerequisite institute radical changes to land ownership, but not sufficient to create real effective land owner.

By itself relatively abstract category of property, as supplemented by the categories of "relations" and "rights" of property. In general, the property is associated with things (real property), and it is clear that the property is not the same thing as object relations on the property (property of intellectual activity, etc.). As is settled law, relationship take the form of ownership. At the same time, property rights are fixed and deter-

mined not only by the state but by individual social mechanisms (moral norms, traditions and other “unwritten” rules). This suggests that if the objective nature of the property, the property relations, especially in the emerging institutional environment can be subjective.

In Ukraine, the forming institutional environment market model has not yet been completed. The situation is complicated by the fact that the feature of the mentality of Soviet society was almost complete denial of private property ownership and wealth that shaped attitudes to the institution of property. And in a transitive economy the impact of psychosocial factors increases significantly. This is the negative role played by some informal institutions. Of course, the situation is changing. And if in the national economy as a whole, private property is already largely positive assessment, the property in agriculture (including land) is perceived negatively if not, then at least suspicion that imposes additional subjective effect on property relations in the agricultural sector.

In institutional theory of property rights are seen as the last “game rules”, rules governing the relationship between people regarding wealth (anything that brings a utility or satisfaction). For institutionalists statement E.Fyurobotna and S.Peyovicha, dominant in the society system of property rights is the sum of economic and social relations with over scarce resources, in which some members of society are opposed to each other [1]. Property relations are considered not at the level of “man – thing”, as well as relationships between people, which form the triad of “holder (s) – object property – not the owner (s).” Decisive is the limit for not the owner access to the object of another’s property. On the other hand, the owner is responsible for the decisions taken by him. This manifests outer “orientation” property rights that form the exogenous (relative to the subject property) institutional environment.

Equally important is endogenous configuration property rights, defined organizational structure and institutional structures of individual economic agents – entities owned. If the environment property rights common to all, the in-house property relations may differ. The basis of the economic system and the individual countries it is the interaction of endogenous and exogenous components of the mechanism which aims to ensure delineation and protection of property rights. This strengthening of the role of the legal regime should not underestimate the economic substance of ownership and limited only to the legal norms.

Institutional economic theory links the origin of ownership of property rarity, limited benefits and the possibility of alternative use. To resolve the conflict between the parties, trying to qualify for the use of limited resources, which can lead to over-consumption and depletion, established exclusive rights involving the implementation of a complete ban on certain legit-

imacy to the consent of the subject of property rights, which can take this decision. It is a subjective right to make this decision, according to the economic theory of property rights, is the basis of the allocation of private, municipal, state property. The economy of private property means the right to decide on the legality of the use of a separate entity belongs. Therefore, the legality of the beam can be concentrated in a single person. The system of state or collective ownership right to decide blurred, bunch of roses legality distributed between different branches of government, as the exclusive rights regime can not be provided and supported by neither the state nor the municipal authorities, primarily because of the heterogeneity, the uncertainty of the subject of rights. That is difficult to determine which of the branches of bureaucracy decides on the legality of a provision of economic agents and who bears the economic responsibility for the consequences of its use in terms of subject property (society, community, state). Therefore, interpretation of the statement that the state can establish and maintain a regime of exclusive rights is unconvincing [2].

The most complete (but not limited) set of rights has private property. However, in institutionalism, in contrast to neoclassical economic theory and liberalism, private property is not idealized, but above all it indicates a competitive advantage in the characterization and comparison with other legal forms of ownership (state and municipal). Implicitly its higher efficiency, generally confirmed the interest of the owner in higher results obtained, which leads to activation of business functions, innovation and others. However, speaking about the implementation of the private interests of the owner, be aware that they are at different stages of the system of property relations may be different and not always coincide with the interests of society, despite the effect of “invisible hand” of market regulators. Nevertheless, private property plays an important social function, speaking a necessary condition for economic freedom.

On the other hand, the “Coase theorem” [3], the clear allocation of specified property rights of these rights (between different forms and business ownership) does not play a decisive role for unlocation resources (production structures) under zero transaction costs. That is, at first glance, not ownership is of paramount importance. But in the real world cases zero transaction costs exist, and that it necessitates ownership specification defines the benefits of some form of their implementation, as a function of any institution (including the institution of property) is to reduce transaction costs. Today private property in the national agriculture dominant, with state-owned land transferred to private about ¾ of all agricultural land; the structure of the same agricultural state agencies occupy 2.5% of all farms of various forms (excluding farming) [4].

The introduction of private property in national agriculture is a prerequisite and the main component of the formation of market principles of institutional formation of a new society. An important role here belongs to the state, which has implicitly guarantee and protect property rights. Thus, under Article 13 of the Constitution of Ukraine, the state protects the rights of all subjects of ownership and management, noting their equality before the law; under Article 41, the right to private property is inviolable [5].

That achievement opportunities to establish and maintain exclusive rights regime by entities owned by the state and by establishing and maintenance of social norms and rules, based on the principles of equality and competitiveness of different ownership, we believe the main achievement of the transition from a planned distribution to a market economy. On the one hand, deregulation, privatization and specification of property rights are the material basis (prerequisite) formation of market economy, on the other – creating an economic, political, legal, and psychological environment in which reigns respect for property rights in any form, and protection by society and government launch market-based economy.

However, the distribution and redistribution of property rights should be civilized market principles that will provide the highest efficiency, as carried out in accordance with the competitive advantages that have and can get business entities. In the end, this should increase the overall efficiency of the economy as a system which generates a rational mechanism for distribution of property.

In transitive economy specification property rights associated not only with their declaration, but with or without the economic mechanism of their implementation. The lack of certainty of property rights leads to broad access to the resources of the various economic agents, contributing to inefficient use of resources, and often – their loss. A role is played by informal institutions (such as asset habit of perception “draws” creates a known effect of “accessibility”). If the property, its forms and the right is the main institution, the type of business can be considered a derivative of the Institute. With the consideration of the institutional environment important competitive assessment of the effectiveness of economic organizations in ensuring market transactions (transactions). In this context, the statement by R. Kapelyushnikov [6], the main advantage of the system is not private property that is formed on the basis of a uniform type of organization that superior performance all the others, but the fact that due to a combination of exchange and freedom rights Property it provides the widest field for creating and selecting different organizational forms, including those that are based on seemingly opposite her principles. Consequently, the wider the range of possible legal forms, the more choices for entrepreneurs entities.

As for the legal entity as a form of property rights, the neo-institutional theory of “economic organization” enterprise (company) is considered as a network of contracts, cooperative form of production factors, the system of processing and transmission of information, ensure the economic structure of power and control over the property. The most important component is the firm view it as a network of contracts between the owners of the factors of production – after all relations from the standpoint of institutionalism is an agreement (formal or informal, long-term or one-off, etc.)

In the study of the organization (legal entity) the principle of methodological individualism enterprise (company) is considered as the union of diverse actors pursuing their own interests, because the existence and operation of the business is a compromise between themselves and between them, on the one hand, and the environment – on the other. This economic agents behave as rational when making Maximizer as market and other decisions. According to diverse characteristics of the enterprises, organizations consider the interaction of a combination of property rights with a system of economic incentives that determine the interests and behavior of agents. Crucial to specify the types of business entity has a bunch of two main powers of ownership:

- The right to residual income, which is manifested in the right to the distribution and use of profit;
- The right to final decisions, defined by different forms of management and control of the operation of the enterprise.

Differences between different forms of management are in economic mechanism of distribution (association) beams powers, particularly in the financing of economic activity and division of profit, final decisions, management, control and so on. From this perspective, as you know, each organizational forms has certain advantages and disadvantages.

The essential signs of the times is the development of large enterprises – corporations in the functioning of which is owned demarcation and management. Leading role to ensure effective use of resources, production capacity begins to play not one who is the owner, but the one who manages the property. However, in Ukraine agricultural corporations (joint stock company) did not become the dominant form of management.

In the conditions of transitive economy of Ukraine is a change of undertakings agrarian sphere. Agricultural enterprises have gone from formal renaming farms and defining reform based on private property. Much of the hosts farmers themselves. According O.Onyschenko, “a new socio-economic and organizational structure of agricultural production, which entities are created on the basis of private ownership of land and other means of production. However, one

should assume that just completed the initial stage of formation in agriculture market-oriented organizational structure “ [7].

According to the Department of Agriculture Ministry of Agricultural Policy reform Ukraine during the reform on the basis of collective agricultural enterprises in 2000-2001., Created a new type of agricultural farm, business partnerships – 46%, agricultural cooperatives – 25%, private (private-rental) enterprises – 21% , peasant (farmer) economy – 7%, other units – 1% of all households reformed. The most characteristic changes since then are reducing the role of cooperatives and the growing share of economic partnerships, as well as a slight increase in the number of private enterprises. Number of farms initially increased and then decreased slightly.

Despite ongoing reforms on the basis of private, local farms not yet taken their place in the system of market relations. The transition period characterized by a significant decline in the proportion of agriculture in the structure of agricultural production: for example, if in 1990. they accounted for 72.5%, in 2000. – 38.0% in 2001. – 41.3%, in 2003 – only 34.0% in 2005. – 40.7% in 2006. 39,4% [8].

With the reorganization of the agrarian sector of Ukraine individualized, individual, family (while small) business is massive, much of the products produced in farms. The reform of the agricultural sector, sharing land and property was intended to combine in one person the owner, an employee and an entrepreneur. However, agricultural entities in the selected organizational forms of business has not reached the above mentioned objective, as owners of land plots (shares) granted the status of these forms of employees. Sophistication same lack of farming, and resources and efficiency of private farms – too limited. The limited growth of agricultural production in households is primarily concerned with the fact that their members are mostly owners only work, but not capital required for the expansion and development of production. Not to say that some currently existing organizational form optimal. A change suboptimal organizational forms associated both with time and with new transaction costs that may be greater than the cost of inefficient functioning form.

In today's economy there are not only clean separate ownership. In addition, the social character of business activity leads to a situation where someone else made the order property involved in the economic cycle, for example, through leasing, in the agricultural sector, first of all, should apply to the land. You also need to remember to raise funds and resources, machinery and equipment leasing, loans and other economic instruments interim management of another's property. So, along with ownership of the company (as an object of law) refers to the possession and use of the means of production as part of the materiel may be rent, borrowed and others.

The final uncertainty of ownership imposes a significant imprint on the relationship of reformed or newly created economic units of the agricultural environment. Thus, in the domestic agricultural sector the main organizational and legal form of a business partnership, which constitute more than half of the total number of existing enterprises sector. Land (shares) and property leased by such enterprises, farmers could act as employees. Under these conditions, there is a beam dispersion of ownership, the gap ownership and control. Much of members of agricultural production is cut off from the right to the distribution of profits (of course, if any) and the right management decisions.

Features of the agricultural sector determined by the shape of the relationship “man-nature” that determines the structure of both ownership and management, and production. In agriculture, Ukraine has recently accelerated the process of changing the structure of production directly to one type, in particular due to fragmentation of producers and production. A production of one or more products increases the riskiness of activity and reduces its effectiveness. Significant risks and low yields contribute out of the agricultural sector of its subjects. In particular this will occur by households.

Note that some studies did not confirm the relationship between ownership structure and restructuring of enterprises, intensity of ongoing transformations [9] or exaggerate the importance of the size of farms, claiming that this or that ownership does not have a decisive impact on the level of economic efficiency of agricultural production [10]. This can be answered I. Buzdalova said that the benefits of large-scale production are determined not so much by its size as ownership [11], or as explained O. Onyschenko – social and economic nature of agricultural enterprises [12]. Questions regarding the size of farms is important, but not decisive.

A variety of institutional forms of management defines the different types of possible behavior of economic agents agricultural sector. Thus, the role of internal control mechanisms for the distribution of economic processes and, particularly, transactions and their results. However incompleteness of existing property rights, such as land ownership leads to hiding the actual content deals with such objects (which are still officially not possible) masking for other transactions. That official moratorium on the sale of the right to agricultural land is absolutely no guarantee that such agreements are not made now hidden in the “gray” forms. This causes the presence of unresolved issues regarding ownership [13].

Remain controversial question of priority or effectiveness of a form of property management. Note that the spread of private property is not an end in itself but only a means of improving the efficiency of agricultural production, the interest holders in the results

and implementation of suitable economic forms of their provision and receipt. The advantage of private ownership is manifested primarily in increased motivation of entrepreneurial activities based on this property – interest, initiative, freedom of economic choice. That is the rapid development of individualized business in domestic agriculture can be considered a milestone in the formation of various forms of management, the establishment of which is possible on the basis of independent and free choice of private owners.

Different forms of ownership and management in the agricultural sector are not mutually exclusive and not denied, and form a mixed system based on private ownership in which the person is given a choice: either individually or collectively to farm on their land to be an employee or entrepreneur.

Conclusions and prospects for further research. Formation in the agricultural sector of the market economic system selects the optimal combination of the different forms of property, but not everything depends on the diligence and initiative of farmers from the benefits of an ownership or management. The decisive role belongs to increase the degree of institutionalization of economic relations, including agricultural. This should apply as property relations and relations of distribution to ensure their transparency and at the same time results.

In these circumstances, the role of the state as an important institution regulation and enforcement – the third party in market transactions. However, the government itself produces formal institutions. Relations between the state and agricultural producers constitute a separate group of agrarian relations. In the formation of informal institutions is essential rooting positive public perception as private property, legal consciousness, legal state and fair and transparent distribution of economic benefits between different sectors of the national economy.

The system of agrarian relations need to organize and manage, a mechanism which should be the formation of a special type of internal agrarian relations on the basis of new economic thinking farmers. Providing a mechanism of state regulation must be complemented by the mechanism of realization of competitive advantages of the agricultural market agents based on their formal and informal associations.

In the agricultural sector are still not widely intellectual property, although the need for them is significant. For dynamic development of the industry need new inventions patented opening; introduction of modern genetics and breeding; effective physical, chemical, biological crop protection and so on. Intellectual Property as information today is the “driving force” of economic development.

REFERENCES:

1. Polterovich V. Institutional traps and economic reforms / V.M. Polterovich // *Economics and Mathematical Methods*. – 1999 – m. 35 – Vol. 2. – P. 3-20.
2. Weaver A. *Institutional Economics. New institutional economics: Textbook* / A.A. Tkach. – K.: Center of educational literature, 2007. – 304 p.
3. Coase R.G. The company, the market and the right / R.G. Kouz. – M.: Case; Catallaxy, 1993. – 192 p.
4. Onishchenko A.N. Households: performance, performance, prospects / A.M. Onishchenko. – K.: Institute of Economics NASU, 2003. – 100 p.
5. The Constitution of Ukraine of 28 chervnya 1996 r. № 254 hp / 96-VR.
6. Kapelyushnikov R.I. Economic theory of property rights (methodology, basic concepts, the range of problems) / R.I. Kapelyushnikov. – M.: IMEMO, 1990. – 90 p.
7. Onishchenko A. Completion of the early stage of the new organizational structure of the agricultural sector / O. Onyschenko // *Economy of Ukraine*. – 2001. – № 7. – S. 59-68.
8. 2006 – preliminary data [State of Agriculture in 2006. – Express report].
9. Estrin S., Rosevear A. Enterprise Performance and Ownership: The Case of Ukraine // *European Economic Review*. – 1999. – P. 1125–1136.
10. Pushkin V. Problems of increase of efficiency of agricultural production in enterprises of various forms of ownership and management / V.V. Pushkin. – M.: AgroProgress, 2003. – 223 p.
11. Buzdalov I.N. Agrarian theory: conceptual bases and modern ideas / I.N. Buzdalov // *Agricultural science*. – 2003. – № 4. – Pp 4-7.
12. Onishchenko A. Socio-economic nature and size of farms / A. Onyschenko // *Economy of Ukraine*. – 2000. – № 6. – P. 58-68.
13. Lopatynsky Y.M. The transformation of the agricultural sector: institutional foundations / Yu.M. Lopatynskyy. – Chernivtsi: Ruta, 2006. – 344 p.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ ТА ОЦІНКИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МЕЗОСИСТЕМ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MONITORING AND EVALUATION OF IMPLEMENTING THE DEVELOPMENT STRATEGIES OF MESOSYSTEMS

Стаття присвячена теоретико-методологічним аспектам моніторингу та оцінки реалізації стратегій розвитку соціально-економічних систем мезорівня. Розглянуто теоретичні напрацювання відносно основних категорій, законодавче унормування основних положень моніторингу та оцінки реалізації стратегічних планів та вітчизняна практика планування цих процесів. Запропоновано удосконалення вітчизняного механізму моніторингу та оцінки реалізації стратегій розвитку мезосистем через систему результативних індикаторів оцінки рівня їх соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: моніторинг, оцінювання, соціально-економічний розвиток, стратегія, індикатори.

Стаття посвящена теоретико-методологічским аспектам мониторинга и оценки реализации стратегий развития социально-экономических систем мезоуровня. Рассмотрены теоретические наработки относительно основных категорий, законодательная регламентация основных положений мониторинга и оценки реализации стратегических планов, а также

отечественная практика планирования этих процессов. Предложено совершенствование отечественного механизма мониторинга и оценки реализации стратегий развития мезосистем через систему результативных индикаторов оценки уровня их социально-экономического развития.

Ключевые слова: мониторинг, оценка, социально-экономическое развитие, стратегия, индикаторы.

The article examined the theoretical and methodological aspects of monitoring and evaluation of implementing the development strategies of regions. The author considers the main categories, legislative regulation the main provisions of monitoring and evaluation of the strategic plans implementation, as well as the domestic planning practice of these processes. Improvement of the domestic mechanism of monitoring and evaluation of the implementation the development strategies of mesosystems are proposed through the number of indicators for evaluating their level of socio-economic development.

Key words: monitoring, evaluation, socio-economic development, strategy, indicators.

УДК 332.145:338.2

Сментина Н.В.

к.е.н.,

доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Одеський національний економічний університет

Постановка проблеми. Закономірним етапом розвитку стратегічного управління на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць є розбудова механізму моніторингу та оцінювання реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій мезорівня з огляду на необхідність не лише планувати майбутні зміни в соціально-економічних системах, але й здійснювати постійний контроль та оцінку результативності їх виконання. Саме поєднання стратегічного планування, моніторингу реалізації стратегій та оцінювання цільових показників стратегічних планів, тобто ефективно функціонуюча система стратегічного управління здатна вплинути на конкурентоспроможність соціально-економічних систем різних рівнів управління завдяки фокусуванню на успіхах та невдачах, що мали місце в минулому та врахуванню їх у майбутній управлінській діяльності на шляху досягнення стратегічної мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розбудова в Україні системи стратегічного планування розвитку соціально-економічних систем мезорівня тягне за собою підвищений інтерес і до методологічної складової процесів моніторингу та оцінювання результатів реалізації розроблених для мезосистем стратегічних планів. Вітчизняними та закордонними науковцями, практиками, експертами зроблено чимало на шляху збагачення теоретичних напрацювань у цій сфері.

Серед дослідників слід відмітити О. Берданову, Б. Боврон, В. Вакуленко, А. Вігоду, В. Момонову, І. Санжаровського та багатьох ін., що працювали над адаптацією закордонного досвіду моніторингу та оцінювання реалізації стратегій, програм, проєктів та планів регіонального/міського розвитку до вітчизняних умов господарювання. Віддаючи належне напрацюванням науковців, слід відмітити, що проблема вимагає свого подальшого дослідження, зокрема в напрямку конкретизації та розмежування основних понять та опрацювання єдиної бази моніторингу та оцінювання результатів реалізації стратегічних планів як основи оцінювання рівня соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Постановка завдання. На основі викладеного у даній статті буде зроблена спроба дослідити теоретико-методологічні аспекти моніторингу та оцінки реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій мезорівня, як дві взаємопов'язані складові процесу оцінювання рівня соціально-економічного розвитку мезосистем скрізь призму теоретичних напрацювань, законодавчого унормування та вітчизняної практики їх запровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукова література, особливо закордонна, оперує досить розгалуженим арсеналом теоретичних напрацювань відносно моніторингу та оцінювання

у сфері стратегічного планування економічного та соціального розвитку територій. Проте вона не завжди доступна та зрозуміла для керівників владних структур, що залучені до процесу стратегічного планування, через що у багатьох досі відсутнє загальне уявлення по зміст процесів моніторингу та оцінювання.

Найкраще визначення категорій, на наш погляд, пропонує ООН, що керується наступними дефініціями. Моніторинг – процес, що передбачає спостереження за прогресом, який досягається в ході певної діяльності чи певних заходів, завдяки чому зацікавлені сторони отримують інформацію про досягнення цілей та завдань. Результати моніторингу надають відповідь на запитання «Чи здійснюється запланована діяльність?», «Чи спостерігається прогрес на шляху досягнення окреслених результатів?» [1, с. 16]. Вимірювання ж діяльності, яка завершена чи досі триває, з метою визначення ступеню досягнення окреслених цілей, втілюється у категорії оцінка. Цілі моніторингу та оцінки досить схожі – надання інформації, що допомагає підвищити якість управлінської діяльності на шляху досягнення запланованих результатів. Проте наголос робиться на тому, що це різні сутнісні інструменти перевірки виконання програмно-планових документів та дещо різні процеси, які слідує один за одним: оцінка спирається на ту інформацію, що виявляється у процесі моніторингу; до того ж, вона забезпечує більш глибокий аналіз та надає об'єктивну інформацію саме про ступінь досягнення запланованих результатів. Відповідно, якщо у ході моніторингу порівнюються ті заходи та види діяльності, що виконані, з тими, що були заплановані та відображені в стратегічних планах, то під час оцінки робиться висновок щодо результатів виконання плану з огляду на поставлені завдання чи запланований ефект [1, с. 18].

Становлення вітчизняної системи теоретичних напрацювань відносно моніторингу та оцінки в контексті стратегічного планування економічного та соціального розвитку соціально-економічних систем відбувалося шляхом вивчення закордонного теоретичного та практичного досвіду з подальшою його адаптацією до вітчизняних умов господарювання. Спочатку свого адаптованого становлення процеси моніторингу та оцінки охоплювали лише регіональний рівень через посилений (саме в цей період розвитку процесів стратегічного планування) інтерес саме до регіональної політики в країні. Згодом увагу науковців привернули ці ж процеси, проте вже на місцевому рівні, з огляду на пропагування децентралізації в країні. Теоретико-методологічні засади моніторингу та оцінювання, що були напрацьовані закордонними науковцями під впливом основних тенденцій у сфері стратегічного планування, які мали місце в Україні на різних етапах розвитку вітчизняної економіки, дозволили дослідникам узагальнити ключові теоре-

тичні аспекти відносно моніторингу та оцінювання та адаптувати їх, відповідно до регіонального та міського рівнів управління соціально-економічними процесами, що відбуваються в Україні. Зокрема, мова йде про основні дефініції, види, форми, типи процесів моніторингу та оцінювання, основні цілі та завдання та загальні вимоги-рекомендації керівним владним структурам щодо організації та проведення моніторингу та оцінювання реалізації стратегій розвитку територій.

Так, згідно з поглядами канадських експертів (які одними з перших почали адаптувати закордонний досвід стратегічного планування в Україні на рівні регіонального управління в рамках реалізації проекту «Регіональне врядування та розвиток»), моніторинг – це «процес регулярного збору та фіксації даних про ключові елементи реалізації стратегії протягом періоду її впровадження задля визначення проміжних та остаточних результатів, своєчасного виявлення проблем та відхилень від намічених результатів і здійснення необхідних коригувань, забезпечення ефективного використання ресурсів, мінімізації ризиків та негативних наслідків»; іншими словами, дослідники зводять моніторинг до відстеження або вимірювання того, що відбувається зі стратегією [2, с. 76]. Доволі схоже визначення, що запропоноване цією ж групою експертів, проте, як на наш погляд, більш чіткіше, можна зустріти в іншій їх праці: «Моніторинг стратегії чи програми регіонального розвитку – це процес постійного збирання та порівнювання фактичних даних щодо досягнення операційних та стратегічних цілей з запланованими (або з базовими) та вироблення плану дій щодо коригування ходу впровадження стратегії чи програми, у випадку виявлення відхилень» [3, с. 38-39]. При цьому збір даних, як відмічають дослідники, відбувається за тими показниками (індикаторами) моніторингу, що були окреслені саме на етапі стратегічного планування.

У складі моніторингу науковці пропонують виділяти три напрямки (його складові): моніторинг кінцевих показників, моніторинг програм та моніторинг проектів та громадської думки [4, с. 44]. На наш погляд, доречніше говорити про два напрямки моніторингу, а саме: адміністративний моніторинг, що поєднує такі дві складові як моніторинг результативних показників (моніторинг індикаторів, базові та планові значення яких містяться у стратегічних планах) та моніторинг реалізації програм та проектів, які виступають базовою одиницею реалізації стратегій, та другий напрямок – моніторинг громадської (див. рис. 1). Саме комплексне практичне застосування у вітчизняній практиці стратегічного панування двох напрямків моніторингу дозволить всесторонньо оцінити результативність впровадження стратегії не лише з позиції керівних владних структур, а й з позиції інших стейкхолдерів територіального стратегічного планування.

З огляду на наведені теоретичні напрацювання відносно системи моніторингу слід констатувати, що моніторинг реалізації стратегії економічного та соціального розвитку територій слід розглядати як спеціально організовану та постійно діючу систему збирання та аналізу статистичної інформації відносно результатів реалізації стратегічних цілей та завдань на шляху досягнення стратегічної мети розвитку мезосистеми, задля своєчасного виявлення проблем та відхилень від намічених результатів і здійснення необхідних коригувань.

Якщо моніторинг стосується процесу виконання стратегічного плану, то оцінювання забезпечує перегляд ефективності процесу реалізації стратегії та успішності результатів. При цьому залежно від цільового призначення оцінки науковці оперують категоріями: оцінювання впливу, оцінювання результативності та оцінювання ефективності.

У найбільш загальному вигляді оцінювання впливу, на наш погляд, можна представити таким чином: це процес дослідження наслідків від стратегічних планів, коли такі наслідки виявляються на етапах розроблення, реалізації (впровадження) та по завершенні строку дії стратегії. Відштовхуючись від такого визначення, доцільно говорити про різні види оцінювання, які виділяють науковці, залежно від місця цього процесу в циклі стратегічного планування: попереднє оцінювання, що здійснюється на етапі розроблення стратегії; проміжне оцінювання, що здійснюється в процесі реалізації стратегії та підсумкове оцінювання, що здійснюється по завершенні реалізації стратегії [2, с. 81-83; 4, с. 42]. На етапі попереднього оцінювання, розробники намагаються знайти відповідь на запитання: якою буде користь від впровадження стратегії? Під час проміжного та підсумкового оцінювання доцільно вже говорити як про оцінювання результативності, що вимірюється за співвідношенням фактичних показників до планових, так і про оцінювання ефективності, що визначається співвідношенням ефекту до витрат. Про необхідність внесення змін у змістовні елементи стратегій та процес її реалізації з метою досягнення запланованих результатів економічного та соціального розвитку територій

свідчать результати проміжного оцінювання. При цьому таке рішення має прийматися відштовхуючись від оцінювання досягнення цілей та пошуку можливих альтернатив. Оцінювання досягнення цілей повинне визначити, чи було виконане заплановане, та як воно вплинуло на розвиток території. Метою оцінювання можливих альтернатив є пошук кращих шляхів досягнення цілей, що були заплановані, або запланованих наслідків, а саме: досягнення таких самих результатів, але з меншими витратами; отримання більших або кращих результатів з такими самими витратами; досягнення пропорційно більших чи кращих результатів за більших витрат.

Слід вказати на існування в науковій літературі неточностей відносно розуміння системи оцінювання у сфері стратегічного планування, а саме ототожнення процесу оцінювання стратегій як прогнозно-планових документів та процесу оцінювання власне результатів реалізації стратегії. Так, наприклад, російська дослідниця С.А. Маковкіна [5] не вказує на відмінності цих процесів, коли розглядає та порівнює різні методичні підходи до оцінювання міського стратегічного планування, які опрацьовані у закордонних країнах та розроблені науковцями нашого сусіда – Російської Федерації. На наш погляд, в контексті стратегічного планування доцільно розрізняти оцінювання результатів стратегічного планування (альтернативно процес може мати такі назви: оцінювання результатів виконання стратегії чи оцінювання соціально-економічного розвитку території за результатами реалізації програмно-планових документів) та оцінювання стратегій чи інших програмно-планових документів (тобто оцінювання ходу опрацювання програмно-планових документів на перспективу). Так, якщо оцінюванню підлягають: процес, зміст, оформлення та результат (за словами С.А. Маковкіної – складові методики, що розроблена МЦСЕД «Леонтівський центр» [5]), то мова йде саме про процес оцінювання стратегій; у даному випадку оцінка – експертиза програм та проектів, що спрямована на аналіз їх якості та загального кінцевого ефекту від них. У такому випадку до завдань оцінювання слід від-

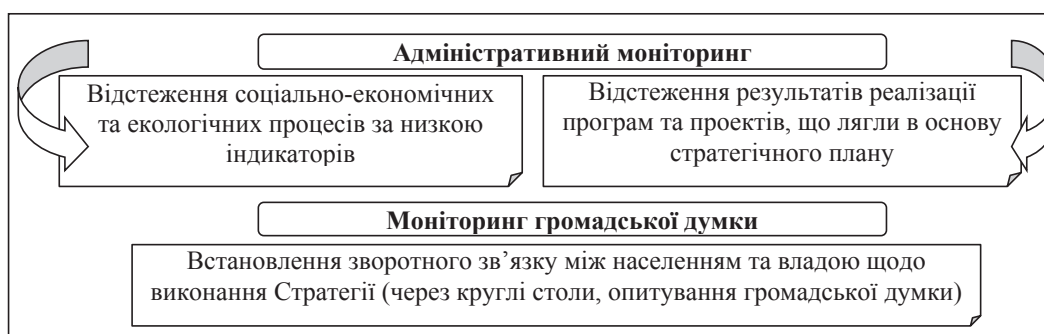


Рис. 1. Базові складові моніторингу реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій

нести саме ті, про які дослідниця говорить в іншій своїй роботі, а саме: «Формування судження про програму відповідно до критеріїв, за якими оцінюються переваги, цінності, якість, ефективність, значення програми та можливість її застосування на практиці»; оцінюванню допомагатимуть методика, методологія процесу стратегічного планування, сукупність соціально-економічних показників, які використовуються для формування стратегії, показники та індикатори, що будуть використовуватися для контролю економічного та соціального стану після її прийняття, та головне – власне стратегія як цілісний документ [6]. Якщо ж оцінюванню підлягають параметри, індикатори, критерії успіху програми (складові методики, що розроблена Фондом «Інститут економіки міста» [5]), то мова йде про процес оцінювання результатів реалізації стратегії. У цьому випадку оцінка – експертиза стратегій, що спрямована на аналіз їх дій, ефекту від їх впровадження та порівняння результатів зі встановленими критеріями.

Таким чином, на підставі узагальнення теоретичних напрацювань стосовно моніторингу та оцінювання у сфері стратегічного планування, про які йшлося вище, коли йдеться про дует категорій моніторинг та оцінювання, вважаємо за доцільне говорити саме про результати стратегічного планування, тобто порівняння, на підставі якого приймається рішення про результативність та ефективність стратегії соціально-економічного розвитку територій мезорівня та надання рекомендацій на майбутнє. В даному контексті категорія «оцінка результатів стратегічного планування» може бути визначена як судження про ефект щодо соціально-економічного розвитку мезосистеми, який має місце на підставі дії стратегічного плану та виявляється шляхом порівняння досягнутого результату з окресленими критеріями на підставі показників моніторингу, що знаходять своє відображення у стратегіях.

Описане вище стосувалося наукових узагальнень, проте слід поглянути на процеси і з позиції вітчизняного законодавства, а також дослідити, яким чином враховуються напрацювання науковців та вимоги нормативно-правових актів у стратегіях економічного та соціального розвитку територій, що розробляються в країні на мезорівні.

Зазначимо, що чинна нормативно-правова база стратегічного планування в Україні є недосконалою щодо моніторингу та оцінювання процесу реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій мезорівня. І, в першу чергу, це стосується «Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» та «Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку». А це, у свою чергу, є однією з причин наявності неякісно розроблених стратегічних планів та

стимулом розробки нових стратегій, замість корегування існуючих з урахуванням впливу різноманітних факторів. Так, наприклад, в «Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку» наголошується лише на тому, що «місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування повинні визначати критерії та запроваджувати моніторинг реалізації стратегій, програм та угод регіонального розвитку та періодично корегувати програмно-прогнозні документи з урахуванням першочергових завдань регіонального розвитку» [7]. Така небагатослівність законодавства наклала свій відбиток і на стратегії розвитку регіонів, що були розроблені з урахуванням положень зазначених Методичних рекомендацій, як вихідного нормативно-правового акту з питань стратегічного планування на мезорівні. В стратегіях більшості регіонів взагалі відсутній розділ, що торкався б питань моніторингу та оцінки реалізації планів. Навіть після внесення відповідних корегувань у стратегічні плани частка таких регіонів, за підрахунками автора, становить 50% від їх загальної кількості у країні; представлено також програмні документи, в яких інформація, хоч і виділяється як складова стратегічного плану, проте вона є занадто обмеженою (наприклад, стратегії розвитку Запорізької, Хмельницької областей та м. Севастополь).

Зовсім інший вигляд мають стратегії економічного та соціального розвитку регіонів, що керувалися при розробці регіональних стратегій розвитку положеннями Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, яка робить акцент на збір, узагальнення, періодичний аналіз показників соціально-економічного розвитку регіонів та визначення ефективності реалізації стратегічного плану. В Державній стратегії регіонального розвитку пропонується базовий перелік показників оцінки реалізації стратегії, які можуть доповнюватися тими, що визначаються угодами щодо регіонального розвитку та програмами подолання депресивності окремих територій, через те, що саме виконання угод щодо регіонального розвитку та програм подолання депресивності окремих територій визнаються основними результатами її реалізації [8].

Постанова КМУ «Про затвердження порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» 2011 року розширила законодавче унормування питань моніторингу регіональних стратегій розвитку. В ній йдеться про основне завдання моніторингу та оцінки реалізації регіональної стратегії (визначення стану виконання заходів регіональної стратегії та аналіз соціально-економічного розвитку), процедуру призначення відповідального за проведення моніторингу та оцінки, вимоги до показників та інформації, на підставі якої проводиться моніторинг та оцінка, а також складові щорічного

підсумкового звіту про результати реалізації регіональної стратегії, особливості його заслуховування та оприлюднення [9].

Окреслення базового переліку показників моніторингу та оцінювання реалізації стратегій у загальнодержавній стратегії 2006 року («17 показників соціально-економічного розвитку регіонів» [8]) та у нормативно-правовому акті зі стратегічного планування 2011 року («15 показниками моніторингу та оцінювання соціально-економічного розвитку» [9]), на наш погляд, є позитивним моментом на шляху до опрацювання цілісного підходу щодо оцінювання рівня соціально-економічного розвитку територій мезорівня за результатами реалізації стратегічних планів.

У більшості регіональних стратегій розвитку, що містять розділ моніторингу та оцінки, представлені ті положення, що містяться саме у Державній стратегії регіонального розвитку. Це, наприклад, стратегії Вінницької, Кіровоградської, Миколаївської та Черкаської областей. Лише окремі регіони підійшли до процесу планування моніторингу та оцінювання реалізації власних стратегій економічного та соціального розвитку більш індивідуально: розробниками враховано теоретико-методологічні напрацювання закордонної теорії та практики в даному питанні. Наприклад, у стратегії Закарпатської області виділяються окремі складові (напрямки) моніторингу: моніторинг кінцевих показників, моніторинг програм та проектів та моніторинг громадської думки. У стратегії розвитку Запорізької області втілено схематичну модель моніторингу, що запропонована в межах проекту партнерства України та Канади «Регіональне врядування та розвиток». Основу системи моніторингу складають індикатори, які можна розподілити за рівнями стратегічного процесу на: індикатори продуктів, які дозволяють відстежувати прямі (так звані «матеріальні») результати; індикатори операційних цілей – наслідки реалізації стратегії для цільових груп; індикатори стратегічних пріоритетів – відповідно вплив стратегії на громаду, якість життя, сталий розвиток регіону [10].

За тієї ситуації, коли відсутній єдиний підхід та регіони керуються власними міркуваннями щодо планування системи моніторингу та оцінки реалізації стратегій розвитку, досить важко говорити про оцінювання рівня соціально-економічного розвитку соціально-економічних систем за результатами реалізації стратегій (особливо про комплексне, інтегральне оцінювання на базі індикаторів успіху), оскільки в стратегіях більшості регіонів (не говорячи вже про інші адміністративно-територіальні утворення) не знаходиться навіть відображення базовий перелік показників моніторингу та оцінки. Така ситуація обумовлена, в першу чергу, недосконалістю нормативно-правового регулювання процесу стратегічного планування в країні: стратегії

опрацьовані з урахуванням небагатослівних щодо моніторингу та оцінювання Методичних рекомендацій, частина з них були оновлені з урахуванням положень Державної стратегії регіонального розвитку, а з появою у 2011 році Постанови КМУ не всі регіони розробили нові стратегії або навіть відкоригували чинні. Великі сумніви – з приводу того, що ситуація зміниться із затвердженням Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року, проект якої вже пройшов обговорення у листопаді 2013 року. Попри чинність Постанови КМУ «Про затвердження порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку», проект нової загальнодержавної стратегії пропонує новий підхід щодо моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку, який базується на концепції «вхід, процес, випуск, результат/підсумок». На базі цієї концепції визначається певна сукупність індикаторів процесу реалізації стратегічних планів. Порівняння фактичних значень індикаторів зі значенням запланованих, яке має здійснюватися щодня і являє собою процес моніторингу та оцінки реалізації стратегій [13]. У розрізі трьох стратегічних пріоритетів виділяються 16 індикаторів результату, 14 індикаторів випуску та низка індикаторів процесу; при цьому вказується на уніфікацію системи індикаторів для регіональних стратегій розвитку. З огляду на це слід припустити, що регіони, знову ж таки за принципом централізації, мають опрацювати регіональні стратегії розвитку до 2020 року. Питання лише в тому, чим керуватися: положеннями Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року при ще чинній Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року, чи положеннями Постанови КМУ 2011 року, адже вони містять різний підхід щодо видів моніторингу та переліку індикаторів моніторингу та оцінювання реалізації регіональних стратегій розвитку.

Відсутність єдиного підходу щодо окреслення індикаторів виконання заходів та запланованих цілей, тобто показників, за допомогою яких буде здійснюватися моніторинг та на етапі оцінки визначатиметься рівень прогресу щодо виконання стратегічних завдань, вказує на недосконалість системи планування моніторингу та оцінювання в країні. З одного боку, це надає самостійності адміністративно-територіальним одиницям у виборі індикаторів з огляду на специфіку соціально-економічних проблем територій мезорівня та використання різних підходів щодо їх розв'язання; з іншого, вказує саме на неузгодженість нормативно-правового регулювання та неможливість проведення загальнодержавної оцінки результатів впровадження стратегічних заходів соціально-економічними системами.

Ми дотримуємося позиції, згідно якої стратегії економічного та соціального розвитку територій мезорівня в розділі «Моніторинг та оцінювання

реалізації стратегічного плану» мають обов'язково містити однаковий перелік індикаторів – результативних показників економічного та соціального розвитку, що представляють таку базову складову адміністративного моніторингу, як моніторинг соціально-економічних та екологічних показників. Саме за цими індикаторами має відбуватися оцінювання результативності та ефективності реалізації стратегій, на підставі чого можна робити висновок про ефективність діяльності органів місцевого самоврядування у напрямку сприяння досягненню стратегічної мети економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць та, відповідно, результати їх просування у напрямку досягнення стратегічної мети макрорівня. Індикатори, за складовою моніторингу реалізації програм та проєктів, – це лише допоміжні показники, досягнення яких у кінцевому підсумку впливатиме на результати соціально-економічного розвитку територій, тобто на результативні показники, і, відповідно, підбираються вони на розсуд органів місцевого самоврядування та для контролю їх поточної управлінської діяльності з урахуванням специфіки проблем та проєктного забезпечення стратегій.

Лише у тому випадку, коли стратегічні плани економічного та соціального розвитку територій матимуть однаковий перелік співставних результативних індикаторів, можна говорити про інтегральне оцінювання рівня соціально-економічного розвитку територій за результатами реалізації стратегій.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити такі висновки. Моніторинг та оцінювання реалізації стратегій економічного та соціального розвитку територій слід розглядати як різні сутнісні інструменти перевірки виконання стратегічних планів, що слідує один за одним. Вихідним інструментом є моніторинг – як спеціально організована та постійно діюча система збирання та аналізу статистичної інформації відносно результатів реалізації стратегічних цілей та завдань на шляху досягнення стратегічної мети розвитку мезосистеми, задля своєчасного виявлення проблем та відхилень від намічених результатів і здійснення необхідних коригувань. На підставі показників моніторингу проводиться оцінка результатів стратегічного планування – судження про ефект щодо соціально-економічного розвитку мезосистеми, який виявляється шляхом порівняння досягнутого результату з окресленими критеріями. На етапі планування соціально-економічного розвитку територій мезорівня важливо визначити перелік показників, за допомогою яких буде здійснюватися моніторинг та на етапі оцінки визначатиметься рівень прогресу щодо виконання стратегічних завдань. Серед великого їх різноманіття, що обумовлено специфікою проблем територій мезорівня та різними підходами щодо їх розв'язання, у стратегіях має міститися блок

результативних показників економічного та соціального розвитку, що представляють таку базову складову адміністративного моніторингу, як моніторинг соціально-економічних та екологічних показників. Саме за цими індикаторами має відбуватися оцінювання результативності та ефективності реалізації стратегій та оцінювання рівня соціально-економічного розвитку територій, на підставі чого можна робити висновок про ефективність діяльності органів місцевого самоврядування у напрямку сприяння досягненню стратегічної мети економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Руководство по планированию, мониторингу и оценке результатов развития: программа развития Организации Объединенных Наций. – Copyright ПРООН, 2009. – 225 с.
2. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону: практичний посібник / [Вігода А., Боврон Б., Мамонова В. та ін.]; за ред. І. Санжаровського. – К. : Вид-во К.І.С., 2008. – 214 с.
3. Оцінювання соціально-гендерного впливу стратегій, програм, проєктів регіонального розвитку: практичний посібник / [М. Колодій, О. Моргун, О. Сорокопуд та ін.]; за ред. І. Сандаровського. – К. : К.І.С., 2012. – 80 с.
4. Берданова О. Стратегічне планування місцевого розвитку: практичний посібник / О. Берданова, В. Вакуленко. – К. : ТОВ «Софія-А». – 2012. – 88 с. – (Швейцарсько-український проєкт «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO).
5. Маковкина С.А. Методические подходы к оценке городского стратегического планирования // Муниципалитет: экономика и управление. – 2012. – № 2 (3). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://municipal.uara.ru/ru-ru/issue/2012/02/04/>.
6. Маковкина С.А. Проблематика оценки стратегических планов социально-экономического развития российских городов // Вопросы управления. – 2009. – № 3 (8). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vestnik.uara.ru/ru-ru/issue/2009/03/13/>.
7. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 29 червня 2002 р. № 224.
8. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року. Постанова КМУ від 21.07.2006 р. № 1001.
9. Порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку. Постанова КМУ від 16 листопада 2011 р. № 1186.
10. Лисенко В. Створено систему моніторингу реалізації стратегії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://isc.biz.ua/publ/12-1-0-45>.
11. Державна стратегія регіонального розвитку до 2020 року: проєкт. Постанова КМУ від 25 листопада 2013 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/05/nsrdu2020_1.pdf.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

METHODOLOGICAL FEATURES OF THE STUDY ECONOMIC NATURE OF THE HOUSEHOLD AT THE PRESENT TIME

У статті аналізуються шляхи залучення нових теоретико-методологічних підходів до дослідження економічної природи домашнього господарства. Визначено основні переваги використання принципів цивілізаційної парадигми та системного підходу при цілісному розкритті сутнісних рис домогосподарства.

Ключові слова: домогосподарство, цивілізаційна парадигма, системний підхід, метод дослідження.

В статье проанализированы возможности использования новых теоретико-методологических подходов при исследовании экономической природы домашнего хозяйства. Определены основные преимущества

принципов цивилизационной парадигмы и системного подхода при комплексном изучении характерных особенностей домохозяйства.

Ключевые слова: домохозяйство, цивилизационная парадигма, системный подход, метод исследования.

In this article facilities of the using new methods-theoretical approaches under the study of the household economic nature were analyzed. The main advantages of the civil paradigm foundations & systems approach under the integrated study of the household characteristics were specified.

Key words: household, civil paradigm, systems approach, method-theoretical approach.

УДК 330.567.101

Станкевич Ю.Ю.

к.е.н.,

доцент кафедри економічної теорії
Херсонський державний університет

Постановка проблеми. За умов посилення глобалізаційних процесів у світовому господарстві підвищуються вимоги до дослідження всіх інституційних суб'єктів. У перше чергу це стосується домашніх господарств, оскільки вони виступають не тільки постачальниками робочої сили, але одночасно є носіями підприємницької діяльності й основним інститутом розвитку індивіда. Складність дослідження домогосподарства також пояснюється великою кількістю домогосподарств, їх якісною відмінністю, а також різноманітністю видів діяльності даної господарської одиниці, які умовно можна поділити на суто економічні (виробництво, обмін, споживання, заощадження та інвестування) та неекономічні (формування людського капіталу, навчання, організація відпочинку та дозвілля тощо).

Крім того, остання чверть ХХ–початок ХХІ ст. ознаменувалися радикальною модернізацією та актуалізацією проблем методології науки. Поступово відбувається зміна парадигми мислення, що приводить до кардинальних зрушень у розвитку економічної науки. Тому сучасне дослідження сутнісних рис домашнього господарства вимагає активного використання нових методологічних підходів, наприклад принципів цивілізаційної та системної парадигм тощо. Адже за допомогою залучення останніх можна отримати більш цілісне та комплексне уявлення про домогосподарство як одну з головних економічних організацій сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема домашнього господарства не є новою для науковців, оскільки у різні часи досліджувалися окремі питання, які відображали сутність даної господарської одиниці в конкретний період суспільного розвитку. Серед інших ми виділяємо праці Ксенофонта, Т. Мальтуса, К. Бюхера,

М. Вебера, Ф. Енгельса, О. Чайнова, Р. Поллака, Г. Беккера, Ф. Модільяні тощо.

Протягом останніх двадцяти років постійно підвищується увага вітчизняних науковців до домогосподарства, в першу чергу такі обставини пов'язані зі зміною його положення в українському суспільстві, що передбачає не тільки споживання товарів та послуг, але й активну участь у їх створенні. Серед пострадянських дослідників, які вивчають економічну природу домашнього господарства за допомогою нового методологічного інструментарію слід виділити С. Барсукову, В. Жеребіна, І. Калабіхіну, М. Лазебну, Е. Лібанову, М. Литвак, Н. Манохіну та інших.

Постановка завдання. На основі викладеного вище можна сформулювати завдання даного дослідження, що полягає у висвітленні сутності нових теоретико-методологічних підходів, наукових парадигм та можливі шляхи їх використання при дослідженні економічної природи сучасного домашнього господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складним питанням для сучасного науковця є визначення на кожному конкретному етапі дослідження найбільш пріоритетного методологічного підходу, який буде з високим рівнем ефективності застосовано для аналізу тих чи інших явищ та процесів. Така складність пояснюється широким спектром методів наукового пізнання, кількість яких останнім часом значно збільшується. Адже під впливом науково-технічної революції, технологічного процесу суттєвих змін зазнали не тільки засоби виробництва, місце та значення діяльності людини у розвитку суспільства, але й методи наукового дослідження. У першу чергу, такі зміни пов'язані з активним поширенням цивілізаційної парадигми, що протиставляється формаційній

парадигмі. Зокрема, остання широко використовує принципи діалектики й вже не відповідає сучасним вимогам. Головним недоліком такого підходу стало ігнорування ролі індивіда в економічних процесах та широке зосередження уваги на виробничих відносинах, на способі виробництва тощо. Саме тому економічні дослідження, які ґрунтуються на принципах формаційної парадигми носять абстрактний характер й «відірвані» від практики, від реалій життя тощо.

Замінивши формаційний підхід цивілізаційна парадигма поступово стає методологічною основою економічних та історико-економічних досліджень ринкової економічної системи. Її особливістю є не заперечення формаційного підходу, а його розширення, доповнення.

Міждисциплінарний підхід в межах цивілізаційної парадигми є особливо важливим при дослідженні економічної природи домогосподарства, оскільки передбачає застосування досягнень інших суспільних наук, а саме соціології, права, філософії, політології, психології та інших. Дійсно, сьогодні дана господарська форма аналізується не тільки економістами, але й спеціалістами широкого кола наукових дисциплін. Представники різних галузей знань акцентують увагу на дослідженні різних аспектів функціонування й розвитку домогосподарства та сім'ї, які, здебільшого, визначаються предметом дослідження кожної конкретної дисципліни.

Так, для економістів домогосподарство виступає як: 1) важливий суб'єкт економічної системи та провідна господарська форма розвитку економічної складової суспільства; 2) один з головних власників ресурсів, а саме трудових, грошово-фінансових, матеріальних, підприємницьких здібностей тощо; 3) активний учасник процесу виробництва товарів та послуг, їх розподілу, обміну та споживання тощо.

Соціологи та демографи досліджують різні аспекти демографічної поведінки, міграційні процеси, динаміку відтворення населення, оцінюють якість їх життя тощо. Представники історії та етнографії розглядають генезис сім'ї та домашнього господарства, починаючи з появи людства на Землі, аналізують їх місце та значення в різних цивілізаціях. Юристи вивчають особливості правових відносин між членами сім'ї, а також між домогосподарством та іншими суб'єктами економічної системи. Предметом дослідження психологів є аналіз звичок, почуттів, традицій та інших проявів людської поведінки, які впливають на добробут та розвиток господарських відносин. Ми вважаємо, що використання економістами наукових здобутків інших наук обумовлює більш глибоке, багатопланове, цілісне вивчення економічної сутності домогосподарства, його еволюції та місця в сучасній економіці.

Однією з ключових ознак цивілізаційної парадигми є людиноцентричність, тобто центром аналізу даного методологічного підходу стає людина (особистість) з її індивідуальним світом, вміннями та навичками, уподобаннями тощо. Потребу у використанні такого принципу можна пояснити, по-перше, тим, що домашнє господарство складається з групи людей, що об'єднані родинними зв'язками, діяльність яких спрямована на досягнення спільних цілей. По-друге, останнім часом простежується тенденція до зростання частки індивідуальних домогосподарств, тобто таких, що складаються з однієї особи. Тому, економічну діяльність такого виду домогосподарства вчені часто ототожнюють з діяльністю індивіда, що виступає одним з основних факторів розвитку суспільства в межах цивілізаційної парадигми.

Наступною характеристикою цивілізаційної парадигми є те, що вона дозволяє вивчати економічні явища та процеси у їх еволюції (від найнижчих форм до більш складних систем), динаміці, що є дуже важливим для історико-економічних досліджень. Вивчення основних економічних інститутів, явищ, процесів за допомогою пізнання їх генезису та функціонування, розгляду їх суттєвих рис та структури, дослідження прямих та зворотних зв'язків, рушійних сил дає можливість для більш системного та глибокого розкриття економічної сутності інститутів, явищ та процесів, а також ринкового господарства в цілому.

Домогосподарство є історично першою економічною організацією людей, яка виникла ще у первісному суспільстві задовго до появи держави, міста, підприємництва та ринкової економіки взагалі, тому дослідження процесу його еволюції дозволяє визначити історичні особливості діяльності домогосподарства та його види, що є дуже корисним не тільки для наукового пізнання сутності домогосподарства, але й для усунення помилок минулого.

Продуктивним підходом, який суттєво розширює межі сучасних економічних досліджень є системна парадигма, яка, на думку української вченої Л. Примостки, виступає як узагальнююча діалектично-логічна форма мислення, що виконує методологічну функцію в прикладних наукових дослідженнях [8, с. 18]. Необхідно зазначити, що однією з перших наук, у якій об'єкти дослідження почали розглядатися як системи, була біологія. Таким чином, системний підхід використовується не тільки в економічних дослідженнях. Вважають, що майже всі сучасні науки побудовані за системним принципом.

Інший відомий дослідник системного підходу Е. Г. Юдін наголошує, що про системний підхід потрібно говорити як про єдиний напрямок у розвитку сучасного наукового пізнання. Адже усі дослідження, які відбуваються у рамках даного

підходу спрямовані на вивчення специфічних характеристик складно організованих об'єктів – систем [11, с. 137].

Найбільш повно властивості системної парадигми були викладені відомим угорським економістом Я. Корнаї, які полягають в наступному: 1) об'єктом дослідження виступає цілісна система, що перебуває у взаємозв'язку та взаємодії з іншими системами; 2) системна парадигма не може бути зведена до будь-якої дисципліни, адже її потрібно розглядати як школу цілої суспільної науки; 3) у межах будь-якої економічної системи існують певні дисфункції, що є специфічними для кожної з них; 4) одним з найбільш типових методів системної парадигми є якісне та кількісне порівняння; 5) переваги, характерні для окремих складових системи або її суб'єктів є продуктами діяльності самої системи тому, якщо система змінюється, то змінюються і її переваги; 6) система розвивається не лише під впливом законів власної еволюції, але й під впливом прийнятих специфічних адміністративних рішень [5, с. 4-12].

Досліджуючи сутність домогосподарства за допомогою системного підходу, потрібно виходити з того постулату, що економічна сфера є складовою суспільства, до якого крім економічної відомий американський соціолог Т. Парсонс відносить політичну, соціальну та духовно-культурну сфери [6]. У свою чергу, економічна складова складається з безлічі підсистем, однією з яких є домогосподарство. Крім того, однією з підсистем соціальної сфери є сім'я, що також пов'язана з домогосподарством. Адже лише члени сім'ї можуть бути членами домогосподарства, тому соціально-історичні фактори її розвитку, уподобання, вміння та навички її членів неодмінно впливають на еволюцію та економічне становище домогосподарства. Схематично зв'язки домогосподарства з суспільством представлено на рисунку 1.

Отже, можна зробити висновок, що домогосподарство відповідає усім властивостям системи, а саме: 1) цілісності (зміни будь-якого елементу системи приведуть до зміни системи в цілому); 2) домінування цілого над складовими його частинами; 3) полісистемності (можливість виділяти в цілому складові частини різними способами); 4) ієрархічності (кожен компонент системи розглядається як самостійна система, й у свою чергу, кожна система виступає елементом більш високого рівня).

Таким чином, домогосподарство є складною мультипросторовою системою, яка одночасно поєднує в собі наступні риси: 1) є добровільним об'єднанням

людей, які, здебільшого, перебувають у родинних або кровноспоріднених відносинах, об'єднані не тільки спільним бюджетом та цілями діяльності, але й місцем проживання, іноді домашнє господарство може складатися з однієї людини; 2) проявляє себе як важливий економічний суб'єкт ринкового господарства, який впливає не тільки на добробут та процвітання національної економіки, але й на морально-духовне становище населення; 3) може вільно розпоряджатися наявними правами власності на ресурси (грошові, трудові, інтелектуальні, майнові та інші); 4) охоплює усі види економічної діяльності, що можуть носити як натуральний, так і товарний характер; 5) виступає не тільки головним постачальником фінансових ресурсів до бюджету сім'ї, але й вирішує проблеми відтворення населення та розвитку індивіда, особистості в межах власної сім'ї, тим самим суттєво впливає на розвиток соціальної складової суспільства; 6) побудоване на принципах взаємодовіри, взаємодопомоги, співробітництва, навчання та передачі досвіду майбутнім поколінням тощо [9, с. 13].

Комплексне дослідження економічної природи домогосподарства має включати три рівні аналізу, зокрема: нано-, мікро- та макро-, які тісно пов'язані між собою. Адже ті аспекти, що вивчаються на окремому рівні знаходяться під впливом факторів інших рівнів, а також, у деякій мірі, самі їх детермінують.

Так, в межах наноаналізу домогосподарство вивчається як найменша одиниця економічної системи й вихідна точка розвитку економіки. На такому рівні досліджуються уподобання, інтереси, мотиви та стимули діяльності, фактори поведінки окремого члена домогосподарства, індивіда, а також економічні відносини між членами одного домогосподарства. Крім того, відомий російський дослідник Г. Клейнер вважає, що наноаналіз (нанаекономіка) знаходиться на перетині інтересів неокласичної, інституціональної та еволюційної теорії, а тому, виступає природним та найбільш вдалим полем для синтезу теорій та рівнів економіки [4, с. 79].

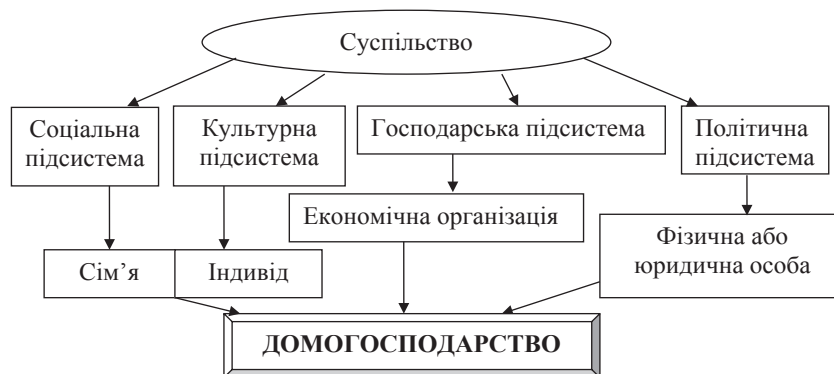


Рис. 1. Зв'язки домогосподарства з суспільством

Джерело: розроблено автором

Крім того, при даному рівні дослідження домогосподарства в сучасних умовах доцільно використувати інституціональний аналіз, що дозволяє проаналізувати внутрішню будову даної господарської одиниці, яка передбачає наявність відносин влади та підпорядкування, що не завжди відповідають економічним законам. Внутрішні домогосподарські взаємовідносини носять, як правило, неформальний, неекономічний характер, хоча й передбачають розподіл споживчих благ та спільну економічну діяльність.

Відомий американський економіст, представник неінституціональної теорії Дж. Гелбрейт зазначав, що домогосподарства, як правило, ототожнювали з індивідами, які є споживачами, і фактором виробництва, їх розглядали без урахування зв'язку з владними відносинами, що характеризують організацію [1, с. 64-65]. Дійсно специфіка владних відносин, які виникають у домогосподарстві, полягає в тому, що вони мають простий і персоніфікований характер.

Складні взаємозв'язки між членами одного домогосподарства передбачають різноманітну та багатогранну структуру домашнього господарства. Зазвичай, для врегулювання таких зв'язків домогосподарства, що складаються з декількох членів, визначають «голову сім'ї», який виступає своєрідним неформальним лідером. Така особа наділяється повноваженнями щодо прийняття важливих рішень та розпорядження сімейним бюджетом. Серед основних чинників, що визначають голову домогосподарства можна назвати, зокрема такі: 1) соціальний статус та рівень грошових доходів; 2) бажання та можливість здійснювати керівництво в межах конкретного об'єднання людей; 3) особливості характеру та поведінки; 4) морально-психологічна стійкість тощо. Проте, існують випадки, коли лідером домогосподарства стає людина, яка є найменш успішною у зовнішньому середовищі, разом з тим вона користується повагою, пошаною та довірою серед членів сім'ї. Діяльність голови сім'ї передбачає вирішення ще однієї важливої функції розвитку домогосподарства, а саме захист слабких представників родини більш сильними.

Владні відносини в межах домогосподарства мають свої особливості. З одного боку, їх формування передбачає передачу прав:

- контролю батькам над діями дітей, натомість дитині гарантують турботу і забезпечення її інтересів;

- контролю над формуванням і витратами сімейного бюджету одному з членів домогосподарства — главі сім'ї, який діє в інтересах усіх членів сім'ї та забезпечує більший рівень їх добробуту, ніж вони могли б досягти поодиночки.

В цілому інституціональний аналіз економічної природи домогосподарства дозволяє провести детальне дослідження домогосподарства

як одного з елементів інституціонального середовища, включаючи його неформальні зв'язки, що можуть іноді виступати доповненням формальних норм.

Наступний рівень вивчення сутності домашнього господарства – це мікроекономічний аналіз, що передбачає вивчення даного суб'єкта як економічної організації, конкретної економічної одиниці. При такому дослідженні аналізується економічна активність, економічний потенціал, особливості ринкової поведінки та функціональних проявів діяльності домогосподарства.

Вперше мікроекономічний аналіз до вивчення сутнісних рис домогосподарства застосував лауреат Нобелівської премії 1992 року Гарі Беккер, якого сьогодні вважають засновником нової економічної теорії домашнього господарства. В рамках даної теорії вчений дослідив велику кількість питань, які раніше не вважалися сферою економічної науки, а саме: 1) особливості розподілу праці між членами сім'ї; 2) аналіз шлюбного ринку; 3) еволюцію інституту сім'ї у довготривалій історичній перспективі; 4) значення альтруїзму для добробуту та розвитку сім'ї; 5) вибір, за висловом Г. Беккера, між кількістю дітей та їх «якістю»; 6) динаміку розлучень тощо. Тому зрозумілим стає вислів відомого російський вченого В. Автономова, який зазначає, що після робіт Г. Беккера не залишилося жодного з аспектів життєдіяльності сім'ї, що не досліджувалися крізь призму економічного підходу [2].

Отже, домашнє господарство за своєю природою є економічною організацією, тому що, перш за все, – це суб'єкт економічної діяльності, що об'єднує, координує та спрямовує поведінку людей (членів сім'ї) в процесі діяльності для досягнення спільної мети. Як відомо, економічна організація створюється і функціонує для ефективного управління ресурсами, що знаходяться у її власності, але це також є одним з головних критеріїв функціонування домогосподарства. Проте, варто зазначити, що домогосподарство є специфічним видом економічної організації. Його унікальність полягає в тому, що домашнє господарство орієнтовано не лише на отримання прибутку, але й на задоволення потреб своїх членів, а саме економічних, духовно-культурних, виховних тощо.

Засновником транзакційного підходу до вивчення домогосподарства є відомий американський економіст Роберт Поллак. Вихідною точкою його дослідження є думка про те, що застосування транзакційного підходу до вивчення сім'ї розширює та узагальнює нову економічну теорію домашнього господарства. За допомогою нового методологічного підходу Р. Поллак розглядає сім'ю як керовану структуру, акцентує увагу на внутрішню організацію та процеси розподілу в середині сім'ї, підкреслює значення переговорів між членами

сім'ї [7, с. 54]. Трансакційний підхід займає провідне місце серед методологічних напрямків дослідження економічної природи домогосподарства, особливо якщо мова йде про дослідження даного суб'єкту на мікрорівні.

Також домогосподарство є предметом дослідження макроекономічної науки. За допомогою макроекономічного аналізу вивчаються зовсім інші аспекти функціонування домогосподарства. По-перше, вивчається вся сукупність домашніх господарств, що представляє сектор домогосподарств у національній економіці. Під час такого аналізу оцінюється загальне макроекономічне значення їх діяльності, тенденції поведінки, способи адаптації до змін у світовому господарстві, а також такі показники як споживання й заощадження, особливості інвестиційної поведінки даної господарської одиниці, внесок у створення валового внутрішнього продукту країни тощо. Зазначений підхід є дуже важливим, тому що вивчає поведінку домогосподарств, відображає економічне положення населення та його інтереси в цілому та здійснює суттєвий вплив на національну економіку.

По-друге, зовнішні зв'язки домогосподарства з іншими суб'єктами ринкової економічної системи, а саме державою та різними формами економічних організацій (підприємствами, товариствами, фірмами та іншими домогосподарствами). Особливості такої взаємодії можна представити кругообігом ресурсів, товарів, послуг та доходів.

Домогосподарство, фірма та держава завдяки своїм взаємним діям, зобов'язанням, рішенням утворюють базисну структуру ринкової економіки, в якій домашні господарства відіграють значну роль та виконують наступні функції: 1) сплачують податки як фізичні особи та інші платні послуги на користь держави; 2) отримують субсидії, пенсії, заробітну платню, стипендії та інші трансферти; 3) виступають постачальниками різноманітних ресурсів, власниками яких вони є (праця, капітал, підприємницькі здібності тощо); 4) створюють власні заощадження, які можуть бути використані для власних цілей або для інвестування; 5) формують споживчий попит на товари та послуги, які виробляють не тільки різні економічні організації та держава, але й інші домогосподарства.

Ми поділяємо наукову позицію С. В. Степаненка, що постійний взаємозв'язок між різними суб'єктами економічної системи має важливе значення для ефективного розвитку економіки. Крім того, у результаті такої взаємодії змінюються не тільки самі індивіди (суб'єкти), їхні цілі та потреби, але й суспільство в цілому, а господарська система набуває динамічного стану [10, с. 30].

Слід зазначити, що нано-, мікро- та макроекономічні рівні дослідження сутності домогосподарства тісно пов'язані між собою. Оскільки, від діяльності окремого індивіда, члена домогосподарства залежить ефективність самого домашнього господарства. У свою чергу, становище домогосподарства як одного з головних суб'єктів економічної системи впливає на розвиток національної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Вищезазначені методи наукового дослідження створюють основу для здійснення цілісного аналізу сутності домашнього господарства, визначення проблем його розвитку на Україні. Стає можливим більш ґрунтовне та глибоке вивчення відображення економічної природи домашнього господарства не тільки у працях економістів, а також у розробках соціологів, істориків, етнографів тощо, що дасть можливість комплексного дослідження впливу різних соціальних та суспільних факторів на економічне становище домогосподарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1976. – 406 с.
2. Ерохин С. А. Синергетическая парадигма современной экономической теории / С. А. Ерохин // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1. – С. 4–17.
3. История экономических учений : учеб. пособие / ред. В. Автономов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 784 с.
4. Клейнер Г. Нанoeкономика / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 79–80.
5. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–22.
6. Парсонс Т. Система современных обществ / Толкотт Парсонс ; пер. с англ. Л. А. Седова, А. Д. Ковалева; науч. ред. пер. М. С. Ковалева. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
7. Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства / Роберт Поллак // THESIS. – 1994. – № 6. – С. 50–73.
8. Примостка Л. Системний підхід та системний аналіз в економічних дослідженнях / Л. Примостка // Ринок цінних паперів України. – 2003. – № 9–10. – С. 19–23.
9. Станкевич Ю. Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці ХХ століття / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Ю. Ю. Станкевич. – К., 2010. – 19 с.
10. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : монографія / С. В. Степаненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 312 с.
11. Юдин Э. Г. Методология науки. Системность. Деятельность / Э. Г. Юдин. – М. : Эдиториал УРСС, 1997. – 459 с.

МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ФУНКЦІЇ

MECHANISM ECOLOGICALLY SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES: ESSENCE, CONSTITUENTS AND FUNCTIONS

Стаття присвячена обґрунтуванню дефініції «економічний механізм екологічно сталого розвитку сільських територій». Схематично представлено загальну структуру механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій. Обґрунтовано функції економічного механізму екологічно сталого розвитку сільської території.

Ключові слова: механізм, сталий розвиток, сільські території, еколого-соціо-економічний розвиток, функції, складові.

Стаття посвящена обоснованию дефиниции «экономический механизм экологически устойчивого развития сельских территорий». Схематически представлена общая структура механизма обеспечения экологически устойчивого развития сельских территорий. Обоснованы функции экономического механизма экологи-

чески устойчивого развития сельской территории.

Ключевые слова: механизм, устойчивое развитие, сельские территории, эколого-социально-экономическое развитие, функции, составляющие.

The article is sanctified to the ground of definition «economic mechanism ecologically sustainable development of rural territories». The general structure of mechanism of providing ecologically of sustainable development of rural territories is schematically presented. The functions of economic mechanism are reasonable ecologically sustainable development of rural territory.

Key words: mechanism, sustainable development, rural territories, ecology-socio-economy development, functions, constituents.

УДК 338.1:338.23

Стегней М.І.

к.е.н.,

доцент кафедри фінансів та кредиту
Мукачівський державний університет

Постановка проблеми. Безперервне поглиблення екологічної кризи, а точніше, кризи стосунків суспільства і природи, у кінці ХХ століття викликало необхідність радикальних заходів відносно цілей і пріоритетів розвитку. Саме тому Концепція сталого розвитку об'єднує три основні точки зору: економічну, соціальну і екологічну і є логічним переходом від екологізації наукових знань до соціально-економічного розвитку, що враховує прояв глобальних екологічних проблем. Особливо важливим аспектом є обґрунтування механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій як споконвічного джерела національного відродження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах сформовані школи учених і практиків, які розглядають питання сталого розвитку села у контексті використання екологічно безпечних технологій. Теоретичні і методичні підходи до розгляду сталого розвитку сільських територій викладені у працях українських учених Е. Какутича [1], О. Павлова [2], В. Трегобчука [3], М. Хвесика [4; 5], С. Харічкова [6], О. Шубравської [7, 8], В. Юрчишина [9], І. Іртищеві [10; 11] та ін. У цих роботах розроблено вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем забезпечення сталого розвитку сільських територій. Але вивчення цих питань в умовах погіршення екологічної ситуації залишається актуальним і вимагає безперервного подальшого моніторингу, розробки спеціального екологічно орієнтованого інструментарію розвитку українського села.

Існуючий досвід успішного розвитку сільських територій розвинених країн не завжди придатний для використання в українських реаліях, оскільки

разуче відрізняються макро- і мікрооточення, природно-кліматичні умови. Крім того, не до кінця дослідженою залишається значна частина механізмів впливу сталого екологічного розвитку сільських територій, що і вимагає подальших розвідок.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні сутності, складових та функцій механізму екологічно сталого розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме поняття «сталого розвитку» вперше з'явилося у 70-х рр. минулого століття як результат досліджень вченими наслідків уніфікації стандартів споживання природних ресурсів в усіх країнах світу. За результатами досліджень було спрогнозовано виснаження життєво важливих ресурсів і визнано, що єдиним шляхом уникнення цього визнано перехід до глобальної рівноваги [12].

Основною турботою кожного суспільства проголошено забезпечення нормального психічного розвитку і збереження здоров'я людини. Це пов'язано з прогресуючим погіршенням якості природного середовища, з одного боку, і стресогенним і імунознижуючим впливом екологічно зміненого середовища на організм людини, з іншою. Чинники, що формують здоров'я сучасної людини (поле здоров'я), розподіляються так: спосіб життя – 53%, екологія – 21%, біологія (спадковість) – 16%, система охорони здоров'я – 10%. В Україні несприятливий екологічний стан довікля обумовлює ріст екологічною складеною здоров'я до 60-70% [13].

Слід зазначити, що сталий розвиток – це тривалий, нелегкий еволюційний процес, а не чергова кампанія, це не лише завдання, – це надія на те,

що ми зможемо пишатися світом, переданим у спадок наступним поколінням.

Сьогодні існує досить багато тлумачень цього терміну, проте жодне з них не стало загально визнаним. Але у всіх випадках йдеться про розвиток в межах господарської (екологічною) місткості природного середовища, що не вносить безповоротних змін в природу і не створює загроз для скільки завгодно тривалого існування людини як біологічного виду *homo sapiens*. Таким чином, в основі сталого розвитку лежить взаємодія двох основних елементів – добробут людини та благополуччя природи.

Парадигма суспільства сталого розвитку істотно відрізняється від парадигми індустріального (економічного) суспільства, що ґрунтується на пріоритеті економічного зростання шляхом широкого використання індустріальних способів виробництва, в т.ч. і в сільському господарстві. В індустріальному суспільстві відбуваються концентрація виробництва і населення, урбанізація, формування системи цінностей, орієнтованих на ефективність, раціональність безвідносно до можливостей природного середовища.

Отже, суспільство сталого розвитку – це якісно нова фаза постіндустріального суспільства, це новий соціальний порядок, що відрізняється від попередніх форм першочерговим значенням і роллю особи в соціальній структурі. При переході до суспільства сталого розвитку соціально-економічний прогрес повинен утілюватися не стільки в нарощуванні обсягу виробництва матеріальних благ, скільки в зміні відношення людини до самого собі і своєму місцю у навколишньому світі.

Незважаючи на постійну критику науковців та практиків, альтернативи сталому розвитку на сьогодні не існує. Концепція сталого розвитку зумовлює нову поведінкову домінанту людини в природі, що спричинить її рух дійсно до ноосфери як на сучасному етапі, так і на віддалену перспективу.

Особливістю нашого дослідження стало обґрунтування економічних механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних переваг та викликів. Тому доцільно визначитися з дефініцією «економічний механізм». Зокрема, в економічній літературі цьому терміну приділяється особлива увага як інтегрованої, багаторівневої системі форм і методів господарювання. Економічний механізм підприємства включає: систему внутрішніх економічних стосунків, що встановлює виробничий, – господарські зв'язки між структурними підрозділами, способи оцінки впливу цих зв'язків на загальні результати діяльності підприємства, підсистему стимулювання, планування, контролю, нормування, обліку і аналізу господарської діяльності.

Необхідно визначитися з особливостями функціонування економічного механізму як основи ста-

лого розвитку сільських територій. На нашу думку, основна особливість економічного механізму полягає у специфіці розвитку сільського господарства та сільських територій, адже у цьому випадку ми стикаємося зі специфічним результатом трудової діяльності, який напряму пов'язаний з використанням природних ресурсів та охороною довкілля.

Дія економічних механізмів є важливим та актуальним напрямом досліджень, адже Нобелівська премія по економіці за 2007 р. була присуджена Лео (Леоніду) Гурвіцу (Leo Hurwicz), Роджеру Майєрсону (Roger Myerson) і Еріку Маскіну (Eric Maskin) за «вклад в теорію економічних механізмів».

Аналізуючи існуючі погляди на механізми в економіці, слід зазначити високу міру їх термінологічної невизначеності, що є неприйнятним для об'єктивних наукових досліджень. Вказана невизначеність категорії «механізм» не дозволяє сформувати стандартний понятійний апарат, що вносить плутанину в процес формалізації об'єктів, знижує достовірність економічних досліджень.

Досить широкий спектр визначень економічного механізму в понятійному сенсі близький до процесу, тоді як в природних науках механізм носить виключно ресурсне визначення. Це викликає значні труднощі, що виникають при економіко-математичному моделюванні: незрозуміло, що будувати – модель процесу або модель ресурсів процесу. Також є значні проблеми в побудові стійких логічних конструкцій, а тим більше, в наукових дослідженнях і точних економічних розрахунках.

Досить сучасними і цікавими є дослідження А. Чаленко, який пропонує наступне визначення механізму в економіці: механізм – це сукупність ресурсів економічного процесу і способів їх з'єднання.

Особливістю запропонованого поняття є наявність процесу і нерозривний зв'язок і упорядкованість механізмів процесу. У цьому понятті вироблено відмежування механізму від управління, тобто механізм представлений як керований ресурс процесу [14].

Систематизуючи різноманітні монографічні дослідження, відмітимо, що під екологічно сталим розвитком сільських територій будемо розуміти комплексний еколого-соціо-економічний розвиток, який охоплює:

- стабільне відтворення сільського населення;
- впорядкування інженерно-технічних та санітарно-гігієнічних норм територій;
- забезпечення зайнятості сільського населення (як у сфері сільськогосподарського виробництва, так і у альтернативних видах діяльності) і забезпечення середнього рівня доходів;
- підвищення рівня життя сільського населення та створення необхідних, достойних умов життєзабезпечення;

- збереження культури і традицій;
- розбудова соціальної інфраструктури;
- раціональне та еколого-безпечне використання ресурсів.

Відповідно, дефініцію «економічний механізм екологічно сталого розвитку сільських територій» можна сформулювати як взаємопов'язану сукупність економічних методів, взаємно пов'язаних на рівні сільської території в єдиний, регульований правовими нормами механізм, що дозволяє здійснювати комплексний еколого-соціо-економічний розвиток.

Схематично можна представити загальну структуру механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій (рис. 1).

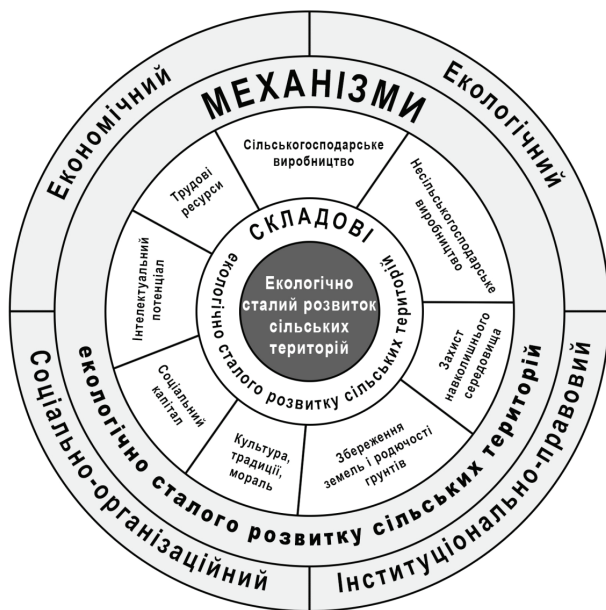


Рис. 1. Структура механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій

Авторська розробка

На нашу думку, основою для формування механізму екологічно сталого розвитку сільських територій є складові екологічно сталого розвитку у взаємодії яких і формується соціально-економічне середовище сталого розвитку сільських територій як на рівні держави, так і в регіональному розрізі. Саме вони спричиняють необхідність функціонування чотирьох основних механізмів: економічного, екологічного, соціально-організаційного, інституційно-правового.

Екологічний механізм являє собою сукупність інструментів, кінцевою метою використання яких є досягнення позитивних результатів в екологічній сфері. Така підсистема повинна передбачати наступні елементи:

- розроблення екологічних стандартів у сільськогосподарському та несільськогосподарському виробництві;
- екологічна паспортизація;
- екологічне страхування;

- впровадження екологічних інновацій;
- популяризація екологічної освіти.

Соціально-організаційний механізм складається з таких основних елементів:

- розроблення стратегій забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- розроблення стратегічних планів щодо забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій;
- формування системи управління стратегічним екологічно сталим розвитком сільських територій;
- створення національної програми, яка направлена підвищення соціальних стандартів життя сільського населення.

З огляду на структурну побудову механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій, варто зазначити, що найважливішою його характеристикою є цілісність усіх його структурних елементів. Механізм забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій представляє собою таку інтеграційну функцію, яка спрямована на ефективне, раціональне використання, максимально допустиме заміщення зовнішніх невідновлювальних ресурсів внутрішніми відновлювальними, узгодження економічних, екологічних та соціальних інтересів та сприяння усунення таких суперечностей з метою їх вирішення.

Інституційно-правовий механізм відіграє одну із ключових ролей в механізмі забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій, оскільки на сучасному етапі відсутні нормативні акти, які регулюють забезпечення сталого розвитку сільських територій. Однак варто зазначити, що, згідно з Конституцією України [15], органам місцевого самоврядування надано широкі права для здійснення економічного і соціального розвитку на своїй території.

Відповідно до статті 7 Конституції, в Україні визнається і гарантується місцеве самоврядування, яке, згідно зі статтею 140 Конституції України, є правом територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів України.

Тому Конституція України дає право розробляти органам місцевого самоврядування у межах власних компетенцій стратегічні плани сталого розвитку сільських територій та, у разі затвердження рішенням сільської ради, робить їх обов'язковими до виконання на відповідній території.

Відповідно, на нашу думку, інституційно-правовий механізм повинен включати наступні елементи:

- нормативно-правове забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- інституційне забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- забезпечення відповідальності сільських органів влади.

Оглянувши зміст основних запропонованих нами механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій, в подальшому основна увага буде сконцентрована на економічному механізмі.

Економічний механізм забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій передбачає наявність наступних елементів:

- економічне стимулювання створення нових робочих місць;
- економічне стимулювання впровадження високотехнологічних, екобезпечних, ресурсозберігаючих технологій;
- економічне стимулювання використання альтернативних джерел енергії;
- використання екологічних податків;
- залучення бюджетних та позабюджетних коштів на реалізацію місцевих програм екологічно сталого розвитку сільських територій.

Економічний механізм не існує в якості замкненої системи, а лише як динамічна і відкрита система, що враховує сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, тому що розвиток сільської території може гальмуватися чи обмежуватися різними впливами і факторами. Виходячи з цього, економічний механізм екологічно сталого розвитку сільської території повинен виконувати функції, що наведені на рис. 2.

Отже, динаміка світових тенденцій спонукає Україну до вироблення відповідної політики екологічно сталого розвитку, без якої неможливий поступальний розвиток економіки держави. Позитивні зрушення, які відбулися за останні роки у сільськогосподарському виробництві, не дали змогу розв'язати проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій, найгострішими з яких залишаються безробіття, трудова міграція селян та руйнування соціальної інфраструктури в сільській місцевості.

Системні кризові явища та занепад сільських територій призводять до зниження рівня життя сільського населення, зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва, що загрожує продовольчій безпеці держави. Недосконалість державної політики в аграрному секторі та система фінансування не відповідають сучасним вимогам і принципам ЄС. Відтак, розвиток сільських територій і розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем на селі визначено як стратегічну мету державної аграрної політики, для

досягнення якої необхідно затвердити перелік завдань на державному та місцевому рівні [16].

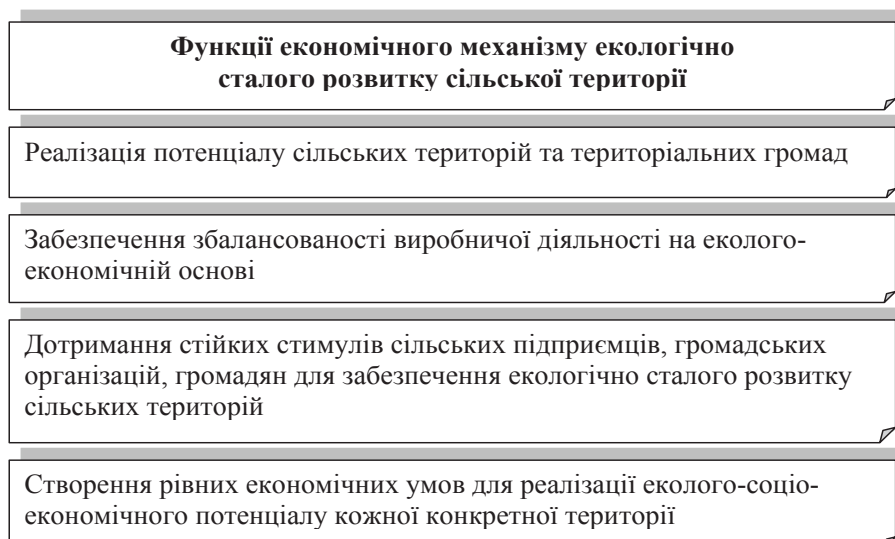
У період прискореної глобалізації світового господарства відбувається переплетення торговельних зв'язків, зближення національних економічних систем та згладжування диспропорцій між країнами. Поряд з цим більш відчутною стає нерівність між окремими напрямками розвитку різних країн, регіонів, територіальних одиниць. Відповідно, об'єктивне розширення глобалізації підкреслює необхідність забезпечення екологічно сталого розвитку, а особливо це стосується сільських територій.

У сучасній науковій літературі [17] простежується думка, що ініціатором ідеї забезпечення сталого розвитку виступили саме сільські території, яких не влаштовує статус постачальників сировини та компенсаційних територій для великих економічних центрів.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасна стратегія сталого розвитку сільських територій України як складова економічної політики держави потребує використання інноваційних підходів, забезпечення можливості ефективного розвитку економічних відносин. Використання інноваційних засад розвитку економіки є необхідною запорукою інтеграції України у світовий простір з високим рівнем конкуренції.

Системна організація сільських територій в умовах переходу до сталого розвитку повинна бути спрямована на максимальне задоволення потреб сільського населення, на забезпечення продовольчої та екологічної безпеки країни з ефективним поєднанням людських, соціальних, технологічних та природних ресурсів. В умовах глобалізаційних викликів необхідно досліджувати нові можливі напрями підвищення ефективності



Функції економічного механізму екологічно сталого розвитку сільської території

Реалізація потенціалу сільських територій та територіальних громад

Забезпечення збалансованості виробничої діяльності на еколого-економічній основі

Дотримання стійких стимулів сільських підприємств, громадських організацій, громадян для забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій

Створення рівних економічних умов для реалізації еколого-соціо-економічного потенціалу кожної конкретної території

Рис. 2. Функції економічного механізму екологічно сталого розвитку сільської території

Узагальнено автором

використання мінерально-сировинних, земельних, водних та лісових ресурсів, соціального потенціалу сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Какутич Е. Ю. Устойчивое развитие как концептуальная основа трансформации мировой экономики / Е. Ю. Какутич // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 62-74.
2. Павлов О. І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління / О. І. Павлов. – О. : Астропрінт, 2006. – 437 с.
3. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України [Електронний ресурс] / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2002-02/7.htm>.
4. Хвесик М. А. Концептуальні засади сталого розвитку в контексті глобалізації та регіоналізації / М. А. Хвесик, Л. М. Горбач // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 107-113. – (Розділ II. Економіка України).
5. Хвесик М. Забезпечення сталого розвитку сільських територій – одне з першочергових завдань держави [Електронний ресурс] / М. Хвесик. – Режим доступу : http://www.vlc.net.ua/news_list.php.
6. Харічков С. К. Інституційні передумови та механізми активізації екологічно чистого виробництва в контексті сталого розвитку України / С. К. Харічков, Н. М. Андрєєва, О. М. Мартинюк // Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика : у 2 т. ; за наук. ред. д.е.н., проф. Хлобистова Є. В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», СумДУ, НДІ СРП. – Сімф. : ВД «АРІАЛ», 2011. Т. 2. – 340 с.
7. Шубравська О. Інтеграція трьох принципів сталого розвитку [Електронний ресурс] / О. Шубравська. – Режим доступу : www.btsau.kiev.ua/files/page/international/operating/files/.../Shubravska.ppt.
8. Шубравська О. Сталій економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36-42.
9. Юрчишин В. В. До проблем майбутнього вітчизняного села і селянства / В. В. Юрчишин // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 3. – С. 61-64.
10. Іртищева І. О. Інноваційний розвиток сільських територій: адаптація міжнародного досвіду в національних реаліях / І. О. Іртищева, А.Я. Сохнич // Миколаїв : Іліон, 2012. – 172 с.
11. Іртищева І. О. Розвиток сільських територій в контексті міжнародного співробітництва / І. О. Іртищева, А.В. Ключник. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2013. – 288 с.
12. Глушко Т. П. Концепція сталого розвитку як аграрна філософія сучасної цивілізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.filosof.com.ua/jornel/M-66>.
13. Дробноход Н. Устойчивое экологически безопасное развитие: украинский контекст / Николай Дробноход // Зеркало недели. Украина. – № 21. – 1 июня 2001.
14. Чаленко А. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А. Чаленко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kapital-rus.ru/articles/article/176697/>.
15. Конституція України // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – С. 141.
16. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uniflor.biz/law/kontseptsiya-do-2020-roku.html>.
17. Об инициативе SARD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/sard/en/init/2224/index.html>.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ХАРЧОВИМИ ТА ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ CONCEPTUAL FRAMEWORK OF THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE FOOD AND PROCESSING ENTERPRISES

УДК 316.74:339

Красноруцький О.О.

д.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку й аудиту
Харківський національний технічний
університет сільського господарства
імені Петра Василенка

Стаття присвячена обґрунтуванню концептуальних засад здійснення корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) харчовими та переробними підприємствами країни. Її перспективи обґрунтовуються виходячи з міжнародного досвіду КСВ бізнесових структур.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, бізнесові структури, харчові та переробні підприємства, міжнародний досвід, концептуальні засади.

Статья посвящена обоснованию концептуальных основ осуществления корпоративной социальной ответственности (КСО) пищевыми и перерабатывающими предприятиями страны. Ее перспективы обосновываются исхо-

дя из международного опыта КСО бизнес-структур.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, бизнес-структуры, пищевые и перерабатывающие предприятия, международный опыт, концептуальные основы.

The article is devoted to the justification of conceptual framework of implementation of corporate social responsibility (CSR) by food and processing enterprises of the country. Its prospects are justified, based on international experience of CSR business structures.

Key words: corporate social responsibility, business structures, food and processing enterprises, international experience, conceptual framework.

Постановка проблеми. Для подальшого розвитку та розширеного відтворення значного виробничо-ресурсного потенціалу переробних підприємств України необхідним є впровадження суттєвих змін та ліквідація великої кількості проблем, яка супроводжує ці процеси. Жодне підприємство не може досягти своїх цілей і бути успішним без ефективного управління. Зростаюча динаміка внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання також вимагає внесення коректив у методи та прийоми діяльності.

Так, на практиці основна увага підприємців та менеджерів часто зосереджується на необхідності оволодіння мистецтвом примушувати інших виконувати роботу, керувати підлеглими задля досягнення власних цілей. Це може призводити до порушення технологій, випуску неякісної продукції, інколи навіть шкідливої для людини і оточуючого середовища. Отже, підприємництво вважається соціально відповідальним, якщо воно, не порушуючи законів і норм морального та виробничого характеру, збільшує прибуток, тобто досягає запланованих економічних цілей.

Підприємці на доповнення до економічної відповідальності повинні враховувати людські й соціальні аспекти впливу свого бізнесу на працівників, партнерів, споживачів і також здійснювати позитивний внесок у вирішення суспільних проблем у цілому. Тому в сучасних умовах господарювання особливого значення набуває концепція соціальної відповідальності бізнесу, в рамках якої відбувається процес створення цінностей для самого підприємства, споживачів, бізнес-партнерів, дер-

жави в цілому. Вона є одним із джерел забезпечення стійкості та конкурентоспроможності харчових та переробних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням соціальної відповідальності бізнесу присвячені дослідження таких відомих учених-економістів, як О.Д. Василик, В.М. Геєць, М.І. Долішній, В.Л. Осецький, А.А. Чухно, С.І. Юрій та ін. Проте, незважаючи на значні досягнення у вирішенні теоретико-методологічних питань соціальної відповідальності бізнесу, ціла низка проблем, пов'язаних безпосередньо із вивченням її європейського досвіду та практичним впровадженням на вітчизняних підприємствах, залишаються недостатньо дослідженими і тому потребують додаткового вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування концептуальних засад здійснення корпоративної соціальної відповідальності харчовими та переробними підприємствами в Україні на основі аналізу міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економіка знань та інформаційних технологій характеризується радикальними трансформаціями та структурними зрушеннями як у глобальному, так і вітчизняному вимірі. Розвиток національного бізнесу, інтеграція у світову економічну систему, посилення конкуренції ставить перед харчовими та переробними підприємствами багато нових завдань, у т.ч. пов'язаних із корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ). Для багатьох з них розробка стратегії корпоративної соціальної відповідальності для забезпечення

сталого розвитку є концептуальним завданням, адже мова йде не просто про спонтанну благодійність, а про системну діяльність, вбудовану в усі бізнес-процеси.

Світова практика застосування КСВ свідчить не тільки про покращення власної репутації, а й про отримання прибутку від збільшення споживчої лояльності. З огляду на означене, актуальність даної роботи полягає у зростаючій ролі та застосуванні КСВ у міжнародному та вітчизняному бізнесі. Українські агропродовольчі холдинги дедалі активніше оперують на міжнародному ринку, тому застосування практик КСВ має стати невід'ємною частиною економічної діяльності національних об'єктів господарювання у харчовій та переробній промисловості.

Істотні зміни у взаємовідносинах між державою, громадськими інституціями та приватними підприємствами простежуються в усьому світі. Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоспроможності, досягненні високої продуктивності та прибутковості виробництва починають відігравати неекономічні показники роботи підприємства – рівень соціального забезпечення працівників, розробка та реалізація програм лояльності, підтримки закладів охорони здоров'я, навчальних та соціально-культурних установ.

Особливу соціальну роль відіграє впровадження механізмів контролю якості та сертифікації продукції, використання екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій тощо. Поняття «соціальна корпоративна відповідальність бізнесу» в повній мірі уособлює цю взаємодію [1, с. 88]. Сам термін «корпоративна соціальна відповідальність» уперше був сформульований тільки у 1999 р. Існують декілька визначень цього поняття. У науковій літературі корпоративну соціальну відповідальність розглядають як просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь підприємству і суспільству і сприяють соціальному, економічному й екологічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу на середовище господарювання і мінімізації негативного [2, с. 23].

КСВ означає досягнення комерційного успіху засобами, що враховують морально-етичні та екологічні принципи господарювання. У більш широкому розумінні під корпоративною соціальною відповідальністю слід розуміти відповідальне ставлення будь-якого підприємства до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [3, с. 35]. У цілому соціальна відповідальність бізнесу – це діяльність, яка цілеспрямовано обирається для

того, щоб не просто існувати та отримувати прибуток, а добровільно робити свій позитивний внесок у формування громадянського суспільства.

У науковій літературі існує чотири основні підходи до концепції корпоративної соціальної відповідальності [4]. Зокрема, це економічний підхід, згідно з яким підприємство виступає інструментом для створення прибутку, тому будь-яка його соціальна діяльність спрямована на досягнення економічного результату. Діючи таким чином, підприємство виконує свою економічну функцію, виробляючи товари та послуги, необхідні для суспільства та створюючи при цьому робочі місця і забезпечуючи максимізацію прибутку для акціонерів.

Суспільно-політичний підхід базується на тому, що підприємства спроможні певним чином впливати на суспільство, через що вони повинні відповідально використовувати цю властивість. Під цим розуміється здатність впливати на результати важливих суспільних процесів з метою вирішення суспільних проблем незалежно від політичних інститутів. Найбільш відомою є концепція «корпоративного громадянства», яка почала формуватися на початку ХХІ ст. Згідно з нею, у вузькому значенні роль підприємства зводиться до філантропії, соціальних інвестицій та певних добродійних обов'язків перед місцевою громадою. У широкому розумінні – підприємство повинно відповідати за ті сфери діяльності, в яких держава не може захистити своїх громадян.

Соціальний підхід передбачає зосередження підприємницької діяльності на визначенні соціальних вимог суспільства та відповіді на них, сприяючи тим самим посиленню своїх економічних бізнесових позицій. У 1970-х роках ХХ ст. концепція корпоративної соціальної відповідальності змінила свою спрямованість від позиції «для суспільства», на «що суспільство вимагає від бізнесу». З огляду на це, діяльність будь-якого підприємства у сфері КСВ повинна визначатися завданнями, які суспільство покладає на нього. В основі морально-етичного підходу лежить ідея морально-етичного обов'язку власників бізнесу та окремих менеджерів та підприємств перед суспільством.

Ставлення бізнесу в Україні до поняття соціальної відповідальності визначається, з одного боку, походженням компанії, її розміром, галуззю, просторовим розміщенням, активністю спілкування з кінцевим споживачем, рівнем конкуренції на ринку, маркетинговими стратегіями керівництва. З іншого боку, важливою є економічна ситуація в країні, ступінь розвитку галузі, відповідність діючого законодавства тощо.

Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні консолідується навколо міжнародних організацій та проектів. В Україні більшість харчових підприємств (як великих, так і середніх) не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності,

перебувають на етапі дотримання законодавства та одиничних добровільних або волонтерських проектів. Основними чинниками ведення вітчизняними підприємствами КСВ є: позитивний імідж та репутація як частина конкурентної боротьби для ТНК та компаній, що здійснюють міжнародну діяльність; власні переконання; розширення ринків через створення нових зразків соціально значимої продукції, послуг або виходів на нові ринку збуту; підвищення капіталізації внаслідок збільшення харчових привабливості підприємств перед інвесторами [5, с. 16].

Основним інструментарієм КСВ на підприємствах України є: впровадження систем управління, соціальної звітності та верифікації; організація соціальних партнерств з групами впливу, що дозволяє підприємствам долучитися до вирішення певних складних соціальних та екологічних проблем завдяки об'єднанню фінансових, людських та адміністративних зусиль на прозорих та чітких умовах; розробка інноваційних товарів та послуг, які допомагають подолати конкретні соціальні проблеми; адаптація міжнародних проектів та стратегій до українського аграрного ринку.

Проте впровадження практики КСВ в Україні обмежено внаслідок відсутності інформації. Кожне п'яте підприємство не інформовано про її переваги. До найменш поінформованих належать підприємства транспорту – 52,9% загальної кількості підприємств. При цьому КСВ більш за все пов'язується з впровадженням соціальних програм поліпшення умов праці (65,5%), навчанням персоналу (63,2%), благодійною допомогою (56%), застосуванням у діяльності принципів морально-етичного та відповідального ставлення до споживачів (49,5%).

Ще однією перешкодою на шляху впровадження КСВ є недостатнє усвідомлення підприємствами своєї ролі у вирішенні соціальних та екологічних проблем суспільства [6]. Низький рівень виконання державними установами соціальних функцій, недовіра до державних інститутів призвели до того, що лише 11,8% підприємств абсолютно переконані у необхідності державно-приватного партнерства при вирішенні соціальних проблем. При цьому особливістю впровадження КСВ є те, що майже 25% підприємств здійснюють соціально-відповідальні заходи, не усвідомлюючи цього.

Обмеженість застосування принципів КСВ на вітчизняних харчових та переробних підприємствах пов'язано з відсутністю достатньої кількості фінансових ресурсів, дефіцитом урядових і неурядових організацій, що підтримують КСВ; нестабільністю політичної та економічної ситуації в країні; відсутністю повного розуміння підприємствами сутності КСВ; відсутністю дієвої системи морального та матеріального заохочення соціальної відповідальності суб'єктів бізнес-структур [7].

Висновки. Краще та ширше впровадження КСВ харчовими та переробними підприємствами може допомогти створити нові ринки в Україні та за її межами, допомогти вирішити соціальні та екологічні проблеми, покращити доступ бізнес-структур з українським капіталом до міжнародних ринків, підвищити їх капіталізацію та забезпечити сталий розвиток країни у цілому.

Формування та розвиток вітчизняної моделі КСВ дозволить гармонізувати цілі соціальної політики держави та бізнес-цілі і процеси підприємств українського агропродовольчого бізнес-середовища. За умов підтримки держави, наслідування практичного досвіду КСВ міжнародних і вітчизняних підприємств партнерство держави та бізнесу перетвориться у потужний ресурс розвитку корпоративної соціальної відповідальності харчових та переробних підприємств перед суспільством, громадою, соціально незахищеними верствами населення, сприятиме сталому розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баюра Д. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку : [монографія] / Д. Баюра. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 288 с.
2. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер. – К. : Стандарт, 2005. – 189 с.
3. Соприкіна М.А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : [посібник] / М.А. Соприкіна, М.А. Саєнсус, А.Г. Зінченко, О.М. Ляшенко, Г.А. Місько (за науковою редакцією д.е.н., проф., засл. діяч науки і техніки України О.С. Редькіна). – К. : Фарбований лис, 2011. – 480 с.
4. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://brc.undp.org.ua>.
5. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Журнал «Києво-Могилянська Бізнес Студія». – № 10. – 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.
6. Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу в Україні: експертний аналіз // Centre Corporate Social Responsibility Development, 2007. – 32 с.
7. Lenssen G., Vorobey V. The Role of Business in Society in Europe. – Habisch, A. (Eds): Corporate Social Responsibility Across Europe. – Springer, 2004.
8. Мельник С. Концепція формування в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу [Electronic resource] / С. Мельник // ДУ НДІ СТВ. – Mode of access : <http://www.lir.lg.ua/Konsepsiau.htm>. – Last access: 20-01-2008. – Title from the screen.
9. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility / D. Windsor // The International Journal of Organisational Analysis. – 2001. – Vol. 9. – № 3. – С. 225-256.

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА MAKING A MODERN BUSINESS PORTFOLIO OF BRANDS

УДК 659

Кузьминчук Н.В.

д.е.н., завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Куценко Т.М.

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Кролевецька Ю.В.

магістр
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

У статті досліджено сутність і значення портфеля брендів підприємства, визначено фактори формування конкурентної стійкості підприємств. Розглянуто найбільш поширені варіанти архітектури брендів і моделі управління відносинами між брендом і товаром. Визначено основні проблеми формування портфеля брендів та шляхи їх вирішення.
Ключові слова: бренд, портфель брендів, підприємство, конкурентна стійкість підприємства, архітектура портфеля брендів.

В статье исследованы сущность и значение портфеля брендов компании, рассмотрены факторы формирования конкурентной устойчивости предприятий. Рассмотрены наиболее распространенные варианты архитектуры брендов и модели управления отношениями между брендом и товаром. Определены основные проблемы формирования портфеля брендов и пути их решения.

Ключевые слова: бренд, портфель брендов, предприятие, конкурентная устойчивость предприятия, архитектура портфеля брендов.

This article deals with the essence and importance of a business portfolio of brands and the factors of competitive business stability. The most wide-spread types of brand architecture and managing patterns between the brand and the product are researched, the main problems of making a business portfolio of brands and their solutions are defined in it.

Key words: brand, brand portfolio, company, competitive sustainability of the enterprise architecture portfolio of brands.

Постановка проблеми. Нині підприємства стикаються з багатьма проблемами і труднощами. Щороку на ринку з'являється величезна кількість нових товарів; більшість товарних категорій представлені кількістю брендів, що обчислюються десятками і навіть сотнями. Підприємства почали приділяти значну увагу вдалому формуванню портфеля брендів, оскільки це забезпечує їм вихід на нові сегменти та ринки, додаткових споживачів, можливість створення нових товарів або модифікації старих.

Успішне формування портфеля брендів забезпечує стійку конкурентну перевагу, призводить до більш високої рентабельності і більш високих ринкових показників та допомагає перетворити підприємство з безособової структури в престижне і впізнаване.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти формування портфеля брендів розглядали у своїх роботах такі вчені-економісти, як: Д. Аакер та Е. Йохимштайлер [1], Ж.-Н. Капферера [2], Ф. Котлер [3], М. Портер [4], В. Третяк [5], Б. Ванекен [6], П. Темпорал [7], А. Стась [8], А. Елвуд [9], Б. Шміт [10] та ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць про брендинг, питання ефективного формування портфеля брендів сучасного підприємства залишаються не досить дослідженими і потребують більш ґрунтового вивчення. Так, недостатньо опрацьованими залишаються питання з позиціонування й ефективного формування портфеля брендів, управління ним та ефективності взаємодії брендів у самому портфелі.

Постановка завдання. На основі викладе-ного можна сформулювати мету дослідження, яка

полягає в науковому обґрунтуванні теоретичних положень та розробці рекомендацій щодо формування портфеля брендів в умовах невизначеності та ризикованості зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед кожним підприємством, яке прагне досягнути успіху на ринку, постає завдання ефективного формування та управління портфелем брендів, щоб розкрити потенціал кожного окремого бренду. Важливо, щоб кожен бренд уособлював важливі та цінні для людини якості.

Підприємство – 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 [11].

У законах більшості країн використовується правове визначення, запропоноване Американською асоціацією маркетингу (англ. American Marketing Association), – «ім'я, термін, знак, символ, дизайн або комбінація всього цього, призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців, а також для відмінності товарів чи послуг від товарів або послуг конкурентів».

Д. Аакер у книзі «Создание сильных брендов» вважає, що сильний бренд повинен мати зрозумілу ідентичність, тобто комплекс асоціацій, які розробник стратегії бренду прагне створити або підтримати. Адже ідентичність бренду – це уяв-

лення про те, яким підприємство прагне створити цей бренд [12, с. 60]. Тож підприємство повинно розглядати свій бренд як товар, організацію, особистість, символ, сутнісні ознаки, яких обґрунтовано на рисунку 1.

Бренд як товар (межі товару: стрижневим елементом ідентичності бренду є його товарна основа, яка може викликати бажані та найбільш ймовірні асоціації; властивості товару: властивості можуть забезпечити функціональні, а іноді й емоційні вигоди для покупців. Вони можуть створити пропозицію цінності шляхом надання чого-небудь додаткового; якість-цінність: цінність збагачує концепцію залученням цінового аспекту; асоціації з ситуаціями використання; асоціації з користувачами; зв'язок з країною або регіоном).

Бренд як організація (основний акцент зроблено на організації, адже асоціації з організацією можуть надати більше емоційних вигод та вигод від самовираження, заснованих на повазі, захопленні або симпатії; деякі аспекти бренду можуть бути описані в одному контексті як властивості товару, а в іншому – як властивості організації; властивості організації є більш постійними й міцними в конкурентному середовищі, ніж властивості товару).

Бренд як індивідуальність (персоніфікація здатна допомогти створенню більш сильного бренду: створення вигоди від реалізації потреби в самовираженні; індивідуальність бренду може бути основою його взаємовідносин з покупцем; індивідуальність здатна повідомити оточуючим про властивості товару, сприяти просуванню функціональних вигод; ставленню клієнтів до бренду).

Бренд як символ (сильний символ може забезпечити єдність і структуру ідентичності й полегшити впізнавання «з підказкою»/спонтанну згадуваність; візуальні образи; метафори або характеристики, які уособлюють функціональні, емоційні вигоди або вигоди задоволення потреби в самовираженні; яскрава спадщина і традиції).

У таблиці 1 представлено визначення поняття «портфель брендів» різними вченими-економістами. Аналіз сутності поняття «портфель брендів» показав, що його слід розуміти, враховуючи наявність конкурентних відносин економічних суб'єктів на ринку та конкурентних переваг фірми, які забезпечуються наявністю в її портфелі сучасних, конкурентоспроможних і впізнаваних брендів. Отже, успішне формування портфеля брендів забезпечує стійку конкурентну перевагу, призводить до більш високої рентабельності і більш висо-

ких ринкових показників та допомагає перетворити підприємство з безособової структури у престижне і відоме. При цьому важливо забезпечити підприємству стійке конкурентне становище на ринку. Як зазначає автор у своїй роботі [16, с. 75], «конкурентна стійкість підприємства – здатність підприємства, порівняно з конкурентами, протистояти дестабілізуючому впливу факторів зовнішнього середовища». Зокрема виділяють зовнішні чинники й умови непрямого (економічні, соціальні, політичні, правові, науково-технічні, культурні, демографічні, природні, міжнародні чинники та умови підприємницької діяльності в країні) та прямого (банки, біржі, засоби масової інформації, суспільні організації, державні органи та ін.) впливу. Саме чинники прямого впливу є своєрідними провідниками впливу на фірму факторів непрямого впливу.

Однак О. Єфременко справедливо зауважила, що крім негативних факторів зовнішнього середовища на підприємство впливають фактори внутрішнього середовища, такі як: виробничі, маркетингові, фінансові, інноваційні, кадрові та організаційно-культурні, управлінські [17].

Основна мета розширення бренду – це забезпечення економічного росту підприємства, а мета портфеля брендів полягає в тому, щоб краще задовольняти потреби сегментованих ринків, тому будь-який перегляд такого портфеля порушує питання, які сегменти повинні бути збережені [18, с. 303].

Формування портфеля брендів дуже складний і довгий процес, оскільки в асортименті підприємства можуть бути десятки, а то й сотні марок.

Як правило, на основі материнського бренду підприємства створюють дочірні, які потім розкручують та розвивають. Та спершу слід визначити, які вигоди отримає підприємство від випуску такого бренду, яке його місце в ринковому сегменті, корпоративному портфелі та на ринку.

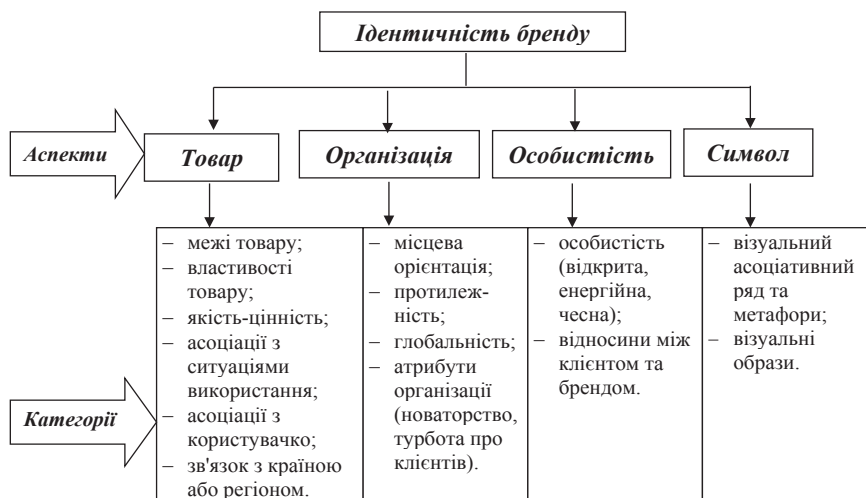


Рис. 1. Характеристика аспектів та основних категорій ідентичності бренду

Аналіз літературних джерел щодо визначення поняття «портфель брендів»

Автор, джерело	Визначення поняття «портфель брендів»
Д. Аакер [1]	Усі бренди або суббренди, приєднані до ринково-орієнтованих пропозицій продукту, враховуючи спільні бренди з іншими фірмами.
Ж.-Н. Капферер [2]	Комбінації міжнародних та локальних, слабких та сильних, нових та зрілих брендів; відповідь на особливі цілі домінування у товарній категорії, створення бар'єрів на шляху проникнення конкурентів у мережу розподілення, привертання уваги та формування лояльності споживачів.
Ф. Котлер [3]	Оцінка становища всіх «виробництв», котрі входять до складу фірми (під «виробництвом» можна розуміти товарний асортимент, бренди, відділи).
Б. Ванекен [6]	Сукупність брендів та суббрендів, котрі належать одній організації.
І. Биков [13]	Наявність у компанії декількох брендів.
О. Зозулев [14]	Сукупність усіх торгових марок та марочних ліній, котрі пропонує підприємство в рамках певної товарної категорії.
С. Старов [15]	Сукупність брендів, структурованих за певним принципом.
Портфель брендів – це поєднання брендів або суббрендів у портфелі підприємства, які структуровані за певною ознакою, орієнтовані на різні цільові групи і цінові сегменти та здатні адаптуватися під ринкову ситуацію з метою забезпечення конкурентної стійкості на ринку, привертання уваги та формування позитивного іміджу.	

Ж.-Н. Капферер виявив шість моделей управління відносинами між брендом і товаром (або послугою) [18, с. 272]. Кожна модель визначає конкретну роль бренду, його статус, а також його відносини (номінальні та / або наочні) з товарами, визначеними цим брендом: товарний бренд (product brand); бренд товарної лінії (line brand); асортиментний бренд (range brand); зонтичний бренд (umbrella brand); вихідний бренд (source brand); підтримуючий бренд (endorsing brand).

Стратегія товарного бренду (product brand) передбачає присвоєння певного імені одному, і тільки одному товару (чи товарній лінії), а також одне-єдине позиціонування. При використанні такої стратегії кожен новий товар отримує власне ім'я бренду, яке належить тільки йому.

Стратегія товарної лінії (line brand) передбачає розширення асортименту успішного бренду, але при збереженні дуже близькою зв'язку з початковим товаром.

Асортиментний бренд (range brand) – означає випуск схожих за функціями товарів під однією назвою.

Коли підприємство випускає декілька різних груп товарів на окремі ринки під однією назвою, то воно застосовує стратегію зонтичного бренду (umbrella brand).

Стратегія вихідного бренду (source brand) ідентична стратегії зонтичного, але є одна суттєва різниця – кожен товар має марочне ім'я.

Підтримуючий бренд (endorsing brand) передає своє схвалення широкому різноманіттю товарів, які згруповані в рамках товарних брендів, брендів товарної лінії або асортиментних брендів. Підтримуючий бренд надає наукові та технічні гарантії, завдяки чому товарні бренди можуть приділяти більше уваги розкриттю інших аспектів своєї індивідуальності.

Архітектура брендів – це система організації та управління торговими марками компанії, з якими вона вийшла на ринок. Архітектура відображає маркетингову стратегію компанії [19, с. 25]. Архітектура брендів організовує і структурує портфель компанії шляхом визначення ролі кожного бренду, системи відносин між брендами в рамках портфеля однієї компанії і між різними моделями «продукт-ринок» [8, с. 15]. На практиці для характеристики портфеля брендів найчастіше застосовують варіанти архітектури марок (брендів), запропоновані видатним американським експертом Девідом Аакером, такі як: House of Brands (будинок брендів) і Branded House (будинок-бренд, або брендований будинок).

Класичним рішенням в рамках стратегії Branded House є випуск всієї продукції підприємства під одним корпоративним брендом, а House of Brands навпаки, використовує групу автономних брендів (мультибрендінг), які існують незалежно й орієнтовані на збільшення ринкової частки та максимізацію прибутку.

Дві основні моделі House of Brands і Branded House відрізняються взаємозв'язком брендів всередині портфеля: вони можуть бути незалежними, а можуть виходити під єдиним корпоративним брендом.

Якщо компанія прагне до охоплення різних цільових аудиторій, різних цінових сегментів, має можливість виробляти незв'язані між собою товари, то їй більше підійде вибір стратегії House of Brands, яка складається з окремих незалежних брендів. З іншого боку, підприємство, що вже має сильний корпоративний бренд і бажає перенести його силу на інші товари, може віддати перевагу стратегію Branded House.

Використовуючи ту чи іншу стратегію, підприємство може зіткнутися з такими труднощами, як: «канібалізм» брендів, погіршення репутації бренду, втрата брендом своїх позицій.

Це ще не всі можливі проблеми, з якими може зіткнутися підприємство, а лише найпоширеніші. Усі ці труднощі тягнуть за собою фінансові втрати.

«Канібалізм» брендів є основною проблемою будь-якого портфеля брендів. Суть процесу полягає в тому, що новий бренд переманює споживачів старого бренду того ж підприємства, а не конкуруючих (перерозподіл споживачів). Це призводить до ослаблення позицій одного з брендів. Для того, щоб уникнути подібної ситуації, перед випуском нового бренду, потрібно детально вивчити можливих споживачів та обрати таку цільову аудиторію, на яку ще не була спрямована діяльність підприємства.

Можливе також погіршення репутації бренду внаслідок виводу на ринок бренду, який не відповідає стратегічним цілям та місії підприємства. Наприклад, підприємство, яке займалося випуском безалкогольних напоїв, включає до свого асортименту алкогольні напої. Це може призвести до втрати частки споживачів.

«Канібалізм» брендів, погіршення репутації можуть призвести до втрати брендом своїх позицій, частки на ринку, що знизить доходи підприємства.

Для того, щоб уникнути подібних ситуацій, потрібно проводити аналіз брендів, які знаходяться у портфелі підприємства, і їх цільових сегментів на основі маркетингових досліджень, адже саме споживачі вирішують успіх продукту (який повинен мати конкурентні переваги перед іншими аналогічними продуктами). Необхідно постійно шукати інноваційні стратегії та рішення, які дозволять досягти конкурентної переваги та зростання вартості портфеля брендів.

Висновки з проведеного дослідження. Понятійний апарат дослідження, який базується на системно-логічному визначенні сутності поняття «портфель брендів» дозволив сформуванню якісного науково-обґрунтованого інструментарію, який дозволяє обрати ресурсне та аналітичне забезпечення процесу формування портфеля брендів. Під «портфелем брендів підприємства» слід розуміти поєднання брендів або суббрендів в портфелі підприємства, які структуровані за певною ознакою, орієнтовані на різні цільові групи і цінові сегменти та здатні адаптуватися до ринкової ситуації з метою забезпечення конкурентної стійкості на ринку, привернення уваги та формування позитивного іміджу.

У сучасних економічних умовах необхідно приділяти значну увагу питанням ефективного формування портфеля брендів, що дозволить зберегти свої позиції у конкурентній боротьбі у перспективі. На практиці для описання портфеля брендів найчастіше використовують варіанти архітектур марок, запропоновані видатним американським експертом Д. Аакером, такі як: House of Brands (будинки брендів) і Branded House (будинки-бренд, або брендований будинок). Подальшими дослідження у цьому напрямку є розробка науково-методичних

підходів щодо ефективного формування та управління портфелем брендів підприємства в умовах мінливості та змінності зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Бренд – лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М. : Издательский дом «Гребенников», 2003. – 380 с.
2. Капферер Ж.-Н. Торговые марки: испытание практикой / Ж.-Н. Капферер. – М. : Издательский дом «Инфра-М», 2002. – 210 с.
3. Котлер Ф. Персональный брендинг: технологии достижения личной популярности / Ф. Котлер. – М. : Издательский дом «Гребенников», 2008. – 397 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
5. Третяк В. Формування архітектури бренду [Електронний ресурс] / В. Третяк. – Режим доступу: www.marketing.com.ru.
6. Ванэкен Б. Бренд-помощь: простое руководство, которое поможет решить проблемы брендинга / Б. Ванэкен. – СПб. : Питер, 2005. – 336 с.
7. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент / П. Темпорал. – СПб. : Издательский дом «Нева», 2003. – 320 с.
8. Стась А. Архитектура брендов компании / А. Стась // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2000. – № 12. – С. 14–16.
9. Эллвуд Я. 100 приемов эффективного Бренд-инга / Я. Эллвуд. – СПб. : Питер, 2002. – 367 с.
10. Шмит Б. Эстетика маркетинга: стратегия менеджмента, создания бренда и имиджа компании / Б. Шмит, А. Симонсон. – М. : АСТ, 2005. – 395 с.
11. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
12. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М. : Издательский дом «Гребенников», 2003. – 340 с.
13. Быков И. Технологии брендинга / И. Быков. – СПб. : Факультет журналистики СПбГУ, 2009. – 70 с.
14. Зозульов О. Моделі брендингу: класифікація та стисла характеристика / О. Зозульов, І. Нестерова // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 5(39). – С. 44–49.
15. Старов С. Управление брендами / А. Старов. – СПб. : Высшая школа менеджмента. – 2010. – 500 с.
16. Тридід О. Комплексна оцінка конкурентного статусу підприємства / О. Тридід // Економіка розвитку. – 2002. – №2(22). – С. 75–76.
17. Єфременко О. Конкурентостійкість підприємства: поняття та види [Електронний ресурс] / О. В. Єфременко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2010. – Ч. 2, № 2. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./VSUNU/2010_2_2/Efremenko.pdf.
18. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда / Ж.-Н. Капферер. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
19. Корзун А. Архитектура брендов как стратегический подход к формированию стоимости портфеля брендов компании / А. Корзун // Бренд-менеджмент. – 2006. – № 3. – С. 24–35.

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ НАГЛЯДОВОЇ РАДИ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА ЯК СТРАТЕГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕФЕКТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

PRODUCTIVITY OF THE SUPERVISORY BOARD OF THE COMPANY AS A STRATEGIC COMPONENT OF GOOD CORPORATE GOVERNANCE

У статті визначено місце та роль наглядової ради в системі управління акціонерного товариства, її стратегічне значення для реалізації ефективного корпоративного управління. Побудовано класифікацію чинників впливу на результативність діяльності акціонерного товариства та здійснено їх детальний аналіз на прикладі підприємств Харківського регіону.

Ключові слова: корпоративне управління, акціонерне товариство, наглядова рада, чинники впливу.

результативності деятельности акционерного общества и осуществлен их детальный анализ на примере предприятий Харьковского региона.

Ключевые слова: корпоративное управление, акционерное общество, наблюдательный совет, факторы влияния.

The article defines the role and place of the supervisory board in the company's management, its strategic importance to the implementation of good corporate governance. Classification of factors affecting the productivity of the company are built and detailed analysis of these factors on the example of enterprises of the Kharkov region are done.

Key words: corporate governance, joint stock company, the supervisory board, the factors of influence.

УДК 658.012.32

Лаптев В.І.

к.е.н., доцент

Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

В статье определены место и роль наблюдательного совета в системе управления акционерного общества, его стратегическое значение для реализации эффективного корпоративного управления. Построена классификация факторов влияния на

Ефективність управління сучасних форм господарювання, які діють в умовах жорсткої конкуренції під впливом динамічних інтеграційних процесів та мінливості економічного середовища, залежить від пошуку новітніх ідей, принципів та методів менеджменту, а також формування збалансованої системи управління. Однією з найбільш важливих складових системи органів управління акціонерного товариства є наглядова рада, функціонування якої спрямовано на забезпечення балансу інтересів найманих менеджерів та акціонерів (власників підприємства), а також перманентний розвиток акціонерного товариства в довгостроковій перспективі.

Проблемі ефективного корпоративного управління та місця в ньому наглядової ради присвячено праці таких вітчизняних та закордонних вчених, як: Р. Аккоф [1], М. Аюкі [5], С. Бабаларов [2], А. Воронкова [3], Л. Довгань [4], Г. Назарова [9], В. Пономаренко [8], М. Хессель [6], О. Ястремська [7] тощо. Такий інтерес з боку науковців підтверджує актуальність даного питання. Однак у той же час більш детального дослідження потребує аналіз чинників, які впливають на результативність діяльності наглядової ради, її раціональну взаємодію з іншими органами управління акціонерного товариства. Це зумовлює вибір теми даної роботи.

Наявність наглядової ради має важливе значення не лише для захисту інтересів акціонерів та цілей усього акціонерного товариства, але й для залучення інвестицій. Це пов'язано з тим, що наглядова рада в системі менеджменту виконує, в першу чергу, контрольну функцію, здійснюючи постійний моніторинг роботи правління акціонерного товариства, яке реалізує управління поточ-

ною діяльністю підприємства. У зв'язку з цим інвестор швидше вкладатиме гроші в компанію, де існує контроль за ефективним і цільовим використанням інвестованих коштів.

Наявність наглядової ради, окрім захисту інтересів товариства, прав акціонерів і гарантії інтересів інвесторів дасть значну фінансову економію акціонерному товариству. Оскільки скликання загальних зборів потребує значних фінансових витрат (рекомендовані листи, виготовлення бюлетенів для голосування, публікація повідомлення про збори) та витрат часу, то наглядова рада покликана оперативно й без додаткових витрат вирішити багато питань діяльності товариства.

Таким чином, у світовій практиці наглядова рада є одним з найбільш завантажених органів управління акціонерного товариства, на який покладено широке коло компетенцій та відповідальності. Тому для досягнення максимальної ефективності від діяльності даного елемента управлінської системи має бути враховано ряд факторів, які здійснюють певний вплив.

Так, на рис. 1 схематично відображено чинники, які впливають на ефективність роботи наглядової ради. Представлені фактори сформульовані та об'єднані в групи, спираючись на щорічні звіти Міжнародної фінансової корпорації стосовно розвитку корпоративного сектору в країнах пострадянського простору [12], дослідження Організації економічної співпраці та розвитку щодо стану корпоративного управління в країнах Євразії [10], дані представлені Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку України [11], наукові дослідження та праці вчених і спеціалістів в сфері корпоративного управління [1-9] тощо.

Згідно з цим, всі фактори можна умовно розділити на дві групи:

1) зовнішні фактори. В середині даної групи можна виділити чотири складові, які відображають дію основних чотирьох побудних сил: політичної, соціальної, економічної та технологічної.

Вплив політики визначається через те, що вона регулює владу, яка, в свою чергу, визначає середовище компанії та отримання ключових ресурсів для діяльності. Основна причина врахування економічної компоненти – це створення картини розподілу ресурсів на рівні держави, яка виступає головною умовою діяльності підприємства. Соціальна компонента є також важливою факторів зовнішнього впливу через те, що вона визначає споживацькі потреби. Метою дослідження такого фактора як технологія прийнято вважати виявлення тенденцій у технологічному розвитку.

Стратегічний аналіз кожної з чотирьох зазначених компонент повинен бути достатньо системним через те, що всі ці компоненти тісним і складним чином пов'язані між собою. Однак покладатися лише на ці чотири складові факторів зовнішнього впливу не є вірним, адже вони відображають лише загальну тенденцію і не враховують особливості кожного підприємства, установи або структурної одиниці, у якій є свій відмінний набір виключних факторів, які впливають на ефективність їхньої діяльності.

2) внутрішні фактори, серед яких виділено:

- фінансові. До таких можна віднести наявність чи відсутність винагороди та її форми (фіксована сума, винагорода у вигляді цінних паперів товариства як відсоток від чистого прибутку тощо).

- організаційні. Серед таких: наявність комітетів і посади корпоративного секретаря; періодичність засідань, розподіл повноважень, закріплених у внутрішніх документах, вимогу до складу наглядової ради

(щодо кількості та якісних характеристик), знання своїх прав та обов'язків.

- соціально-психологічні: психофізіологічні властивості членів наглядової ради; психологічний клімат, який склався в колективі тощо.

Одним з базових, першочергових чинників впливу на ефективність діяльності наглядової ради є чіткий розподіл повноважень та виконуваних функцій між наглядовою радою і правлінням, закріплений у статуті та інших внутрішніх документах товариства. Згідно з даними Міжнародної фінансової корпорації [12], лише 0,4% товариств вказали на відсутність норм у статуті щодо розподілу повноважень між органами управління. У той же час слід зауважити що даний розподіл склада-

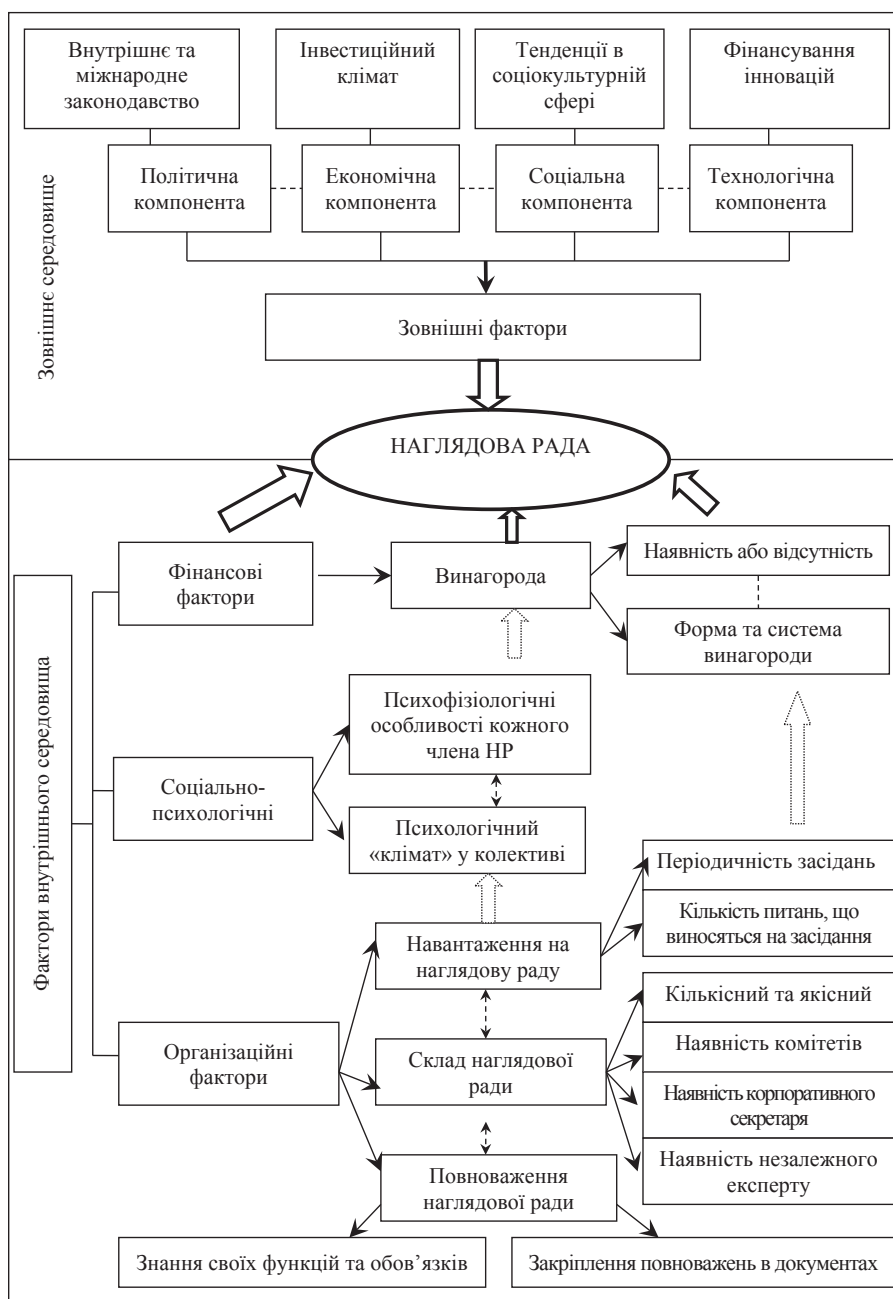


Рис. 1. Чинники, які впливають на ефективність роботи наглядової ради

ється не на користь наглядової ради: правління частіше має повноваження щодо визначення стратегії, затвердження планів діяльності та річних фінансових звітів. У зв'язку з цим основною функцією наглядової ради є контроль та моніторинг діяльності виконавчого органу, який можна розділити за тривалістю дії на оперативний і стратегічний та за методом проведення на офіційний і неофіційний.

Найважливішим аспектом ефективної діяльності наглядової ради є її склад, а саме його кількісна й якісна складові. Стосовно кількості, то вона повинна відповідати потребам товариства в залежності від його розмірів та кількості акціонерів і працівників, а також вимогам чинного законодавства України. Згідно з найкращою міжнародною практикою, кількісний склад наглядової ради складає 5-7 осіб.

Спираючись на дані Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку в Харківській області, матеріали, опубліковані на сайті www.smida.gov.ua, чисельність наглядових рад акціонерних товариств Харківського регіону складає 3-7 осіб. При цьому простежується пряма залежність між кількісним складом наглядових рад з чисельністю працівників та кількістю акціонерів (що безпосередньо відповідає вимогам Закону України «Про акціонерні товариства»). Даний кількісний показник є майже незмінним, що пов'язано з рядом причин, серед яких: строк обрання (в середньому це 2 роки), необхідність внесення змін до внутрішніх документів, формальна роль наглядової ради в управлінні товариствами.

Щодо якісного параметру, то члени ради повинні представляти усю гаму конкретних фінансових, правових і галузевих знань та навичок, мати кваліфікацію та досвід, необхідний для виконання своїх посадових зобов'язань. Вони повинні мати можливість присвятити роботі у наглядовій раді достатню кількість часу. Стандарти найкращої практики корпоративного управління рекомендують вводити до складу наглядової ради незалежних членів, тобто осіб, які не мають суттєвих від-

носин з товариством, родинних зв'язків з членами правління і великими акціонерами; не є представниками держави або афілійованими особами великого акціонера.

Однак, згідно з даними МФК, лише у 23% українських товариств, у яких створено наглядову раду, вказано на наявність незалежних експертів. Найчастіше до складу ради входять представники трудового колективу та представники акціонерів, які володіють менш як 10% акцій. Акціонери, які володіють більше 10% акцій, приймають участь у засіданнях ради приблизно в 43% товариств (рис. 2) [12].

Згідно зі статистичними даними [11] найбільшу частку складу наглядових рад промислових акціонерних товариств Харківської області складають представники трудового колективу (58,6%). Слід зазначити, що на таких підприємствах, як: «Завод ім. Фрунзе», «Куп'янський машинобудівний завод», «Харківський завод електромонтажних виробів», «Харківське дослідне конструкторсько-технологічне бюро холодильних машин» наглядові ради виключно складаються з представників даної групи. Така ситуація в першу чергу пов'язана із способом створення цих акціонерних товариств – шляхом приватизації через першочергове розповсюдження акцій серед трудового колективу.

У зв'язку з тим, що власником крупних пакетів акцій промислових товариств залишається держава, 6% членів наглядових рад є її представниками. Так, наприклад, до складу рад ПАТ «Турбоатом» входить два представника держави; ПАТ «Український науково-дослідний та конструкторський інститут хімічного машинобудування» – один.

Приблизно 4,5% складу наглядових рад промислових товариств Харківського регіону складають акціонери, які володіють 5% і більше відсотків акцій. Серед акціонерних товариств, до складу яких входять представники даної групи можна зазначити: ПАТ «Завод ім. Фрунзе», ПАТ «Електромаш», ПАТ «Харківський завод Гідропривід».

Також, говорячи про якісні характеристики членів наглядових рад, необхідно зазначити про важливість професійної підготовки й освіти в процесі виконання своїх функцій та обов'язків. Однак лише 58% членів рад промислових підприємств Харківської області мають вищу освіту [11; 12]. Така ситуація пов'язана з тим, що, як вже зазначалося раніше, значну частку членів наглядових рад складають працівники цих товариств, які переважно мають середню спеціальну освіту.

Важливим питанням також є винагорода членів наглядової ради, яка повинна стимулювати їхню роботу для досягнення максимального ефективності та забезпечення успішної діяльності усього товариства. Процес визначення розміру і порядку виплати винагороди членам є індивідуальним для



Рис. 2. Розподіл членів наглядової ради за представництвом, % АТ, у яких створено наглядову раду, 2000-2010 рр.

кожного підприємства в залежності від ряду чинників: обраної стратегії управління, складу ради, розмірів товариства, специфіки його діяльності тощо. Згідно з результатами дослідження, проведеного МФК, майже у 80% українських акціонерних товариств члени наглядової ради взагалі не отримують винагороди. В першу чергу це пов'язано з тим, що, як було раніше наголошено, раду складають самі акціонери даного підприємства та його працівники, які обіймають цю посаду на добровільній основі, захищаючи таким чином свої інтереси. У 14% товариств винагороду отримують у вигляді фіксованої суми та у 0,6% компаній – у вигляді відсотку від чистого прибутку або збільшення ринкової вартості акцій акціонерного товариства.

Як видно з цих показників, найбільш розповсюдженою формою винагороди є заробітна плата у вигляді фіксованої суми. Такий вид винагороди, як дивіденди за акціями у грошовій чи безгрошовій формі, використовується в менше як у 1% товариств. Причин тому декілька. По-перше, це відсутність розвинутого фондового ринку, на якому акціонери могли б без перешкод продати при бажанні свої акції. По-друге, дивідендна політика, що проводиться товариством, не завжди відповідає інтересам акціонерів. А саме в більшості акціонерних товариств дивіденди або взагалі не виплачуються, або дуже невеликі. Також чинником непопулярності такої форми винагороди є нестабільність системи оподаткування доходів за акціями тощо.

Значно на ефективність роботи наглядової ради також впливає наявність комітетів (постійних або тимчасових). Згідно із законодавством України, акціонерні товариства не зобов'язані створювати комітети, однак практика корпоративного управління в розвинутих країнах свідчить про доцільність формування комітетів наглядової ради, спираючись на її склад та виконувані функції. Найбільш важливими вважаються:

- аудиторський комітет, до функцій якого належить аналіз фінансової звітності, нагляд за дотриманням юридичних та нормативних вимог, системи внутрішнього контролю, управління ризиками;

- комітет з питань призначень та (або) комітет з корпоративного управління, компетенцією якого є підготовка призначень директорів та вищого керівництва, оцінка директорів, яких акціонери мають намір переобрати, пропозиції стосовно складу комітетів спостережної ради, регулярні перевірки стану корпоративного управління в компанії тощо;

- комітет з питань винагород, який виконує аналіз принципів та політики компанії у сфері винагороди, визначає/затверджує системи винагород виконавчого керівництва та винагород окремих осіб, затверджує схеми винагороди з використанням акцій, укладає трудові угоди з керівниками товариства.

Серед інших комітетів, які зустрічаються найчастіше у світовій практиці, можна зазначити: комітет голови (президента); комітет з управління ризиками і контролю, комітет з корпоративної відповідальності/комітет з питань етики; стратегічний комітет; комітет з розкриття інформації.

Також доцільним є запровадження в товаристві посади, до обов'язків якої відносилися б питання ефективного забезпечення діяльності органів товариства, належного інформування акціонерів та зацікавлених осіб про діяльність товариства. Однак, згідно з дослідженнями, проведеними Міжнародною фінансовою корпорацією [12], таку посаду створено на невеликій кількості підприємств, переважно тих, що внаслідок приватизації отримали надзвичайно розпорошену структуру власності.

Також важливим фактором, який впливає на ефективність роботи наглядової ради, є періодичність її засідань. Чергові засідання наглядової ради повинні проводитися стільки разів, скільки необхідно для належного виконання нею своїх функцій, а саме не рідше одного разу на три місяці. Згідно з даними МФК, у 44,3% акціонерних товариств, в яких створено раду, засідання проводяться в середньому чотири-шість разів на рік. У 39,8% товариств засідання відбуваються в середньому один-три рази на рік. Найчастіше засідання наглядової ради проводяться в товариствах з чисельністю працівників понад 100 осіб, що свідчить про важливість створення ради в великих промислових підприємствах зі значною кількістю міноритарних акціонерів, яким складно самотійно захищати свої права.

Таким чином, результативність діяльності наглядової ради акціонерного товариства як складової ефективного корпоративного управління залежить від ряду факторів, які відрізняються за спрямованістю, ступенем та характером впливу, тривалістю дії тощо. Однак у той же час вони є взаємопов'язаними, що свідчить про потребу комплексного підходу до їх врахування, аналізу, подальшого використання та розробки системи заходів щодо зменшення негативних впливів та наслідків з метою досягнення цілей всього підприємства та реалізації його сталого довгострокового розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аккоф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Аккоф: пер. с англ. – М. : Сирин, 2002. – 256 с.
2. Бабаларов С. Як скликати і провести загальні збори акціонерного товариства : посібник / С. Бабаларов. – К. : IFC, 2005. – 140 с.
3. Воронкова А. Е. Корпоративні: управління та культурам : монографія / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренев, І. В. Мажура: за заг. ред. д.е.н., професора А.Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.

4. Довгань Л. Є. Корпоративне управління: інституціональні аспекти : монографія / Л. Є. Довгань, І. П. Малик. – К. : ІВЦ «Видавництво «Політехніка»», 2006. – 338 с.

5. Корпоративное управление в переходных экономиках: инсайдерский контроль и роль банков: Пер. с англ. / Ред. Масахико Аюки. – СПб. : Лениздат, 1997. – 558 с.

6. Корпоративное управление: владельцы, директора и наемные работники, акционерные общества / Под ред. Марека Хесселя. – М. : Джон Уайли энд Санз, 1996. – 240 с.

7. Корпоративное управление машиностроительным предприятием: проблемы, пути решения : монография / В.С. Пономаренко, О.М. Ястремская, В.М. Луцковский, С.Л. Кушнарь,

Д.А. Репка, Н.В. Балыкова. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2006. – 232 с.

8. Корпоративні та інтегровані структури: проблеми науки та практики : монографія. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2007. – 344 с.

9. Назарова Г. В. Керівництво акціонерним товариством: організаційний, регуляторний та мотиваційний аспекти : монографія / Г. В. Назарова, В. І. Лаптев. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 267 с.

10. Принципи корпоративного управління ОЕСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oecd.org.ru.

11. Сайт ДКЦПФР. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>.

12. Сайт МФК – Режим доступу : www.ifc.org/ukraine.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

CLASSIFICATION OF FINANCIAL SECURITY THREATS OF ENGINEERING COMPANY

Наведено підходи науковців до визначення поняття загрози фінансовій безпеці підприємства. Надано узагальнену класифікацію загроз фінансовій безпеці, притаманних діяльності машинобудівних підприємств, за такими ознаками: сфера фінансової діяльності, джерело виникнення, ступінь ймовірності, форма прояву, тривалість впливу, ступінь розвитку, ступінь напруженості, ступінь керованості, відношення до людської діяльності, можливість прогнозування, систематичність прояву, можливість здійснення, вид збитків. Розкрито сутність основних видів загроз фінансовій безпеці за кожною ознакою класифікації. Наведено найхарактерніші приклади прояву кожного виду загроз на підприємствах машинобудівної галузі промисловості. Зазначено, що ідентифікація загроз є ключовим елементом у системі забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Ключові слова: фінансова безпека, загроза, фінансова діяльність, фінансові ресурси, машинобудівне підприємство.

Приведены подходы ученых к определению понятия угрозы финансовой безопасности предприятия. Предоставлена обобщенная классификация угроз финансовой безопасности, присущих деятельности машиностроительных предприятий, по следующим признакам: сфера финансовой деятельности, источник возникновения, степень вероятности, форма проявления, продолжительность воздействия, степень развития, степень напряженности, степень управляемости, отношение к человеческой

деятельности, возможность прогнозирования, систематичность проявления, возможность осуществления, вид убытков. Раскрыта сущность основных видов угроз финансовой безопасности по каждому признаку классификации. Приведены характерные примеры проявления каждого вида угроз на предприятиях машиностроительной отрасли промышленности. Отмечено, что идентификация угроз является ключевым элементом в системе обеспечения финансовой безопасности предприятий.

Ключевые слова: финансовая безопасность, угроза, финансовая деятельность, финансовые ресурсы, машиностроительное предприятие.

Here are a few approaches to the scientific definition of threats to financial security company. Given the generalized classification of threats to financial security inherent in the machine-building enterprises, on the following grounds: the scope of financial activities, the source of the degree of probability, a form of manifestation, duration of exposure, development, degree on-tensions, the degree of control, related to human activity, the ability to predict, systematic manifestations, feasibility, type of loss. The essence of the main types of threats of financial security for each of classification. Are specific examples of each type of manifestation of threats to enterprises of machine-building industry. It is noted that the identification of threats is a key element in the system of financial security companies.

Key words: financial security, the threat, financial activity, financial resources, engineering enterprise.

УДК 65.012.8

Ляшенко О.М.

аспірант економічного факультету
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. Одним з найважливіших завдань діяльності будь-якого машинобудівного підприємства є забезпечення високого рівня його економічної безпеки. Для цього,

в першу чергу, потрібно своєчасно попереджати, а у випадку виявлення – зменшувати негативний вплив, всіх можливих видів загроз. Оскільки однією з головних складових економічної безпеки

є фінансова складова, вкрай важливо виокремити загрози, що можуть впливати безпосередньо на фінансову безпеку підприємства.

Отже, проблема, що має бути вирішена в дослідженні, полягає у розробці єдиної розширеної класифікації загроз фінансовій безпеці підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням ідентифікації та класифікації загроз фінансовій безпеці підприємств вже давно приділяється увага з боку багатьох науковців, серед яких можна назвати таких, як: В. Ареф'єв, Т. Г. Васильців, Л. О. Матвійчук, О. О. Мельник, І. П. Мойсеєнко, О. В. Орлик, В. В. Орлова, О. В. Сусіденко, З. Якубович та інших. Однак у певній частині існуючих на сьогодні наукових праць розглядаються види загроз загальній економічній безпеці підприємства. Інші праці висвітлюють загрози фінансовій безпеці підприємства без урахування особливостей сфери промисловості, в якій таке підприємство функціонує. Специфіка видів загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства майже не висвітлюється.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягають у визначенні переліку загроз, які найчастіше впливають на фінансову безпеку машинобудівних підприємств; виокремленні основних можливих класифікаційних ознак загроз; розкритті сутності основних видів загроз фінансовій безпеці за кожною ознакою класифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Існують різні підходи до визначення поняття загрози фінансовій безпеці підприємства. Так, Л. Матвійчук під загрозами фінансовій безпеці підприємства пропонує розуміти сукупність реальних або потенційно можливих явищ і факторів, що мають деструктивний вплив на фінансову діяльність підприємства та викликають прямі або непрямі економічні збитки [1].

Автори І. Мойсеєнко та О. Марченко під загрозою фінансовій безпеці підприємства розуміють стан будь-якого фактора зовнішнього та(або) внутрішнього середовища, який прямо, або трансформуючись, може негативно вплинути на фінансовий стан та фінансові інтереси підприємства, спричинити зниження його фінансової стійкості, або перешкодити його фінансовому розвитку [2, с. 32–33].

Також загрозу фінансовій безпеці можна розуміти як потенційні або реальні дії фізичних або юридичних осіб, що порушують стан захищеності суб'єкта підприємницької діяльності та здатні призвести до припинення його діяльності або до фінансових та інших втрат [3, с. 32].

Головною загрозою фінансовій безпеці будь-якого підприємства реального сектору економіки, зокрема, машинобудівного, може стати невідповідність між його активами та зобов'язаннями [4].

На думку З. Якубович, існує декілька головних загроз фінансовій безпеці машинобудівного

підприємства: втрата кваліфікованих працівників, викликана непопулярністю роботи у даному сегменті промисловості та відповідно – низьким рівнем заробітної плати; відмова у кредитуванні, викликана нестабільністю банківської системи; повернення продукції покупцями, а також скорочення обсягів реалізації продукції, що може бути спричинене низьким рівнем конкурентоспроможності виготовленої продукції [5, с. 110].

Класифікація загроз фінансовій безпеці підприємства машинобудівної галузі зображена на рисунку 1.

Загрози, пов'язані з капіталом, можуть виникати під час формування статутного капіталу машинобудівного підприємства. Загрози, що пов'язані з грошовими доходами, зазвичай мають місце при формуванні та розподілі виручки, валового й чистого доходу, прибутку або грошових фондів суб'єкта господарювання. Загрози, пов'язані із відносинами підприємства з державою, мають місце при здійсненні податкових та інших платежів підприємства до бюджету та цільових фондів, бюджетного фінансування, отримання субсидій. Загрози, що пов'язані з інвестиційною діяльністю, можуть виникати в процесі здійснення підприємством машинобудівної галузі промисловості інвестування у цінні папери та одержання доходів від подібних операцій, здійснення пайових внесків та прийняття участі в розподілі прибутку від проведення спільної діяльності, сплати штрафних санкцій. Загрози, пов'язані із взаємодією підприємств з банками та страховими компаніями, зазвичай мають місце під час отримання і по-гашення кредитів, виплати відсотків за кредит, отримання відсотків за зберігання коштів, а також при здійсненні різноманітних страхових платежів та відшкодувань. Внутрішньогосподарські загрози є актуальними під час господарського розподілу доходів машинобудівного підприємства [3, с. 29].

Зовнішніми загрозами є такі загрози, що викликані діями постачальників, покупців, підприємств-конкурентів, банків, держави – у вигляді законодавчих, виконавчих або судових органів влади, рейдерських структур [5, с. 107].

Головними зовнішніми загрозами фінансовій безпеці машинобудівного підприємства О. Сусіденко називає: зростання цін на сировину, матеріали та енергоресурси; значне податкове навантаження; зменшення попиту на машинобудівну продукцію; відсутність ефективної інноваційної політики, а також заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізаторства з боку держави; зростання відсоткових ставок за кредитами, неконтрольована грошова емісія, інфляційні процеси, нестабільність валютно-грошової політики; поява нових конкурентів в машинобудівному секторі ринку [8].

Також до зовнішніх можна віднести такі загрози, як: розкрадання матеріальних засобів і цінностей особами, які не є працівниками підприємства; промислове шпигунство та інші незаконні дії підприємств-конкурентів; спекулятивні операції з цінними паперами підприємства; агресивна купівля акцій підприємства зовнішніми інвесторами; лобіювання конкурентами негативних рішень органів влади [3, с. 33].

До внутрішніх загроз належать загрози, які зумовлені певними економічними процесами, пов'язаними із залученням ресурсів для здійснення машинобудівним підприємством своєї діяльності, забезпеченням збереження та використання цих ресурсів, а також отриманням та застосуванням результатів діяльності підприємства. Внутрішні загрози, як правило, можуть бути спричинені неефективною діяльністю певних підрозділів підприємства [5, с. 107].

До внутрішніх загроз фінансовій безпеці О. Сусіденко відносить: високий рівень кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства; низький ступінь захищеності інтересів підприємства; недостатній рівень кваліфікації управлінського персоналу; відсутність використання нових фінансових інструментів та прогресивних фінансових технологій; дефіцит платіжних засобів [8].

Як зазначає Л. О. Матвійчук, класифікація загроз за джерелами їх виникнення дозволяє ефективно управляти фінансовою безпекою підприємства та оперативно приймати рішення стосовно застосування необхідних заходів для мінімізації негативного впливу загроз на діяльність підприємства [1].

За визначенням О. Мельник, неймовірними є загрози, що мають дуже низьку ймовірність збігу обставин для можливості їх виникнення; мало-ймовірні – це загрози, які не вимагають планування певних превентивних заходів для їх уникнення, і належать до різновиду форс-мажорних обставин; імовірні загрози зазвичай слабо прогнозовані і при цьому вимагають планування залежно від розміру можливого збитку; досить імовірні загрози, в свою чергу, прогнозовані й мають бути забезпечені бюджетом; неминучі загрози є легко прогнозованими, що обумовлено природою виникнення, і також забезпечені бюджетом [7, с. 100].

Явними є такі загрози фінансовій безпеці, які реально проявлені та які легко ідентифікувати. Приховані загрози виявити досить важко.

Короткостроковими доцільно вважати загрози фінансовій безпеці підприємства, які можуть реалізуватися протягом незначного проміжку часу – до одного року, середньостроковими – від одного до трьох років, довгостроковими – більше трьох років.

Прикладами довгострокових загроз можуть бути: низький купівельний попит на машинобудівну продукцію; високий рівень конкуренції в межах країни або

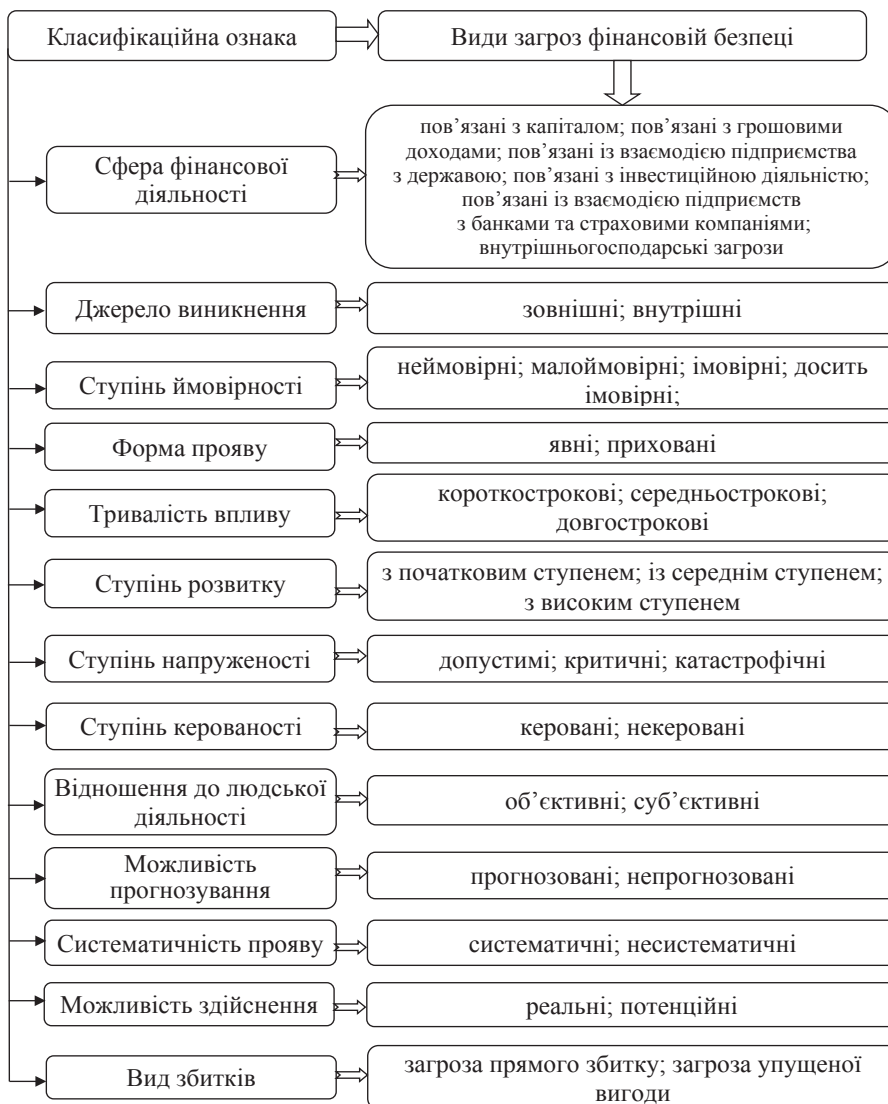


Рис. 1. Класифікація загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства

Джерело: складено автором за: [1; 3; 5; 6; 7]

світу; монополізація економіки; низький рівень відновлення основних фондів; втрата ринків збуту і ринків постачань; застарілі технології виробництва продукції тощо. До середньострокових загроз можна віднести: високий рівень інфляції; підвищення цін на матеріали, сировину та енергоносії; неякісне фінансове управління підприємством; неефективну кредитну політику; наявність низькокваліфікованого персоналу. До короткострокових загроз належать: кон'юнктурне підвищення вартості палива; неефективна дивідендна політика підприємства; простої устаткування [9, с. 252–253].

Загрози фінансовій безпеці з початковим ступенем розвитку істотним чином не впливають на фінансову діяльність машинобудівного підприємства та на його загальну позицію на галузевому ринку. Загрози із середнім ступенем вже потребують певних дій та фінансових витрат для їх ліквідації, однак їх можна подолати протягом досить короткого періоду. Реалізація загроз з високим ступенем розвитку зазвичай викликає суттєве погіршення фінансового стану підприємства, що може мати такі наслідки, як припинення діяльності або навіть ліквідація машинобудівного підприємства.

Допустимі загрози несуттєво впливають на фінансовий стан підприємства та можуть спричинити незначну втрату фінансових ресурсів. Критичні загрози можуть призвести до втрати підприємством конкурентних переваг та ризику банкрутства. За наявності катастрофічних загроз подальше продовження діяльності машинобудівного підприємства є неможливим, банкрутство неминуче [7, с. 99].

Керованими є загрози, на які може вплинути керівництво підприємства для зменшення рівня їх дії. До керованих загроз можуть належати: втрата кваліфікованого персоналу, неспроможність підприємства експортувати продукцію в економічно розвинені країни, певні недоліки в організації виробничого процесу. Некеровані – це такі загрози, що впливають на фінансову безпеку підприємства незалежно від намагань керівництва їх нейтралізувати. Це можуть бути: непередбачувані зміни законодавчої бази країни, захоплення частки вітчизняного ринку машинобудівної продукції іноземними компаніями та транснаціональними корпораціями, високий рівень корупції [5, с. 107–108].

Об'єктивними можна назвати такі загрози, які виникають незалежно від діяльності підприємства або безпосередньо його працівників. До об'єктивних загроз слід віднести інфляцію, політичну або економічну нестабільність в країні, стихійні катаклізми, катастрофи, військові конфлікти. Суб'єктивні загрози, в свою чергу, викликані незадовільною роботою підрозділів підприємства або конкретних працівників. До них можуть належати:

загроза розголошення інформації, що є комерційною таємницею, рейдерські атаки [5, с. 107]. Суб'єктами загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства можуть бути, крім власних співробітників, також недобросовісні конкуренти, контрагенти або кримінальні структури.

Прогнозовані загрози фінансовій безпеці можна передбачити з урахуванням наявного досвіду, наукових досягнень тощо. Непрогнозовані загрози, як правило, виникають внаслідок будь-яких форс-мажорних обставин, та підготуватися до них майже неможливо.

Систематичні загрози можуть вливати на фінансову безпеку підприємства досить тривалий час та можуть проявлятися систематично. Несистематичні загрози досить часто мають разовий характер або можуть проявитися повторно через суттєвий проміжок часу.

До систематичних загроз можна віднести: економічну ситуацію та динамічність зміни економічного законодавства в країні; політико-правовий стан країни; рівень інфляції; динамічність кон'юнктури ринку; підвищення конкуренції між виробниками машинобудівної продукції. До несистематичних загроз належать: технологічне середовище; тимчасове припинення відносин з постачальниками або підрядчиками; нестабільність роботи дилерської мережі [9, с. 252–253].

Реальними є загрози фінансовій безпеці, що вже виникли на підприємстві або з великою ймовірністю можуть виникнути в подальшому, тобто вони неминучі. Потенційні загрози можуть мати місце за умови реалізації певних об'єктивних або суб'єктивних чинників [3, с. 36].

Загроза прямого збитку означає наявність ризику реальних фінансових втрат. Загроза упущеної вигоди має місце, коли є вірогідність втрати доходу, який підприємство могло би отримати за звичайних обставин, але за наявної ситуації недоотримає.

Висновки з проведеного дослідження. Існує велика кількість загроз, що потенційно можуть впливати на фінансову діяльність підприємств машинобудівної галузі. Деякі загрози за різними класифікаційними ознаками можна віднести до декількох видів одночасно. Зважаючи на специфіку машинобудівної сфери промисловості, слід відмітити, що найбільш суттєвий вплив на фінансову безпеку підприємств зазначеної галузі мають такі загрози, як: зростання цін на сировину та матеріали, відсутність ефективною інноваційної політики, недостатнє відновлення основних фондів підприємства, втрата кваліфікованого персоналу, низький попит на машинобудівну продукцію, в тому числі і у зв'язку з низькою якістю.

Враховуючи масштаби та важливість цієї сфери промисловості для України, вкрай необхідно приділяти особливу увагу створенню на машинобудів-

них підприємствах ефективної системи забезпечення економічної безпеки, в цілому, та фінансової безпеки, зокрема. Тому перспективи подальших досліджень полягають у розробці комплексного підходу до організації процесу забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матвійчук Л. О. Формування та оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» [Електронний ресурс] / Л. О. Матвійчук. – Хмельницький, 2011. – 20 с. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&Image_file_name=DOC/2011/11MLOFBP.zip&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1
2. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посіб.] / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. – 380 с.
3. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України : стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук. – Львів : ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
4. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 3 листопада 2015 р. /

Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.

5. Якубович З. Ідентифікація загроз економічній безпеці машинобудівного підприємства / З. Якубович // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3 (28). – С. 107–112.
6. Орлова В. В. Моделювання механізмів управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» [Електронний ресурс] / В. В. Орлова. – Хмельницький, 2008. – 20 с. – Режим доступу : <http://mydisser.com/ua/catalog/view/45/375/1911.html>.
7. Мельник О. О. Система загроз економічній безпеці підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Мельник // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 25. – С. 97–103. – Режим доступу : <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/>.
8. Сусіденко О. В. Формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» [Електронний ресурс] / О. В. Сусіденко. – Хмельницький, 2015. – 21 с. – Режим доступу : <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-15-15.pdf>.
9. Орлик О. В. Система загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1(52). – С. 250–257.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЧИННИКІВ ТА ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА У ГАЛУЗІ КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР

METHODOLOGICAL FRAMEWORK FOR THE ANALYSIS AND EVALUATION OF FACTORS AND INDICATORS OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTION IN THE CEREAL CROPS INDUSTRY

У статті визначені чинники та показники конкурентоспроможності круп'яної продукції, її товаровиробників та галузі в цілому. Обґрунтовані основні методи оцінки та засоби досягнення. Чільне місце відведене енерго- та ресурсо забезпеченню, а також їх нормуванню у процесі виробництва. Значна увага приділена врахуванню якості продукції як основного критерію конкурентоспроможності поряд із собівартістю та цінами.

Ключові слова: конкурентоспроможність, круп'яні культури, продукція, виробництво, галузь, агротехнології, енергоресурси, собівартість, ціна, якість.

В статье определены факторы и показатели конкурентоспособности крупяной продукции, ее товаропроизводителей и отрасли в целом. Обоснованы основные методы оценки и способы достижения. Видное место отведено энерго- и ресурсозабезпеченню, а также их нормированию в процессе производства. Значительное внимание уделено

учету качества продукции как основного критерия конкурентоспособности наряду с себестоимостью и ценами.

Ключевые слова: конкурентоспособность, крупяные культуры, продукция, производство, отрасль, агротехнологии, энергоресурсы, себестоимость, цена, качество.

The article identifies the factors and indicators of the competitiveness of cereal production, its producers and the industry as a whole. The main methods of assessment and ways to achieve. A prominent place is given energy and resource requirements, and their standardization in the production process. Considerable attention is paid to the product quality as the main criteria of competitiveness, together with costs and prices.

Key words: competitiveness, cereals, produce, production, industry, agriculture, energy, cost, price, quality.

УДК 338.43:619

Нісходовська О.Ю.

асистент

Подільський державний

аграрно-технічний університет

Постановка проблеми. Збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції шляхом залучення додаткової кількості енергоресурсів супроводжується зростанням енергетичної ефективності лише до певних меж, після чого подальше нарощування ефективного використання ресурсного потенціалу можливе за умови докорінної зміни всієї сукупності виробничих факторів, у тому числі шляхом освоєння інтенсивних енерго- і ресурсозберігаючих технологій. Важливе значення в забезпеченні ефективності агропромислового виробництва має відновлення і підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Рівень конкурентоспроможності характеризується якісними характеристиками (споживчими властивостями), собівартістю та ціною продукції, іншими показниками, аналіз яких потребує відповідного методичного забезпечення. Повною мірою це відноситься до виробництва круп та круп'яної продукції.

З метою успішного функціонування в ринкових умовах кожний товаровиробник повинен систематично аналізувати нормоутворювальні фактори конкурентоспроможності, забезпечувати науково-обґрунтовані рівні затрат праці і засобів на виробництво продукції [1, с. 19]. Адже конкурентоспроможність продукції є вихідним чинником, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства, галузі, країни. Наприклад, конкурентоспроможність круп'яної галузі визначається її здатністю отримувати прибуток на одиницю

витрачених ресурсів більший, ніж в інших сферах економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи й методичні принципи біоенергетичної оцінки технологій вирощування круп'яних культур викладені у працях О.В. Аверчева, М.Г. Лобаса, П.М. Рибалкіна, С.О. Тивончук, В.О. Ушкаренко, М.І. Щура. Проте як чинник конкурентоспроможності продукції та галузі у цілому вони потребують уточнення врахування у відповідних методиках економічного аналізу.

Метою статті є обґрунтування місця ресурсних чинників та показників виробництва і якості продукції у методиці оцінки ефективності та конкурентоспроможності виробництва круп'яних культур.

Виклад основного матеріалу. Одним із найважливіших напрямків підвищення конкурентоспроможності круп'яної продукції є підтримання її цінових переваг, для чого собівартість, як базова величина ціни, має формуватися за принципом забезпечення цільового прибутку виходячи з фактичних виробничих витрат і відповідного рівня прибутковості. Такий підхід досягається за рахунок удосконалення галузевої структури суб'єктів господарювання, науково-обґрунтованої спеціалізації і концентрації виробництва, підвищення продуктивності праці, ефективного використання ресурсного потенціалу. Для забезпечення конкурентних переваг слід також враховувати вплив зовнішнього економічного середовища, глибоко вивчати ринок і потреби споживачів.

Отже, застосування методів аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції дасть можливість кожному агроваровиробнику чітко визначити стратегію і тактику досягнення найвищої ефективності підприємницької діяльності. Таким чином, розвиток методологічних підходів до оцінки ефективності зерновиробництва має передбачати диференціацію показників розвитку зернової галузі на макро- і мікроекономічному рівнях за системними ознаками.

Методологія дослідження різного роду об'єктів визначається самою їх сутністю, а також метою цього дослідження. В нашій роботі ми прагнемо відшукати ті приховані резерви, які б дали можливість сформувати систему найбільш ефективного виробництва круп'яних культур як в середині країни, так і за її межами. Шукаючи найефективнішу систему обігу, основним критерієм пошуку ми визначаємо прибутковість для усіх суб'єктів виробництва круп'яних культур, в першу чергу для самих виробників круп.

Здійснюючи такий пошук в межах існуючого виробництва круп'яних культур, ми спостерігаємо постійні зміни характеристик об'єкту дослідження, які говорять про його динамічний стан. В той же час основна динаміка виробництва визначається не статистичними показниками виробництва круп'яних культур, а потоковими процесами, які відбуваються всередині круп'яного ринку [2, с. 32]. Особливістю руху матеріальних потоків є те, що вони охоплюють декілька досить відокремлених етапів господарської діяльності різних суб'єктів господарювання, зазвичай це матеріально-технічне забезпечення, технологічні та інші процеси пов'язані із виробництвом, а також етап розподілу виробленої продукції. Вивчення ринку круп'яної продукції на всіх згаданих етапах дає можливість оптимізувати не лише окремі параметри діяльності суб'єктів виробництва, але й весь круп'яний потік, включаючи чинники, що впливають на його обсяг, стан і ціну.

Найбільшого ефекту оптимізації матеріального потоку досягається завдяки використанню основних принципів концепції інтегрованої логістики і тотального управління якістю. Відповідно до них, забезпечення основної мети логістики є можливим лише при забезпеченні якості усіх складових виробничого процесу: якісні матеріали та сировина, якісні техніка та устаткування, якісний висококваліфікований персонал, якісна новітня технологія виробництва, якісний товар і високо-ефективна якісна система збуту. За відсутності хоча б однієї із вище перелічених складових під загрозу ставляться зусилля решти елементів.

Визначивши загальне спрямування на дослідження потоків процесів, ми повинні сформулювати відповідну методологію дослідження. На даний час аграрна економічна наука стоїть перед

необхідністю докорінного перегляду методології і методів наукових досліджень, здійснення структурної перебудови в системі одержання знань та доведення їх до споживача [3, с. 485]. Методи, які використовуються зараз, частково довели свою ефективність в умовах командно-адміністративної системи господарювання, але вимагають додаткового опрацювання та переосмислення відповідно до ринкових умов, де особливої ваги набувають поняття конкуренція, споживач, конкурентоспроможність, потокові процеси, мінливість, адаптація тощо.

Раціонально побудований процес дослідження вимагає обґрунтування основних понять та категорій дослідження, визначення методів та прийомів, які можуть дозволити підтвердити чи заперечити певні наукові теорії та гіпотези, обґрунтувати наукові здобутки. Визначення основних понять роботи на її початку дозволяє чітко усвідомити спектр проблем, які ми намагатимемось вирішити, а також сприяє уникненню розбіжностей при трактуванні результатів роботи. Саме цього ми прагнули досягти, давши трактування поняттю "виробництво круп'яних культур", визначивши його умовні межі, обґрунтувавши його структуру та функції.

У процесі розробки поставлених у роботі завдань доцільно застосовувати методи, які використовуються при аналізі будь-якого товарного ринку, і які умовно можна розділити на три великі групи:

- загальнонаукові методи – є спільними для всіх галузей науки;
- традиційні аналітичні методи, які ґрунтуються на співставленні результатів і витрат понесених на досягнення цих результатів;
- ринкові методи – включають такі методи дослідження, які характеризують найбільш важливі для ринку поняття, зокрема: конкурентоспроможність, сильні та слабкі сторони бізнесу та галузі, ринкову кон'юнктуру, вподобання споживачів, життєвий цикл товарів тощо.

Традиційні аналітичні методи включають в себе, в основному, методи по визначенню ефективності. При цьому ефективність розглядається як співвідношення результатів і витрат. В залежності від того який економічний показник діяльності використовується як „результат”, ефективність може набувати різного вигляду і значення. Ринкові методи дослідження зерновиробництва обумовлюються особливостями та характером даного поняття, і, впливаючи з цього, дозволяють найбільш повно аналізувати його тенденції, досліджувати внутрішні зв'язки, закономірності, вирішувати поставлені завдання. До основних особливостей зерновиробництва належать: динамічність; системність; складна структура; стихійність; сезонність; перерваний виробничий цикл; тінізація значної частини відносин тощо.

Вихід на ринок збуту – це, по-суті, вступ до конкурентної боротьби. Для такого вирішального кроку у галузі необхідно розпочати вивчення діяльності конкуруючих суб'єктів. Проведений нами аналіз поведінки покупця показує, що для нього більш прийнятна та продукція того продавця, у якого нижча ціна й вища якість товару, що залежить від рівня витрат виробництва. Це і є головна умова конкурентоспроможності в найпростішому виді.

Для того, щоб визначити відповідність продукту виробників круп'яних культур вказаним вимозі, необхідно порівняти їхню діяльність із іншими товаровиробниками, тобто провести аналіз конкуренції на ринку [4, с. 125]. Це варто робити як за рахунок загальної системи збору й обробки інформації про діяльність конкурентів (звітність, публікації про комерційну діяльність, реклама, торговельні виставки і ярмарки й т.п.). Вказана інформація є відкритою для загального використання. Важливо використовувати інформацію іншого маркетингового характеру: опитування покупців і дилерів про збут продукції на ринках, відомості з бірж, експертів по ринку, державних правових і економічних установ.

У загальному плані вивчення конкурентів варто проводити у відповідності з їх орієнтацією у виробничо-збутовій діяльності. Особливо важливо вивчити їхню стратегію на ринку в галузі структури пропозиції, цінової політики, технології продажу, обслуговування [5, с. 654]. Прогноз поведінки конкурентів повинен урахувати такі фактори, як темпи росту, прибутковість, мотиви й цілі виробничо-збутової політики, зміст поточної й попередньої стратегії збуту, рівень управлінської культури. Вказані фактори в їхньому практичному застосуванні формують сутність і систему характеристики конкурентоспроможності.

Дослідження виробництва круп'яних культур передбачає обов'язкове використання системного підходу, що означає комплексне дослідження явищ та елементів ринку у тісному взаємозв'язку. Даний підхід дозволяє враховувати вплив окремих чинників як на систему в цілому так і на окремі її елементи. Зерновиробництво (і круп'яне у т. ч.) є відкритою соціо-техніко-економічною системою, важливими показниками якої є запропонована Черевком І.В. та Гарасимом Г.М. група показників, яка характеризує вплив зовнішніх чинників і дозволяє простежити кількісні зміни в обсязі виробництва і переробки зерна, структурні зміни у формуванні пропозиції зернових культур, асортименті продукції переробки круп'яних культур тощо - це: валовий збір, показник просторової концентрації сировинної бази, урожайність круп'яних культур, посівні площі, частка ріллі у структурі сільськогосподарських угідь, кількість сільськогосподарських угідь на душу населення, обсяги реалізації круп за маркетинговими каналами, обсяги використання

круп за призначеннями, обсяги переробки, показник територіального розподілу крупопереробних потужностей.

В той же час першочергове значення при дослідженні круп'яного ринку мають показники, які характеризують його основні параметри: попит, пропозицію, ціну та рівень конкуренції. При визначенні попиту на крупи існує певна специфіка та диференціація відповідно до функціонального призначення зерна. Так, попит на продовольче зерно визначається на основі розрахунку обсягів споживання хлібопродуктів на душу населення. Цей показник можна визначити трьома шляхами: методом екстраполяції на основі середніх показників минулих періодів; методом розрахунку відповідно до раціональних фізіологічних норм споживання, які рекомендуються НДІ харчування Міністерства охорони здоров'я України (104 кг в перерахунку на крупу і борошно); методом розрахунку відповідно до норм мінімального „споживчого кошика” для умов кризи – 93,8 кг.

При перерахунку на зерно (при коефіцієнті виходу борошна і крупы 0,75) загальна потреба в продовольчому зерні в Україні складе 6,9 та 6,3 млн. т При врахуванні 5,0 % втрат на всіх технологічних стадіях цей показник становитиме 7,25 та 6,62 млн. т. Для визначення потреби у фуражному, технічному та насіннєвому зерні найбільше підходить метод екстраполяції, при якому показник минулого періоду перемножується на коефіцієнт апроксимації, який дозволяє враховувати стійкість розвитку явища в часі. Основними показниками, які враховуються при розрахунку пропозиції зерна є виробництво, імпорт і зміни в запасах. За твердженням Міщенко Н.М. принципово існує декілька концепцій визначення пропозиції. Виробництво, імпорт і зменшення запасів однозначно розглядаються як дійсні елементи постачання. Експорт і приріст запасів можуть трактуватися і як елементи використання.

На основі визначених попиту і пропозиції а також їх статей формується баланс попиту і пропозиції крупы, який є важливим інструментом при реалізації державної аграрної політики. На відміну від інших галузей, сільське господарство характеризується тим, що тут не настільки прагнуть врівноважити попит і пропозицію (що сприяло б захисту від перевиробництва і зниження цін), скільки намагаються виробити якомога більше продукції:

$$F(p) = p \longrightarrow \max, \quad (1)$$

де p – обсяг виробництва.

Така ситуація робить виробництво круп'яної продукції нестабільним і збільшує ризики його виробників. Оскільки в ринкових умовах основну роль при ціноутворенні відіграє співвідношення попиту і пропозиції, то часто складається ситуація, коли перевиробництво призводить до зниження

цін (внаслідок переваги пропозиції над попитом) і зменшення доходів виробників; а недовиробництво (яке, якщо виходити з формули 1.1, є нетиповим і можливе лише при форс-мажорних обставинах викликаних переважно природо-кліматичними факторами) хоч і підвищує ціни, проте також призводить до значних втрат з боку виробників. Виходячи з цього, використання ринкового методу ціноутворення без застосування інших стабілізуючих чинників є недоречним і дестабілізуючим.

Використання методів вільного ціноутворення на круп'яному ринку обмежується не тільки особливостями сільськогосподарського виробництва а й нееластичністю попиту на продукцію його переробки [6, с. 5]. Ця нееластичність викликана такими основними чинниками: виключною значущістю зерна як сировини для виробництва продуктів першої необхідності – хлібобулочних виробів і круп; відсутністю відомих і освоєних товарів-замінників; широтою товарної категорії а також часовим горизонтом, відповідно до якого ціни на хлібопродукти та крупи оцінюються споживачами лише в короткостроковому періоді.

Важливе значення в процесі формування методики дослідження круп'яного ринку і зерновиробництва має визначення базової часової одиниці, за яку будуть розглядатися результати роботи і підбиватися підсумки сезону. Зважаючи на технологічні особливості вирощування зернових, експерти, в даному випадку, оперують поняттям „маркетинговий рік” (англ. „marketing year” – „ринковий рік”), який розпочинається на зерновому ринку 1 липня – в період початку збору урожаю. Таким чином, вони досягають наступних переваг: зерно урожаю певного року розподіляється і використовується протягом звітного періоду, що дозволяє визначати ефективність використання урожаю окремого року; витрати на виробництво узгоджуються із витратами в межах одного періоду, що знімає проблему авансованого капіталу і перерваного виробничого циклу.

Використання маркетингового року як базової одиниці виміру часу на ринку круп дозволяє забезпечувати єдність матеріального круп'яного потоку в часі. Як одиницю виміру при цьому доцільно використовувати т/м.р. – тонн за маркетинговий рік. З позиції часу круп'яний ринок і виробництво круп є досить динамічною системою, показники якої постійно змінюються. Зважаючи на це важливого значення в процесі проведення наукових досліджень круп'яного ринку мають методи, які б дозволили виявляти тенденції розвитку ринку, прогнозувати можливий розвиток, фіксувати циклічні, сезонні та випадкові коливання.

До основних методів, які забезпечують прогнозування розвитку явищ і окремих ринків належать: методи виділення тренду (метод регресії, метод наскрізних середніх, метод центрованих наскрізних

середніх, експоненціальне згладжування); методи лінійного програмування (графічні методи, симплексний метод, тощо); моделювання. Виробництво і ринок як системи передбачають взаємний вплив чинників, які їх формують [7, с. 82]. Виходячи з цього в процесі наукових досліджень товарних ринків важливе місце займають такі методи визначення взаємозв'язку факторів як: кореляційно-регресійний аналіз; факторний аналіз; індексний аналіз.

Кореляційно-регресійний аналіз дозволяє визначати співвідношення двох і більше чинників, наявність зв'язку між ними та здійснювати можливе прогнозування явищ на цій основі. Факторний аналіз – це клас багатомірних статистичних методів, який стосується проблеми аналізу структури взаємозв'язків (кореляції) між великою кількістю змінних через визначення набору спільних структурних масивів відомих – факторів.

Значного поширення, завдяки своїй простоті, набув індексний метод, який дозволяє обчислити ступінь зміни даних звітного року по відношенні до базового, а також виражає ступінь взаємозв'язку окремих елементів. Найчастіше в процесі наукових досліджень використовують Індекс Пааше та Індекс Лайспереса:

$$\text{Індекс Лайспереса} = \frac{\sum q_0 p_i}{\sum q_0 p_0} \times 100, \quad (2)$$

$$\text{Індекс Пааше} = \frac{\sum q_i p_i}{\sum q_i p_0} \times 100, \quad (3)$$

де q та p – певні взаємозалежні параметри; q_i та p_i – значення параметрів у звітному році; q_0 та p_0 – значення параметрів у базовому році.

В умовах інтеграції України у світовий економічний простір загострюється проблема конкурентоспроможності круп'яної продукції. Більшість дослідників визначають конкурентоспроможність продукції як сукупність взаємопов'язаних характеристик, які визначають її відповідність вимогам ринку. Дослідження показали, що аналізована категорія є досить умовною, оскільки покращення його якісних параметрів може зумовити переведення його в іншу товарну групу. Відповідно до цього, при оцінюванні конкурентоспроможності круп, їх якісні характеристики враховуються лише як нормативні для кожної товарної групи, тому їх покращення не впливає на загальний рівень цього показника.

Конкурентоспроможність товару формується на основі врахування його параметричних характеристик: параметрів якості (нормативні, консументні), економічних параметрів (витрати на придбання товару, витрати на його експлуатацію) та маркетингових параметрів (відомість торгової марки, імідж товару, ступінь ринкової новизни товару, лояльність споживачів, відомість торговельних посередників, відомість постачальників). Ефективність виробництва круп має характеризувати не тільки ефективність безпосереднього

виробництва, а й передбачати необхідність ефективної реалізації виробленої продукції [8, с. 5].

Отже, економічна ефективність виробництва круп здебільшого залежить від багатьох показників і, зокрема, підвищення якості продукції на всіх стадіях її просування. Враховуючи стратегічне значення галузі, проблема підвищення якості знаходиться під державним контролем. Рівень ефективності виробництва круп, зберігання й переробки в значній мірі визначається ефективністю використання інвестованого капіталу, раціональним його розподілом, залученням інноваційних технологій, собівартістю продукції, прибутку й рентабельності діяльності суб'єктів господарювання.

Висновки. Отже, методичні засади оцінки ефективності та конкурентоспроможності виробництва круп містить велику кількість різноманітних методів і прийомів, придатних для проведення наукових досліджень, виділення, перевірки та підтвердження чи заперечення певних тенденцій, закономірностей та гіпотез. Основними, при цьому, не можна вважати ні ринкові методи дослідження, ні загальнонаукові, ні традиційні. Доцільність використання кожного методу зумовлюється його придатністю у кожній конкретній ситуації. Першочергове значення для будь-якого суб'єкту ринкової економіки чи окремого товару має поняття його конкурентоспроможності, яка визначає доцільність його існування, тривалість життєвого циклу, а також загальну успішність у порівнянні з іншими суб'єктами та товарами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазнев Г.Є. Проектування та економічне обґрунтування технологій вирощування сільськогосподарських культур: Наукове видання Г.Є. Мазнев. – Харків: ХНТУСГ. – 2005. – 41 с.
2. Колюбакін В. Аграрії з урожаєм, але в «прольоті» / Володимир Колюбакін // Агробізнес сьогодні. – 2008. – № 18. – С. 32–33.
3. Аверчев О.В. Екологічне обґрунтування технології вирощування гречки в умовах рисової сівозміни / О.В. Аверчев, В.П. Ружицький // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Спец. вип. 3(12). – Т. 1. “Соціально-економічні проблеми природокористування та екології”. – Миколаїв, 2001. – С. 482-486.
4. Технології вирощування зернових і технічних культур в умовах Лісостепу України / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева. – Харків: ХНТУСГ. – 2007. – 633 с.
5. Лихочвор В.В. Рослинництво: Технології вирощування сільськогосподарських культур. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 808 с.
6. Ушкаренко В.А. Вплив способів посіву, норми висіву на врожайність гречки в меліоративнім полі рисової сівозміни / Ушкаренко В.А., Аверчев О.В., Ружицький В.П. // Таврійський науковий вісник. – Херсон, 1997. – Вип. 2. – С. 3-9.
7. Соколенко О.І. Економічна ефективність виробництва зерна кукурудзи в умовах становлення ринкової економіки / О.І. Соколенко // Вісник аграрної науки. – 2002. – №10. – С.82–83.
8. Омеляненко Г.Г. Концептуальні положення відновлення та розвитку зернового виробництва в Україні / Г.Г. Омеляненко // Економіка АПК. – 2002. – № 12. – С.3-9.

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИКА ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

SYSTEMATIC ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY: METHODS AND AREAS OF IMPROVEMENT

У статті розкривається сутність та значення фінансового стану підприємства, досліджуються методи та прийоми аналізу фінансового стану підприємства, пропонуються заходи щодо поліпшення ефективності оцінки фінансового стану підприємств.

Ключові слова: фінансовий стан, платоспроможність, методи аналізу, ефективність функціонування, фінансові ресурси.

В статті раскрываются суть и значение финансового состояния предприятия, исследуются методы и приемы анализа финансового состояния предприятия, предлагаются мероприятия по повышению

эффективности оценки финансового положения предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, методы анализа, эффективность функционирования, финансовые ресурсы.

This article deals with the nature and importance of the financial condition of the company, study methods and techniques of financial analysis of enterprises offering

measures to improve the evaluation of the financial situation of the company.

Key words: financial position, solvency, analysis methods, the efficiency of the financial resources.

УДК 330.338: 65.016

Сарапіна О.А.

д.е.н., професор
Херсонський національний
технічний університет

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств відбувається завдяки організованому, якісному, своєчасному та ефективному управлінню, що являє собою сукупність взаємопов'язаних послідовно здійснюваних функцій. В умовах ринкової економіки обґрунтованість і дієвість оперативних управлінських рішень значною мірою залежить від якості фінансово-аналітичних розрахунків. Оцінка результатів діяльності підприємств є одним з основних елементів у системі управління і обґрунтування господарських рішень. Вона становить інтерес для інвесторів, кредиторів, постачальників матеріально-технічних ресурсів, державних органів управління. Аналіз фінансового стану підприємства, з одного боку, є результатом діяльності підприємства, а з іншого – виявляє передумови його розвитку.

Мета статті: дослідження сутності, завдань і необхідності системного аналізу фінансового стану підприємств, у своєчасному виявленні та усуненні недоліків і пошук резервів у його фінансовій діяльності, дослідження проблем, що негативно впливають на фінансову стійкість підприємства на сучасному етапі та розгляд факторів, що перешкоджають аналізу фінансового стану підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У працях вітчизняних та зарубіжних економістів досліджене широке коло питань, пов'язаних з аналізом фінансового стану підприємства, його оцінкою та управлінням. Методичні основи кількісного виміру та оцінки фінансового стану підприємства і трактування його сутності зафіксовано в нормативних актах відповідних міністерств. Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженням фінансового стану підприємств, слід виділити таких, як І. Т. Балабанов, Л. А. Бернстайн, Є. Брігхем, Е. Хелферт, М. С. Абрютіна, В. В. Кова-

льов, А. П. Ковальов, М. Н. Креніна, Т. Г. Бень, А. М. Поддєрьогін, С. Б. Довбня, В. О. Захарченко, М. Л. Котляр, В. Т. Савчук, О. С. Стоянова, О. І. Гадзевіч, Т. Р. Карлін та інші.

Виклад основного матеріалу. Аналіз фінансового стану підприємства є одним з найважливіших для розуміння вихідної точки змін та прорахунку можливих варіантів дій, спрямованих на покращення ефективності функціонування підприємства. Тому перш за все слід зрозуміти, що являє собою фінансовий стан підприємства в усій його багатосторонності та вивчити підходи до його аналізу та оцінки. Адже саме на результатах його аналізу і буде базуватися прийняття рішень по покращенню ефективності діяльності підприємства.

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. У ньому знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства з управління фінансовими ресурсами. Таким чином, слід відзначити, що фінансовий стан підприємства є результатом всіх форм його діяльності як суб'єкта господарювання з одного боку та як результат такої діяльності справляє ключовий вплив у майбутній зміні проявів діяльності підприємства, що формує його «подальший поточний стан».

Фінансовий стан визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловому співробітництві, оцінює, в якому ступені гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів по фінансовим та іншим відносинам. Аналіз системи показників має на меті висвітлити його стан для зовнішніх споживачів, яких умовно можна поділити на три групи:

а) особи, які безпосередньо пов'язані з підприємством, тобто менеджери та працівники управління підприємством;

б) особи, які можуть не працювати безпосередньо на підприємстві, але мають пряму фінансову зацікавленість, – акціонери, інвестори, покупці та продавці продукції (послуг), різноманітні кредитори, банки при рішенні питання про доцільність або недоцільність надання йому кредиту, а при позитивному рішенні цього питання - під який відсоток та на який строк;

в) особи, які мають непрямий фінансовий інтерес, – податкові служби, різноманітні фінансові інститути (біржі, асоціації та інші), органи статистики та інші.

Варто відзначити, що завдання аналізу фінансового стану підприємства змінюються залежно від зацікавленості різних груп користувачів аналітичним матеріалом. Всі користувачі роблять висновки щодо напрямків своєї діяльності та доцільності співпраці з підприємством, ґрунтуючись на фінансовій звітності.

Найкраще фінансовий стан підприємства визначається елементами його економічної діяльності: прибутковістю (рентабельністю) роботи підприємства; оптимальністю розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових відрахувань; наявністю власних фінансових ресурсів (основних і оборотних засобів) не нижче мінімально необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональним розміщенням основних і оборотних засобів (власних і позикових), ліквідністю поточних активів. Сигнальним показником, в якому проявляється фінансовий стан є платоспроможність підприємства, тобто його здатність своєчасно задовольнити платіжні вимоги постачальників сировини, матеріалів, техніки згідно з господарськими угодами, повертати банківські кредити проводити оплату праці персоналу, вносити платежі в бюджет.

Основним значенням оцінки фінансового стану підприємства в системі антикризового управління є розробка і реалізація заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, подальшого розвитку, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу і ухвалення відповідних рішень.

Фінансовий стан підприємства – це здатність, спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Він визначається певним складом елементів (рис. 1) та характеризується фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими

вими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.



Рис. 1. Елементи фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичній за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення. Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій. Основні задачі аналізу фінансового стану підприємства наведені на рис. 2.

До етапів комплексної оцінки діяльності підприємства можна віднести :

- формування системи оцінних показників;
- оцінку одиничних показників діяльності;
- синтез одиничних оцінок для отримання підсумкової і комплексної оцінки його діяльності.

Існують два принципово різних підходи до оцінки діяльності підприємства.



Рис. 2. Завдання аналізу фінансового стану підприємства

При першому підході оцінка діяльності підприємства здійснюється на основі одного синтетичного показника, максимізація або мінімізація якого забезпечує прийняття оптимального рішення. В якості таких показників пропонується використовувати: обсяг продажу, прибуток, собівартість про-

дукції та інші. Однак використання цих показників має низку недоліків, зумовлених впливом на них чинників ринково – кон’юктурного характеру.

Коефіцієнтний метод базується на розрахунку системи коефіцієнтів, які свідчать про стан в різних аспектах діяльності підприємства і дають можливість виявити слабкі місця в його діяльності ще на початковому етапі. Основними його недоліками є відсутність або недостатнє обґрунтування граничних значень більшості показників, недостатня інтерпретація термінології та показників, прийнятих у зарубіжних фірмах до специфіки українських підприємств, розгляд показниками лише окремих сторін діяльності підприємства.

Другий підхід до оцінки результатів роботи підприємств групується на системі показників, що всебічно відображають стан і розвиток діяльності суб’єкта господарювання. Багатокритеріальний підхід на основі комплексної оцінки діяльності підприємства дає змогу одержувати не лише підсумкові відомості про рівень його роботи, а й формувати напрями підвищення ефективності виробництва і стратегічного розвитку підприємства.

Стійке фінансове положення підприємства залежить насамперед від поліпшення таких якісних показників: продуктивність праці, рентабельність виробництва, фондівіддача і виконання плану по прибутку. Раціональному розміщенню засобів підприємства сприяє оперативна діяльність по прискоренню грошового обігу, правильна організація матеріально-технічного забезпечення виробництва. Тому аналіз фінансового стану здійснюється на завершальній стадії аналізу фінансово-господарської діяльності. У той же час фінансові труднощі підприємства, відсутність засобів для своєчасних розрахунків можуть вплинути на

стабільність постачань і порушити ритм матеріально-технічного забезпечення. І в зв’язку з цим аналіз фінансового стану підприємства й аналіз інших сторін його діяльності повинні взаємно доповнювати один одного.

Важливим у дослідженні фінансового стану також є аналіз майна підприємства. Структура вартості майна показує частку кожного елемента в активах і співвідношення позикових і власних коштів підприємства в пасивах. У структурі вартості майна відображається специфіка діяльності. Але структура лише оцінює стан активів і наявність коштів для погашення зобов’язань і не дає відповіді на питання, наскільки вигідно для інвестора вкладення коштів у дане підприємство. Щоб дізнатися про ефективність використання майна користуються такими показниками: індекс постійного активу, коефіцієнт зносу, коефіцієнт реальної вартості майна, коефіцієнт оборотності, коефіцієнт закріплення оборотних коштів, капіталовіддача, капіталомісткість. Ці коефіцієнти дадуть змогу дізнатися про: частку основних засобів та необоротних активів у джерелах власних коштів, рівень фінансування основних засобів за рахунок амортизаційних відрахувань, рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва, використання основних засобів та інших активів підприємства.

За допомогою аналізу коефіцієнтів можна виявити сильні й слабкі позиції підприємства. Важливим також є й те, що аналіз коефіцієнтів дає змогу краще зрозуміти взаємозв’язок між балансом і звітом про доходи.

Аналіз фінансового стану підприємства має певні прийоми його здійснення (табл. 1).

Таблиця 1

Основні прийоми здійснення аналізу фінансового стану підприємства

Прийоми	Ознаки
Горизонтальний (часовий) аналіз	Порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом
Вертикальний (структурний) аналіз	Визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат
Трендовий аналіз	Порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогностичний аналіз фінансового стану)
Аналіз відносних показників	Розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв’язків показників
Порівняльний аналіз	Внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньо галузевими та середніми показниками
Факторний аналіз	Визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з’єднують у загальний результативний показник

На теперішній час не існує універсальної методики оцінювання фінансового стану підприємства, яка б враховувала мету фінансового аналізу, постійно змінюваний склад множини оцінювальних параметрів, який змінюється відповідно до умов розвитку внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, а також розмірність, специфіку підприємства конкретної галузі й умов, у яких воно функціонує. Тому для вирішення низки таких завдань необхідно використовувати сучасні технології, щоб дало можливість підвищити ефективність фінансового аналізу з використанням єдиного підходу до оцінювання на базі автоматизованих засобів обробки економічної інформації.

В практичній діяльності доцільно використовувати наступні методи оцінки фінансового стану підприємства:

1. Комплексний метод оцінки аналізує і групує показники за двома напрямками: стійкого фінансового стану й незадовільного. За допомогою цього методу можна відокремити проблемні напрямки в діяльності підприємства та виявити причини. Метод достатньо трудомісткий, на його основі важко зробити висновки щодо фінансового стану підприємства, оскільки йому притаманні усі недоліки й коефіцієнтного методу.

2. Інтегральний метод розглядає оцінку фінансового стану підприємства на базі розрахунку інтегрального показника, який формується в узагальнюючий показник за напрямками рівнів платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів.

3. Беззбитковий метод передбачає розрахунок величини операційного важеля та оцінку фінансового стану підприємства показником запасу фінансової стійкості, однак він не дає повної оцінки стану підприємства.

4. Рівноважний метод заснований на досягненні рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

У світовій практиці використовують інтегральну оцінку фінансового стану підприємств. Це такі відомі комплексні показники, як індекс Альтмана, модель Спрингейта, модель Ліса. Але всі ці моделі непридатні для вітчизняних умов господарювання, тому що їх розроблено з використанням вибіркової сукупності підприємств інших країн, а тому враховані параметри істотно відрізняються від наших.

На сьогодні українськими вченими вже розроблені такі моделі, як дискримінанта інтегральна оцінка фінансового стану підприємства (О. Терещенко), яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних

моделей (О. Хотомлянський, Т. Перната, Г. Северина). Цей метод оцінки дозволяє виявити тенденції у динаміці фінансового стану підприємства. Недосконалість методів оцінки фінансового стану підприємства це не єдина проблема сьогодення. На сьогоднішній день також існують складності проведення аналізу фінансового стану, що обумовлено нестабільністю економіки, кризовим станом, політичною невизначеністю. В умовах постійної зміни інформації багато фінансово-економічних показників, розрахованих на певний час, можуть надалі втратити свою цінність для аналізу у зв'язку з нестабільністю національної валюти.

Певну перешкоду для аналізу фінансового стану підприємства складають: різні форми власності, наприклад, чимало показників, що характеризують фінансовий стан акціонерних підприємств не можуть бути розраховані по причині відсутності або слабого розвитку у державі ринку цінних паперів, де б оберталися акції цих підприємств і по яким можна б було судити про положення емітентів; нестабільність законодавчої бази. Для подолання даної проблеми необхідно, враховуючи умови фінансової кризи, розробляти нові методи оцінки фінансового стану, а також розробляти методи і способи покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності.

Основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством в кризових умовах є скорочення обсягу споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів. Це приводить до необхідності постійного, систематичного ведення фінансового аналізу на підприємстві та вдосконаленні методів його проведення, побудови математичних моделей та формування прогнозів перспектив розвитку.

Розуміння фінансового стану підприємства та його своєчасний і якісний аналіз, вибір необхідного методу аналізу та системи показників, що забезпечить всебічне вивчення та представлення діяльності підприємства є основоположними для прийняття управлінських рішень, спрямованих на вирішення питання обрання напрямів діяльності та розвитку підприємства, покращення його ефективності, конкурентноздатності та прибутковості.

В сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства, так і підприємств-партнерів. Саме цим зумовлюється

необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні стабільного фінансового стану.

Аналізуючи вище наведені методи, які використовуються для оцінки фінансового стану підприємства, ми бачимо, що існує велика кількість різноманітних методик, проте жодна з них не адаптована до сучасної економічної ситуації України. Проблема удосконалення наявних та розробки нових методик аналізу потребує подальшого дослідження у зв'язку з постійною зміною умов функціонування вітчизняних підприємств, вони дадуть змогу отримати реальну інформацію про фінансове становище підприємства, про вплив факторів оточуючого економічного середовища, дозволить найбільш повно оцінити характер використання ресурсів підприємства, забезпечить зовнішніх і внутрішніх користувачів об'єктивною і повною інформацією для прийняття тактичних і стратегічних рішень. Впорядкування, створення нормативних засад, систематизація розроблених і діючих методик оцінки фінансового стану підприємств зумовить можливість прийняття високоефективних управлінських рішень щодо фінансової діяльності та розробки стратегічних напрямків розвитку підприємств.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, можна зробити наступний висновок, що метою оцінки фінансового стану підприємства в сучасних умовах фінансової кризи є розробка і реалізація заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, подальшого розвитку, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу і ухвалення відповідних рішень. Результати дослідження дають можливість зробити висновки та пропозиції що сьогодні є найнеобхіднішим:

- удосконалювати інформаційне та методичне забезпечення фінансового стану підприємства;
- розробляти методичне забезпечення процесу прогнозування фінансового стану підприємства;
- удосконалювати структуру аналізу стану підприємства, залежно від мети та змісту роботи на кожному етапі;
- працювати над методикою складання фінансової звітності, що дозволить підвищити її аналітичні можливості та реальність оцінки майна;

- розробляти методику комплексної бальної оцінки фінансового стану підприємства, яка б дозволила проаналізувати стан підприємства за оптимальною сукупністю фінансових показників та коефіцієнтів;

- удосконалювати теоретичні засади формування та реалізації інформаційної системи підприємства;

- переглянути і доопрацювати нормативні акти, які розкривають методики аналізу фінансового стану підприємства;

- удосконалювати форми і методи фінансового забезпечення функціонування підприємства, тобто пошук нових ефективних шляхів фінансової діяльності;

- адаптувати методики аналізу до сучасних економіко-правових умов.

Отже, розглядаючи сутність оцінки фінансового стану підприємства можна стверджувати, що така оцінка необхідна для вдосконалення роботи за ринкових відносин, для придбання здатності самофінансування, самоокупності, для більш ефективного використання фінансових ресурсів на підприємстві, а також для фінансової стабільності підприємства. Необхідною умовою нормальної фінансової діяльності є зберігання достатньої платоспроможності, ліквідності та ділової активності протягом звітного і прогнозованого періодів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // *Фінанси України*. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
2. Знахуренко П. А. Комплексна оцінка фінансового стану підприємств / П. А. Знахуренко, О. П. Хотомлянський // *Фінанси України*. – 2007. – № 1. – С. 111–113.
3. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства / М. Л. Котляр // *Фінанси України*. – 2008. – С. 99–104.
4. Череп А. В. Проблеми визначення фінансового стану підприємств в умовах фінансової кризи / А. В. Череп, Л. А. Кириченко // *Держава і регіони*. – 2008. – № 6. – С. 233–236.
5. Комариця Л. Л., Кіцак Ю. Г. Аналіз фінансового стану підприємства у кризових умовах економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61392.doc.htm.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

DETERMINING THE STRUCTURE OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF CORPORATE ENTERPRISES

Категорія організаційної культури є однією з найбільш обговорюваних тем сучасного менеджменту. На сьогоднішній день виникає необхідність поглибленого вивчення структури організаційної культури корпоративних підприємств. Визначення структури дає можливість ефективного поєднання воедино різних сфер діяльності підприємства, і в першу чергу перспектив клієнтських відносин, внутрішніх перспектив бізнесу, інноваційних перспектив, фінансових перспектив. У цьому контексті питання визначення структури організаційної культури корпоративних підприємств набувають актуальності.

Ключові слова: корпоративна культура, корпоративне підприємство, культура, організаційна культура, організація, складові організаційної культури, структура організаційної культури.

Категория организационной культуры является одной из самых обсуждаемых тем современного менеджмента. В настоящее время возникает необходимость углубленного изучения структуры организационной культуры корпоративных предприятий. Определение структуры дает возможность эффективного сочетания воедино различных сфер деятельности предприятия, и в первую очередь перспектив клиентских отношений, внутренних перспектив бизне-

са, инновационных перспектив, финансовых перспектив. В этом контексте вопросы определения структуры организационной культуры корпоративных предприятий приобретают актуальность.

Ключевые слова: корпоративная культура, корпоративное предприятие, культура, организационная культура, организация, составляющие организационной культуры, структура организационной культуры.

Category of organizational culture is one of the most discussed topics of modern management. Currently, there is a need in-depth study of the structure of the organizational culture of corporate enterprises. Determining the structure enables efficient combination together different spheres of business, and especially the prospects of customer relations, internal business prospects, innovative perspectives financial prospects. In this context, the issues of determining the structure of the organizational culture of corporate enterprises acquire relevance.

Key words: corporate culture, corporate enterprise, culture, organizational culture, organization, parts of organizational culture, structure of organizational culture.

УДК 654.07:331.101

Темнюк Т.О.

аспірант кафедри економічної теорії
Херсонський державний університет

Постановка проблеми. Зростаючий останнім часом науковий і практичний інтерес до феномена організаційної культури свідчить про прагнення сучасного менеджменту при впровадженні нових форм управління використовувати цей потенціал з метою гармонізації соціально — трудових відносин, створення торговельної марки і унікального фірмового стилю, що зрештою сприяє зростанню нематеріальних активів організації і посиленню її конкурентоздатності. По суті, еволюція технології і філософії менеджменту на сучасному етапі сприяла переходу організаційної культури із категорії другорядних факторів виробництва у категорію стратегічних ресурсів.

У зв'язку із цим проводиться активний науковий пошук у напрямку теоретико-методологічного обґрунтування організаційної культури. Багатогранність, складність і неоднозначність організаційної культури як об'єкту дослідження сприяла тому, що як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі з'явилась значна кількість різноманітних за змістом наукових праць щодо суті і структури організаційної культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В даний час вітчизняні та зарубіжні вчені зосередили свої дослідження на таких теоретичних і практичних аспектах організаційної культури під-

приємства: оцінка і управління організаційною культурою (К. Камерон, Р. Куїнн [1], В. Співак [5], Л. Хаєт [2]), роль організаційної культури у стратегічному управлінні персоналом і підприємством в цілому (Д. Ульріх [6], А. Радугін [4], Є. Малінін [3]), оцінка впливу національних особливостей на організаційну культуру та управління полікультурними організаціями (О. Харчишина [7], Е. Шейн [8]). Слід зазначити, що наукові погляди на проблему структури організаційної культури у різних авторів мають суттєві відмінності.

Постановка завдання. На жаль, проводиться недостатньо вітчизняних досліджень щодо вивчення структури та внутрішньої будови організаційної культури, що зменшує можливості ефективного застосування цієї важливої наукової концепції в сучасних умовах. А тому дана стаття покликана виправити це становище і зробити внесок у розробку теоретичної бази таких досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Структура організаційної культури є складною і багатогранною категорією. Залежність організаційної культури від розміру та сфери діяльності підприємства, характеру внутрішнього середовища та зовнішнього оточення, цілей існування та інших чинників обумовлює унікальність складових організаційної культури [6, с. 270-292].

При формуванні підходів до визначення сутності та структури організаційної культури вагомим є практичний досвід діяльності підприємств.

Найпоширенішими є визначення таких складових організаційної культури корпоративних підприємств як культура виробництва, культура безпеки виробництва, культура персоналу, інноваційна культура, інвестиційна культура [5, с. 127-128].

Формування організаційної культури – тривалий процес, вплив на який завжди носить опосередкований характер і вимагає від керівництва організації достатньо глибокої рефлексії з приводу особливостей своєї організації, її історії. При формування організаційної культури можливе поява і більшої кількості складових організаційної культури, залежно від відмітних характеристик підприємства [1, с. 171-178].

Традиційно виділяють первинні й вторинні елементи організаційної культури корпоративних підприємств. Первинні елементи є основними, на їхній базі відбувається формування вторинних елементів культури організації. До первинних елементів належать: критерії відбору при прийманні на роботу, критерії в просуванні по службі або звільненні, цілеспрямоване створення зразків поведіння, стратегії поведіння в кризових ситуаціях, виділення питань, що знаходяться під особистим контролем керівника. Вторинні елементи відображають організаційну структуру, представляють принципи діяльності організації, виражені в офіційних документах, у корпоративній філософії, корпоративному поведінні, корпоративному дизайні [2, с. 353-358]. Елементами організаційної культури є організації, що формуються в процесі розвитку, або цілеспрямовано створені ритуали, історії, міфи, легенди. До них належать легенди про батьків-засновників організації, міфи про появу того або іншого продукту або бренду, історія організації або історії особливого внеску організації в розвиток суспільства (на місцевому, регіональному, національному або світовому рівнях).

Аналізуючи структуру організаційної культури, Е. Шейн у своїй праці «Організаційна культура і лідерство» виділяє три її рівні [8, с. 30]: поверхневий, внутрішній (підповерхневий) і глибинний.

Знайомство з організаційною культурою починається з поверхневого рівня, що включає такі зовнішні організаційні характеристики, як продукція або послуги, надавані організацією, використовувана технологія, архітектура виробничих приміщень і офісів, спостережуване поведіння працівників, формальне мовленнєве спілкування, гасла тощо. Також до поверхневого рівня відносять емоційну атмосферу, міфи, легенди і історії, пов'язані із заснуванням організації, діяльністю її керівників і видатних співробітників.

На другому рівні вивченню піддаються цінності й вірування, поділювані членами організації, відпо-

відно до того, наскільки ці цінності відображаються в символах і мові, яким чином вони несуть у собі смислове пояснення поверхневого рівня. Свідомо зафіксовані в документах організації, вони покликані бути провідними в повсякденній діяльності членів організації у вигляді її стратегії, цілі, філософії. Також до під поверхневого рівня відносяться моральні погляди, етичні правила, кодекс поведінки в організації. Даному рівню притаманні тільки ті цінності, які в усвідомлюються самими членами організації, або ж заохочуються її лідером.

Проте, третій, глибинний рівень включає не декларовані цінності, а базові припущення, які важко усвідомити навіть самим членам організації без спеціального зосередження на цьому питанні. Глибинний рівень охоплює фундаментальні уявлення організації, що приймаються її членами бездоказово. Сукупність цих базових уявлень створює так звану «культурну парадигму» організації і формують її цілісний образ [8, с. 34].

Е. Шейн розглядає «поверхневий рівень» як об'єктивну культуру, складовими якої виступають: економічна культура організації як результат її економічного мислення, культура розподілу, культура споживання, культура обміну. Тоді як «підповерхневий» і «глибинний» рівень вбачається як суб'єктивна культура, обумовлена механізмом мислення співробітників [8].

Для порівняння слід навести інший, також трирівневий, підхід до аналізу структури організаційної культури, що враховує наявність не лише прямих, але і зворотних зв'язків між рівнями [4]. Згідно з даною точкою зору, рівень мотивації знаходиться на внутрішньо особовому рівні будь-якого члена організації, визначаючи сенс його життєдіяльності, зокрема, трудову поведінку. Вище за нього знаходиться мораль як надперсональна і загальнолюдська надкорпоративна категорія. Рівень декларованих цінностей є місією, її еталоном («відважною метою») і основними діловими принципами. Рівень зовнішніх проявів використовує мову символів, ритуалів, фірмового стилю тощо.

О. В. Харчишина виділяє функціональний підхід до визначення структури організаційної культури підприємства, тобто у складі культури слід виділити функціонально відокремлені частини (підсистеми), кожна з яких містить як імпліцитні, так і експліцитні елементи. Вважаємо, що організаційна культура є системою, яка включає такі підсистеми, пов'язані тісними зв'язками прямого і зворотного характеру [7]: ціннісна: цінності, місія і філософія компанії; символічна: герої, легенди, ритуали, символи; нормативна: норми, процедури, правила, критерії та структури; комунікативно-управлінська: стиль управління, система комунікацій, система управління персоналом; ідентифікаційна: фірмовий стиль, імідж, бренд компанії як роботодавця та товарний бренд.

Базовою підсистемою організаційної культури є ціннісна, інші чотири перебувають у тісній залежності від неї.

Основою організаційної культури складають цінності керівників, власників та працівників підприємства, які у взаємодії утворюють систему організаційних цінностей. Система цінностей є важливим елементом культури у широкому сенсі і організаційної культури, зокрема. А. А. Радугін стверджує, що «здатність підприємства створити ключові цінності... є одним із найбільш глибоких джерел успішної діяльності підприємства» [4, с. 54]. З огляду на трудову поведінку, система цінностей виступає мотивуючим фактором, тобто впливає на ставлення людини до праці і до цілей підприємства. Цінності виступають як еталонне уявлення про систему світосприйняття, критерій вибору в процесі трудової діяльності, вони описують елементи, явища життя суспільства, трудового колективу з точки зору їх соціального значення. У зв'язку із цим Е. Шейн справедливо зазначає [8, с. 40]: «Набір переконань і цінностей... може слугувати орієнтиром... поведінки в складних або невизначених обставинах».

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна виокремити основні складові організаційної культури корпоративних підприємств:

1. Мова спілкування та система комунікацій (використання усної, письмової та невербальної комунікації, а також жестів та міміки).

2. Усвідомлення своєї ролі в організації. Одним культурам імпонує приховування співробітником своїх внутрішніх намірів, а інші — навпаки сприяють їх зовнішньому прояву. Одні компанії налаштовані на співпрацю, а інші — на індивідуальне самовираження.

3. Культура персоналу, зовнішній вигляд працівників, тобто охайність, наявність спеціального одягу, уніформи.

4. Дотримання розпорядку дня.

5. Культура виробництва, культура безпеки виробництва.

6. Інноваційна культура.

7. Інвестиційна культура.

8. Відносини в колективі та з клієнтами (у тому числі різними за статтю, віком, релігією, статусом в суспільстві, шляхи вирішення конфліктів).

9. Норми та цінності організації: норми, процедури, правила, критерії та структури.

10. Мотивування та трудова етика (відповідальність за виконану роботу, якість роботи, оцінка роботи та винагорода за неї, просування по кар'єрних сходах).

11. Віра (віра в успіх, допомогу, підтримку, справедливість, власні сили).

12. Символіка в організації (фірмовий стиль, імідж, бренд компанії ритуали, лозунги, організаційні табу).

Висновки з проведеного дослідження. Категорія організаційної культури є однією з найбільш обговорюваних тем сучасного менеджменту. Складність і неоднозначність організаційної культури як об'єкту дослідження породжує велику кількість уявлень щодо її структури. Результати значної кількості досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених з цього питання не знаходять спільного вирішення даної проблеми. Узагальнивши результати досліджень інших науковців та опираючись на власні висновки і спостереження автор статті пропонує основні 12 положень структури організаційної культури корпоративного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.

2. Корпоративна культура : навч. посіб. / Г. Л. Хаєт, О. Л. Єськов, Л. Г. Хаєт та ін. / За заг. ред. Г. Л. Хаєта. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.

3. Малинин Е. Д. Организационная культура и эффективность бизнеса : учеб. пособие. – М. : Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж : Изд-во НПО «МОДЭК», 2004. – 368 с.

4. Радугін А. А. Організаційна культура // Организационное поведение. Хрестоматия. Редактор-составитель Райгородский Д. Я. – Самара : Изд. дом «Бахрах-М», 2006. – 752 с. – С. 50–72.

5. Спивак В. А. Корпоративная культура. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.

6. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации : Пер. с англ. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 304 с.

7. Харчишина О. В. Структура організаційної культури підприємства // Вісник ЖДТУ : зб. наукових праць. – Житомир : Видавництво ЖДТУ, 2010. – С. 295–298.

8. Шейн Э. Организационная культура и лидерство : Пер. с англ./ Под ред. Т. Ю. Ковалевой. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.

ECONOMIC SECURITY: MODERN MANAGEMENT MODELS

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

UDC 336.647.648

Khrushch N.A.

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance,
Banking and Insurance
Khmelnitsky National University

Vaganova L.V.

PhD, Associate Professor Department
of Finance, Banking and Insurance
Khmelnitsky National University

The article is devoted to the conceptualization process management model to ensure economic security. It is proposed to use the decomposition method, which enables the management structure in accordance with the selected morphological tricks. The idea of structuring the management of economic security based on the decomposition method was based on the developed conceptual model of process management to ensure the economic security of the enterprise. Key words: The enterprise model, economic security, management, concept.

Стаття присвячена концептуалізації моделі управління процесом забезпечення економічної безпеки підприємства. Запропоновано використовувати метод декомпозиції, який дозволить структурувати процес управління відповідно до обраних морфологічних фокусів. Ідея структуризації процесу управління економічною безпекою на основі методу декомпозиції склала основу розробленої концептуальної моделі управління

процесом забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємство, модель, економічна безпека, управління, концепція.

Статья посвящена концептуализации модели управления процессом обеспечения экономической безопасности предприятия. Предложено использовать метод декомпозиции, который позволит структурировать процесс управления в соответствии с выбранными морфологическими фокусами. Идея структуризации процесса управления экономической безопасностью на основе метода декомпозиции составила основу разработанной концептуальной модели управления процессом обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, модель, экономическая безопасность, управление, концепция.

Introduction. The problem of providing economic security is a major in management. Developing strategies enterprises should be provided with objective information about the state of economic security, external and internal threats and to rely on an effective mechanism for management of economic security company. All of the above suggests the need to study the components of the conceptual model of the process control of economic security (ESE).

Analysis of recent research and publications. Processes to ensure the economic security of enterprises covered in the scientific works of foreign authors: Bogomolov, Lev Ivanov, Alexander Kolpakov, A. Rat A. Odintsov etc. A significant contribution to the development of these problems belong to Ukrainian scientists: H. Vashchenko, K. Gorovay, A. Grachev, V. Zabrodskii, O. Kuzmin, G. Kozachenko, V. Muntiyanyan, V. Ponomarev, A.N. Reverchuk and many others. However, it should be stressed that a common approach to the justification of the theoretical and methodological foundations and practical recommendations for the development of the mechanism of management of economic security is not found, the task is urgent, necessary and aimed at the development of elements of the mechanism of management of economic security.

Setting objectives. Development of a conceptual model of the components of process control to ensure economic security.

The main material research. Despite the urgency of the issues of economic security, the form and content of its controls are in an inconsistent state. It is worth noting that the current and projected substantial

characteristics of Economic Security should have the proper form, must be arranged in a certain way. Only under the unity of form and content can be achieved harmonization in the management of economic security. Using the decomposition method in the management of economic security allows you to structure the process control according to the selected morphological focus of ESE.

By morphological focus ESE understand the process of reviewing internal initial shape, which is designed to help learning and systematization of signs, their category, develop strong practical links. Morphological tricks ESE may be: tricks coordination of interests, resource support, opposition and threats of economic viability.

Decomposition should be inherent properties such as adaptability (natural or acquired property to adapt to changes in the conditions of management of economic security, in particular those that are due to the variability of external and internal environment, life cycle phase, etc.) and recomposition (the ability to restructure, upgrade).

It should be noted that the study of the theoretical foundations of economic security management, first of all, should be based on morphological analysis of the control system of economic security, because this system is based on the selection of possible solutions for individual parts of the problem (the so-called morphological features that characterize the device) and then systematize the their combination (combination).

Conceptual model of economic security management is based on an understanding of the essence of economic security as a subsystem of the regional

economy, providing a progressive development in the destabilizing influence of different types of threats [1-3; 5].

It is necessary to take into account that the clarification of goals, objectives, morphological analysis of economic security management contributes to a variety of search options: functional circuits, operating principles, design varieties developed system. This conceptual model of the management of economic security suggests that the mechanism is flexible, integrated and open system. Such a mechanism should cover the principles, techniques and methods, methods and techniques, procedures, algorithms and models, through which ensured some form of harmonization of all areas of the company and the interests of interacting with them subjects of the environment [4, p. 114].

Thus, research and analysis is particularly suited to the management of economic security and accounting principles for the formation of the functional components of the control system of economic security, allow components to justify a conceptual model of the process control to ensure economic security, Fig. 1.

The need to develop and implement a conceptual model of process management to ensure the eco-

nomical security determined by an objective need for the formation of an effective mechanism of response management system on the numerous negative factors hindering its normal activities.

On the basis of the interests of consistency of focus is determined by the composition of the basic economic interests of the company, whose interests are grouped according to the level of significance in order to highlight the main economic interest, priority interests of secondary importance. Achievement of these areas contributes to the transformation of the major economic interests and priorities into concrete objectives established. With a synergistic point of view, the development of the strategic objectives involves the formation of attractors, which reflect the desired «final order» that attracts the entire set of current processes.

Next on the conceptual model of the process control of economic security step performs diagnosis of the problem situation in a state of ESE, he is primarily associated with the diagnosis of the resource potential, the level of protection of objects of security, identification of sources of hazards and risks, prediction of possible negative consequences. This step is based

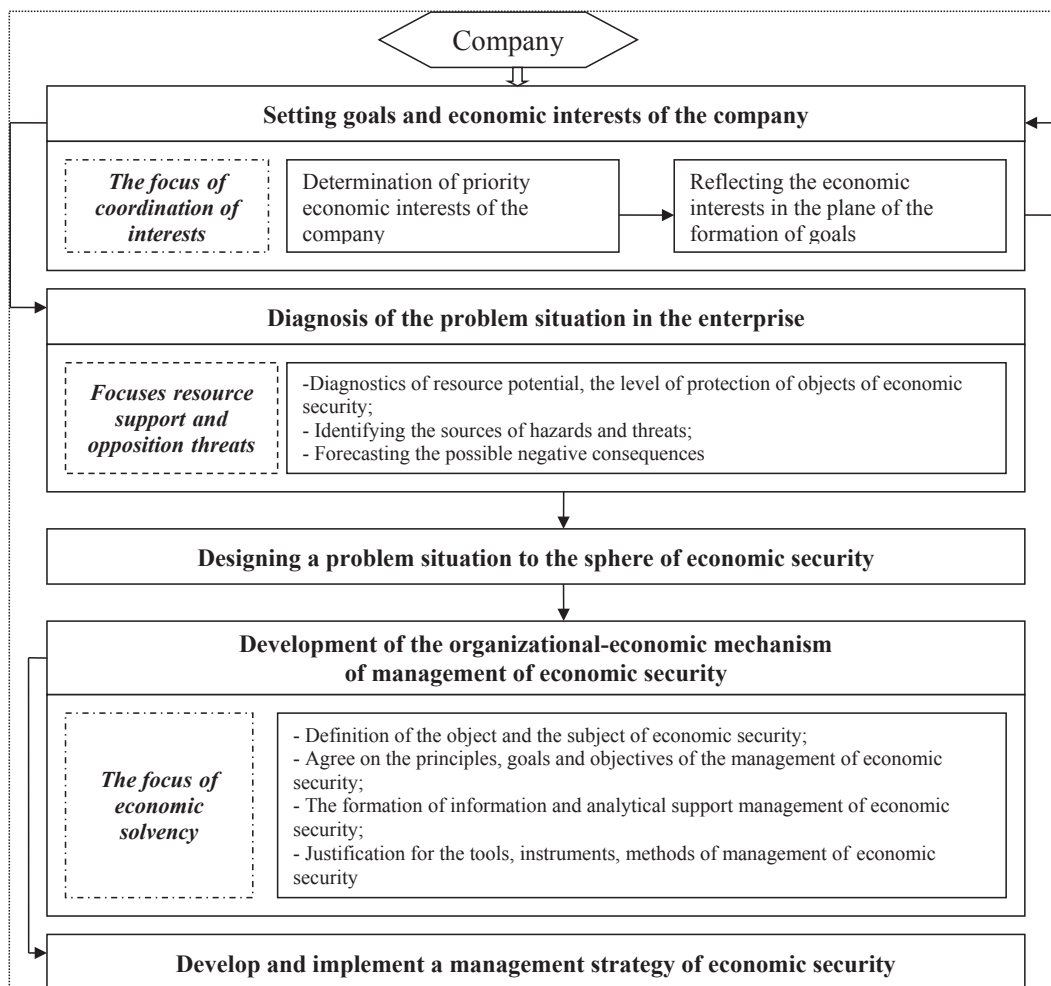


Fig. 1. Conceptual model of process management to ensure the economic security of the enterprise

on the focus of opposition threats. Current research is oriented on the synergy potential of the accelerated development of business processes to meet the requirements of the new economic environment. Additional features that the company can get from the optimal use of available resources, are achieved through the combination of these effects. It is the synergies within the existing economic structures (the use of shared resources, automatic action of synergistic effects, which are determined by the influence of the existing positive results of the strategy merger) and synergistic effects due to the new strategic orientation of the (transfer of know-how additional resources, the concentration of key skills) .

Achieving a positive outcome requires taking into account estimates of the synergy of strengths and weaknesses. In its search capabilities that allow maximum use of the strengths of the enterprise to optimize synergies.

Potential opportunities in the process of achieving synergies include the following factors: the integrity of the process; development of global infrastructure; reduce costs and control over the value added; compliance with its main competitors and competition; the result of an agreement with national governments.

Among the potential threats that may arise in achieving synergies, allocate the loss of flexibility; the costs of coordination; reducing innovation; loss of senior management focus on business; the loss of the correct perception of the results of the business. The diagnostics of the problem situation in the enterprise made its projection on the scope of ESE. Taking into account the study results obtained in the previous step, the development of OEM Management of Economic Security.

The doctrine of the development of the OEM economic security management based on the focus of the economic viability of the enterprise. The final stage in the conceptual model of the process control of economic security is the development and implementation of the management strategy of economic security.

Conclusions and prospects for further research. Thus, in order to achieve harmonization in the management of economic security it is proposed to use the decomposition method, which enables the management structure in accordance with the selected morphological tricks ESE. The idea of structuring the management of economic security based on the decomposition method was based on the developed conceptual model of process management to ensure the economic security of the enterprise.

REFERENCES:

1. Dmitriev I.A. Determination of the list of components of economic security [electronic resource] / I.A. Dmitriev, A. Bliznyuk. – Access to the article: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2011_23_1/33Dm BI.htm
2. Dovbnya S.B. diagnostics of economic security / S.B. Dovbnya, N.Y. Hichova // Finance of Ukraine. – 2008. – № 4. – P. 88-97.
3. Gorovaya K.A. Management functional components of economic security / Gorovaya K.A., Gontar Y.V. // Bulletin of Donetsk National University, Series B. Economics and Law. – 2011. – № 1. – S. 71-75.
4. Liubavskii S.L. Tax planning at the micro level: Dis PhD Economy Sciences. – 08.00.10 / Liubavskii Stepan Leonidovich. – SPb., 2001. – 148 p.
5. Fedotov K.O. Defining the essence of economic security / I.A. Dmitriev, K.O. Fedotov // Economy of the transport sector: technologies. – Kharkov: HNADU. – 2010 – Vol. 16. – P. 55-62.

ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

PRICE TRENDS INDUSTRY OF UKRAINE

У статті розглянуто цінові тенденції розвитку промислової галузі. Загальний тренд індексів цін промислової продукції має динамічну та одночасно низхідну тенденцію до 2012 року, поступово звужується ціновий канал за рахунок зниження рівня його верхньої межі. Загальна тенденція цін промислової продукції описується поліноміальною залежністю другого, третього та четвертого порядку, тобто має параболічний характер розвитку. Формування в 2013 році зростаючого тренду обумовлено негативним впливом податкового тиску на промислові підприємства, що в умовах рецесії економіки значно погіршує вкрай складне становище промислової галузі.

Ключові слова: ціна, індекси цін, промисловість, тренд, тенденція, поліноміальна залежність, логарифмічна залежність, методи ціноутворення, податковий тиск.

В статье рассмотрены ценовые тенденции развития промышленной отрасли. Общий тренд индексов цен промышленной продукции имеет динамическую и одновременно нисходящую тенденцию до 2012 года, постепенно сужается ценовой канал за счет снижения уровня его верхней границы. Общая тенденция цен промышленной продукции описывается полиномиальной зависимостью второго, третьего и четвертого порядка, то есть имеет параболі-

ческий характер развития. Формирование в 2013 году растущего тренда обусловлено негативным влиянием налогового давления на промышленные предприятия, в условиях рецессии экономики значительно ухудшает крайне сложное положение промышленной отрасли.

Ключевые слова: цена, индексы цен, промышленность, тренд, тенденция, полиномиальная зависимость, логарифмическая зависимость, методы ценообразования, налоговое давление.

The article discusses the price trends of the industrial sector. Price as economic characteristics is a significant regulator of the market. Popular methods for its determination in industrial enterprises include combined. The general trend of industrial production price index has a dynamic and at the same time a downward trend until 2012, gradually narrowing price channel by lowering the level of the upper border. The overall trend in prices of industrial products described polynomial dependence of the second, third and fourth order, that is, has a parabolic character by development. Forming in 2013, the growing trend is due to the negative impact of the tax burden on industry, in a recession economy worsens extremely difficult situation the industrial sector.

Key words: price, price indices, industry, trend, trend, polynomial dependence, logarithmic dependence, pricing methods, tax burden.

УДК 338.58:65.014

Ярошевська О.В.

к.е.н.,

доцент кафедри економіки

та підприємництва

Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Першочергові ознаки кризи в економіці також розпізнають кризу цінові показники, що уособлюють як вартість товару чи послуги, так і результати діяльності підприємства з урахуванням чинників, що формують рівень ціни. За останні роки цінові показники промислової галузі нестабільні та цілком залежні від зовнішньої кон'юнктури ринку. Рецесія економіки країни формує зростаючий ціновий тренд на промислову продукцію, проте темпи росту показників собівартості промислової продукції випереджають аналогічні показники цін за рахунок стрімкового зросту складових собівартості продукції. В умовах зниження загального попиту та світових цін на промислову продукцію, скорочення інвестицій, високої собівартості промислової продукції, результати діяльності промислових підприємств за 9 місяців 2014 року знаходяться на рівні «-79724,0 млн грн». Отже, цінова політика промислових підприємств як регулятор балансу комерційних інтересів виробників та споживачів неефективна, тому потребує подальшого дослідження в умовах рецесії економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цінових аспектів розвитку промислового сектору економіки присвячені праці таких вчених як В. Герасименко, Дж. Дейлі, А. Длігач, С. Дугіна, В. Корінев, Я. Литвиненко, Т. Негл, І. Олійник, А. Павленко, С. Салига, Ю. Тормоса,

Е. Уткін, Р. Холден, А. Череп та інші. Проте, рецесія економіки України обумовила появу низки нових чинників формування цінової траєкторії розвитку промисловості, що потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення цінових аспектів розвитку промисловості в умовах рецесії економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність та багатогранність сутності та значення ціни розглянуто в багатьох наукових роботах, зокрема:

– В.Л. Корінев трактує визначення ціни як відповідну кількість грошей, яка віддається за право придбання у власність конкретного виду продукції [1, с. 248];

– у свою чергу М.О. Бокулева характеризує ціну мірою відношення між споживачем, що готовий придбати продукцію, та підприємством, яке виготовляє дану продукцію (послуги) на підприємстві [2];

– як зазначає Е.А. Уткін, ціна – це форма вираження цінності благ, що виявляється в процесі їх обміну [3, с. 136];

– проте А.Б. Борисов визначає ціну як грошове вираження вартості товару, виконаних робіт або наданих послуг, яка формується на світових і державних ринках [4, с. 802].

За методичними рекомендаціями з формування цін на продукцію (роботи, послуги) промислових підприємств Міністерства промислової політики України ціна характеризується як грошове вираження впливу системи ціноутворюючих факторів, що діють нині [5, с. 20].

Тобто, ціна як економічна характеристика одночасно представляє собою і результат діяльності підприємства, і рівень взаємодії попиту та пропозиції, і рівень втручання держави в бізнес, і цінову політику виробника в умовах діючих цінових чинників.

До методів ціноутворення в промисловому секторі економіки відносять наступні [6]:

- витратний метод, що враховує собівартість продукції та плановий прибуток;
- метод, що враховує попит на продукцію, за яким ціна визначається на основі встановлення взаємозв'язку між кількістю продукції та попитом на неї;
- конкурентні методи ціноутворення, за якими обмеження на верхню межу встановлюють з урахуванням цін конкурентів та їх ціновою політикою;
- метод граничних цін, коли визначається нижня межа ціни (ціна виробника) та верхня межі ціни (ціна споживача), а між ними формується ціновий коридор (діапазон) лояльності споживача до даної продукції виробника та можливостей виробника для задоволення даного споживача;
- тендерне ціноутворення, за яким формується певне коло пропозиції відповідно до певних умов споживача продукції. Кінцевий рівень ціни формується в процесі здійснення тендерної процедури та, у результаті, може суттєво відрізнятись від ринкових;
- комбіновані методи ціноутворення, що представляють собою синтез розглянутих методів.

На практиці найчастіше використовують саме комбіновані методи ціноутворення, зокрема: витратний + конкурентний + тендерний методи, що дає змогу виробнику промислової продукції максимально віднайти баланс між власними та споживчими комерційними інтересами.

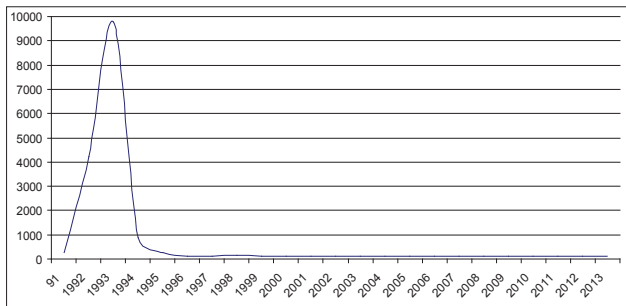


Рис. 1. Динаміка індексів цін промислової продукції України за 1991-2013 роки

Побудовано автором за даними [7]

Дослідження динаміки індексів цін промислової продукції з 1991 року по 2013 рік демон-

струє стрімке зростання рівня показника в 1992-1995 роках, рисунок 1.

Пікове зростання приходиться на 1993 рік та досягає рівня 9767%. З 1996 року відбувається суттєве зниження рівня показника цін на промислову продукцію і на той час становить 117%.

Розглянемо динаміку показників індексів цін на промислову продукцію України з 1995 року по 2013 рік, рисунок 2.

Середнє значення рівня індексу цін на промислову продукцію з 1996 року по 2013 рік становить 114,2%, а показник середнього квадратичного відхилення – 9,37%, коефіцієнт варіації показника індексу цін на промислову продукцію дорівнює 8,21%, що характеризує низький рівень ризику мінливості рівня показника, оскільки рівень коефіцієнта варіації не перевищує 10%.

Розглянемо окремі показники індексів цін на певні групи промислової продукції, таблиця 1, рисунок 1. За даними таблиці 1 спостерігаються наступні тенденції: у період 2009 року сукупність індексів показників промислової продукції коливалася від 103% до 147%.

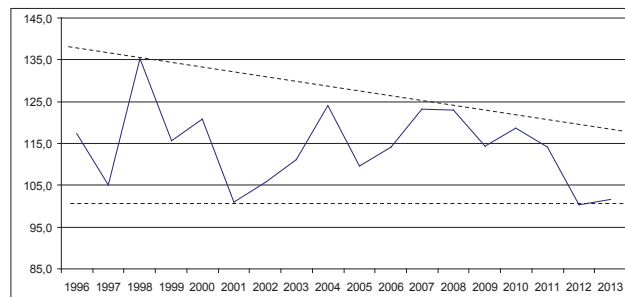


Рис. 2. Динаміка індексів цін промислової продукції України

Побудовано автором за даними [7]

Найвищий рівень показника в 184% спостерігався за виробництвом цукру. Такий діапазон індексів цін промислової продукції поступово звужувався за рахунок зниження рівня верхньої межі цінового каналу, нижня межа цінового каналу протрималася до 2011 року.

Вже в 2012 році нижня межа цінного каналу суттєво знизилася до рівня 88% та в 2013 році зросла до рівня 94%. Верхня межа цінового каналу в 2011 році закріпилася на рівні 124%, у 2012 році – на рівні 109%, а в 2013 році – на рівні 107%. Загалом ціновий коридор промислової продукції до 2012 року має низхідну тенденцію, а вже в 2013 році поступово зростає. Як зазначалося, іншу тенденцію демонструють показники індексів цін виробництва цукру, показник стрімко знижується до середини 2012 року з рівня 184% до 86% у 2011 році та поступово зростає і в 2013 році демонструє рівень 117%. Доречно зазначити, іншу динаміку демонструють показники добувної промисловості та виробництва коксу. Стрімке зростання показників

Таблиця 1

**Індекси цін виробників промислової продукції за видами діяльності
(грудень до грудня попереднього року, %)**

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Промисловість	114,3	118,7	114,2	100,3	101,7
Добувна промисловість	111,2	144,4	125	88,4	105,8
Переробна промисловість	117,4	117,1	110,1	99,8	99,8
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	120,3	118,9	109,4	103,6	103,8
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	107,3	110,7	115	103,4	98,8
Виробництво молочних продуктів та морозива	124,5	120,4	112,9	96,3	115,3
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	109,5	109,4	113,2	104	103,3
Виробництво цукру	184,1	124,7	86,8	88,5	117
Виробництво напоїв	113,7	112,8	121,9	106,4	107,1
Легка промисловість	113,5	111,2	108,7	102,4	101,2
Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	112,4	110,8	109,8	102,3	101,2
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	109,6	104,1	115,5	102,3	101
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	142,9	125,1	115,9	92,7	99,2
Виробництво коксу	133,8	148,6	101,7	79,1	97,8
Виробництво продуктів нафтоперероблення	147,3	111,5	124	99,7	100
Хімічне виробництво	127,6	115,7	118	105,2	94,7
Виробництво гумових та пластмасових виробів	107,3	108,3	110,4	100,1	101
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	104,2	106,6	114,5	107,6	100,8
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	117,2	122,7	108,5	94,9	97,3
Виробництво машин та устаткування	109,1	106,1	106,1	104	101,7
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	114,7	106,9	104,3	101,7	100,1
Виробництво транспортних засобів та устаткування	104,2	117,6	112,7	97,3	94,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	103,9	112,5	121	109,1	105,2

Побудовано автором за даними [7]

Таблиця 2

Характеристика цінових тенденцій промислової продукції

Найменування показника	Тип лінії тренда	Рівняння	Величина достовірності апроксимації
Промисловість	Поліноміальний	$y = 2,0167x^3 - 12168x^2 + 2E+07x - 2E + 10$	R2 = 0,96
Добувна промисловість	Поліноміальний	$y = 8,8833x^3 - 53597x^2 + 1E+08x - 7E + 10$	R2 = 0,98
Переробна промисловість	Поліноміальний	$y = -0,1929x^2 + 770,42x - 769271$	R2 = 0,9
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Логаріфмічний	$y = -9713,5\text{Ln}(x) + 73996$	R2 = 0,9
Легка промисловість	Логаріфмічний	$y = -6716,7\text{Ln}(x) + 51197$	R2 = 0,95
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	Поліноміальний	$y = 2,4714x^2 - 9952,1x + 1E+07$	R2 = 0,93
Хімічне виробництво	Логаріфмічний	$y = y = -15343\text{Ln}(x) + 116819$	R2 = 0,91
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	Поліноміальний	$y = 1,4667x^4 - 11798x^3 + 4E+07x^2 - 5E+10x + 2E+13$	R2 = 1
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	Поліноміальний	$y = 2,975x^3 - 17949x^2 + 4E+07x - 2E + 10$	R2 = 0,99
Виробництво машин та устаткування	Поліноміальний	$y = 0,2917x^4 - 2346,4x^3 + 7E+06x^2 - 9E+09x + 5E+12$	R2 = 1
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	Поліноміальний	$y = 0,8857x^2 - 3565,8x + 4E+06$	R2 = 0,98
Виробництво транспортних засобів та устаткування	Поліноміальний	$y = 2,6083x^3 - 15739x^2 + 3E+07x - 2E + 10$	R2 = 0,99
Виробництво та розподілення електроенергії, газу, води	Поліноміальний	$y = 2,0292x^4 - 16322x^3 + 5E+07x^2 - 7E+10x + 3E+13$	R2 = 1

Розраховано автором за даними [7]

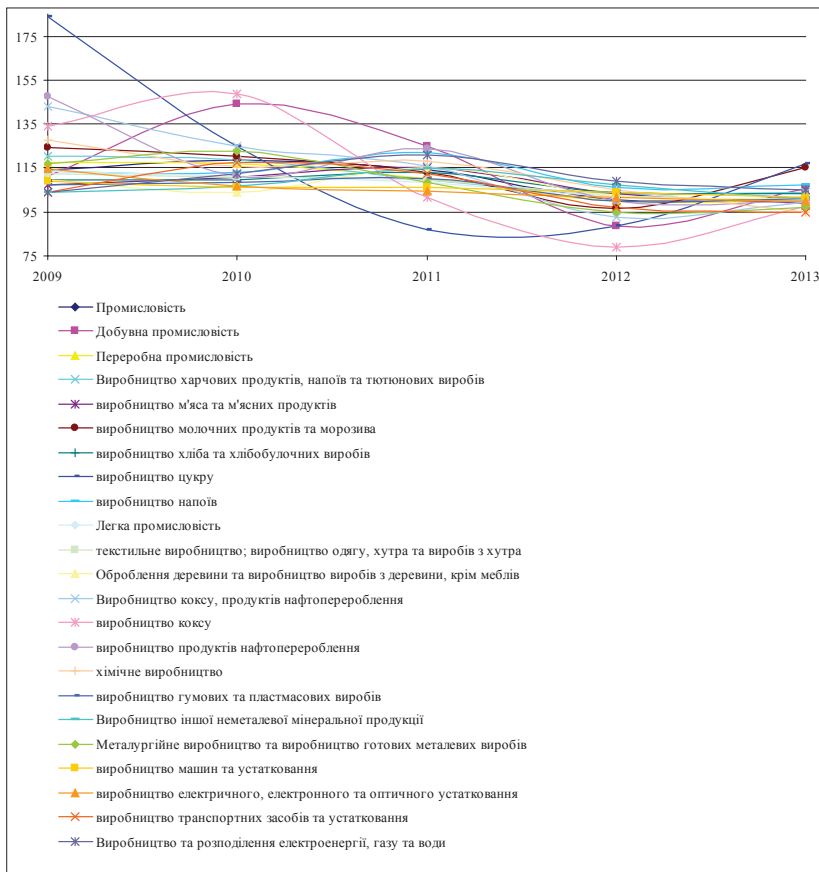


Рис. 3. Індеси цін виробників промислової продукції за видами діяльності, (грудень до грудня попереднього року, %)

Побудовано автором за даними [7]

у 2010 році продовжилося падіння рівня індесів до 79% у 2012 році та поступовим зростанням у 2013 році.

Отже, загальний тренд індесів цін промислової продукції має динамічну та одночасно низхідну тенденцію, поступово звужується ціновий канал за рахунок зниження рівня його верхньої межі. У 2013 році показники індесу цін промислової продукції формують початок нового тренду із зростаючою тенденцією, що обумовлює прогнозування подальшого зростання цін на промислову продукцію.

Ціновий тренд промислової продукції оцінимо за типами тенденції, таблиця 2.

Загальна тенденція цін промислової продукції описується поліноміальною залежністю, окрім виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, легкої промисловості та хімічного виробництва, яким притаманна логарифмічна тенденція. Поліноміальні тенденції характеризують наявність параболічного характеру цінової тенденції другого, третього та четвертого порядку. У підсумку зазначимо, що цінові тенденції промислової продукції мають динамічно нестабільний характер із параболічним типом тенденції.

Формування зростаючого цінового тренду промислової продукції з 2013 року по теперішній час склалося також під впливом податкових чинни-

ків, зокрема як загальне зростання податкового тиску на бізнес, а саме [8]:

- змушене кредитування державного бюджету за рахунок бізнесу (на 01.09.2014 року невідшкодований ПДВ на розрахункові рахунки підприємств 15,9 млрд грн; заявлений до відшкодування в рахунок майбутніх періодів 14,1 млрд грн.; переплати за податками 34 млрд грн;

- системне зростання позапланових податкових перевірок (за перше півріччя 2014 року здійснено 35 тис. податкових перевірок, що обумовило відкриття 6 тис. кримінальних справ; оштрафовано 230 тис. підприємств).

Загальний податковий тиск на промисловість здійснювався на тлі [8; 9]: введення обмежень НБУ на валютні операції; обмеження поставок електроенергії і газу промисловим підприємствам; обмеження країн Митного союзу; скорочення обсягів експорту продукції та інвестицій у галузь; зростання собівартості продукції та низька її конкурентоспроможність; несприятливої кон'юнктури зовнішніх ринків, нерозвиненість внутрішнього ринку ті ніші. Тобто, несприятливі умови розвитку промислового виробництва загострюються негативним впливом податкового тиску, що значно знижує ефективність антикризових заходів у промисловому секторі економіки країни.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що ціна як економічна характеристика є вагомим регулятором на ринку. До методів її визначення на промислових підприємствах відносять комбіновані, що дає змогу виробнику максимально віднайти баланс між власними та споживчими комерційними інтересами. Середнє значення рівня індесу цін на промислову продукцію з 1996 року по 2013 рік становить 114,2%, а показник середнього квадратичного відхилення – 9,37%, коефіцієнт варіації показника індесу цін на промислову продукцію дорівнює 8,21%, що характеризує низький рівень ризику мінливості рівня показника. Загальний тренд індесів цін промислової продукції має динамічну та одночасно низхідну тенденцію до 2012 року, поступово звужується ціновий канал за рахунок зниження рівня його верхньої межі. Загальна тенденція цін промислової продукції описується поліноміальною залежністю другого, третього та четвертого порядку, тобто має пара-

болічний характер розвитку. Формування в 2013 році зростаючого тренду обумовлено негативним впливом податкового тиску на промислові підприємства, що в умовах рецесії економіки значно погіршує вкрай складне становище промислової галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: [монографія] / В.Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
2. Бокулева М.О. Ціноутворення на продукцію машинобудівних підприємств з урахуванням поведінки споживачів: дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.00.04 / Запоріжжя, 2010 р. – 184 с.
3. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика / Э.А. Уткин. – М.: ЭКСМОС, 1997. – 243 с.
4. Борисов А.Б. Большой экономический сло-

варь / А.Б. Борисов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2006. – 860 с.

5. Методичні рекомендації з формування цін на продукцію (роботи, послуги) промислових підприємств. – К.: ДП ДІКТЕД Міністерства промислової політики України, 2009. – 326с.

6. Кучерова Г.Ю. Ціноутворення на нову продукцію машинобудівних підприємств: дис канд. економ. наук: 08.00.04 / Кучерова Г.Ю. – Запоріжжя, 2011. – 189 с.

7. Офіційний сайт Державного служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).

8. Круглий стіл «Врятувати промисловість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// silnaukraina.com/kruglij-stil-vryatuvati-promislovist/](http://silnaukraina.com/kruglij-stil-vryatuvati-promislovist/).

9. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 132с.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FOUNDATIONS
OF INVESTMENT ACTIVITIES OF TELECOMMUNICATION OPERATORSОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОПЕРАТОРІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

In the article the conceptual basis for determining the efficiency of investment in the national economy and preconditions for the development of innovative processes to the creation and implementation of effective investment activities of telecommunication operators. Methodical bases of estimation of economic efficiency of investment support innovation in the activities of telecommunication operators. The directions of the investment in the provision of telecommunications through convergence, as reflected in the formation of the leading telecommunications operators packaging service system.

Key words: economic efficiency, investment, convergence, telecommunications operator.

У статті досліджено концептуальні основи щодо визначення ефективності інвестиційної діяльності в національній економіці та передумови розвитку інноваційних процесів із формуванням й реалізацією ефективної інвестиційної діяльності операторів телекомунікацій. Розглянуто методичні основи оцінки економічної ефективності інвестиційного забезпечення інноваційних процесів в діяльності операторів телекомунікацій. Обґрунтовано напрями розвитку інвестиційного забезпечення в сфері телекомунікацій через конвергенцію, що виявляється у фор-

муванні провідними операторами телекомунікацій системи пакетування послуг.

Ключові слова: економічна ефективність, інвестиційна діяльність, конвергенція, оператор телекомунікацій.

В статье исследованы концептуальные основы по определению эффективности инвестиционной деятельности в национальной экономике и предпосылки развития инновационных процессов с формированием и реализацией эффективной инвестиционной деятельностью операторов телекоммуникаций. Рассмотрены методические основы оценки экономической эффективности инвестиционного обеспечения инновационных процессов в деятельности операторов телекоммуникаций. Обоснованы направления развития инвестиционного обеспечения в сфере телекоммуникаций через конвергенцию, что проявляется в формировании ведущими операторами телекоммуникаций системы пакетирования услуг.

Ключевые слова: экономическая эффективность, инвестиционная деятельность, конвергенция, оператор телекоммуникаций.

UDC 338.5

Koval V.V.

Doctor of Economics,
Associate Professor,
Head of the Department
of Applied Economics
Odessa Trade and Economic Institute of
Kyiv National University
of Trade and Economics

Introduction. The development of economic relations and telecommunications activity produces expand the scope of cooperation of telecommunications operators, due to the crucial importance of innovation and investment policy and economic transformation, based on cooperation and integration to achieve sustainable and efficient business development. In turn, information saturation Economic Area was to determine the form and mechanisms of production and economic relations and contributed to the evolution of systems management of socio-economic processes in the society and the state [9]ю

Innovation and investment activities of telecommunication operators as world and national economy in the last decade, occupies a special place in the modern market economy, due to the significant average annual growth rate of consumer telecommunications services and a corresponding increase in demand for them, taking into account trends in technological progress of telecommunications. In turn, the emergence of modern technologies of multiservice networks based on packet switching services and access to them (data, cellular and services to provide

access to the Internet.), With the gradual integration of telecommunications operators with other media industries, the transition of the national economy to a market economy significantly affect its dynamics and structure, hence the relevance of research on economic efficiency innovation and investment activities of telecommunication operators.

Analysis of recent research and publications. A significant contribution to the development of theoretical and methodological foundations of innovation and investment activity have our scientists: A.I. Amsha, V.M. Heyets, M.I. Krupka, M.A. Pavlovskyy, Yu.M. Pahomov, K.M. Sytnik, M.I. Tugan-Baranovsky, M.H. Chumachenko. The study on sustainable development of the telecommunications sector and according environmental changes in the market engaged in both domestic and foreign researchers: O. Redkin, V. Granaturov, V. Orlov, L.Striy, L. Varakin, Inozemtsev, C. Parinova, E. Razroyev more.

Despite considerable research theoretical and methodological issues related to the activities of telecommunication operators and enterprise communication industry, which considered only from the

standpoint of supplier relations (equipment manufacturers) and customers (operators and providers) remains poorly understood process of formation and implementation of innovation and investment policy business. In addition, permanent changes in the institutional environment, organizational and economic trends converged telecommunications development determine the need for justification of approaches to assessing the economic efficiency of the implementation of the investment policy of telecommunication operators.

Setting objectives. The article aims to study the characteristics of the formation and implementation of packaged offers products and services in telecommunications in terms of economic and technological developments and the justification of approaches to assessing the economic efficiency of the implementation of the investment policy of telecommunication operators.

The main material research. At the present stage of economic development to ensure the country's competitiveness is the most important challenge that characterizes not only the country's position in the global market, but also largely determines its national security. The competitiveness of the national economy can be achieved in the case of harmonizing its structural parameters in the development of industrial structures and the European Community where the priority sectors and activities in these areas serves modern technological state of the Communications and Information that needs updating and further innovation development. This is driven by the need to ensure specific role telecommunications market particularly in the face of rising demand for multi-service networks. With the development of improved and their competitive advantages, and changing competition as such. One of the main problems facing the Ukrainian mobile operators and service providers, equipment manufacturers and suppliers, is to make a qualitative shift from competition due to investments to competition based on innovation. Namely the introduction of new innovations in Ukraine is a very complex phenomenon.

Typically, Ukraine is a follower of the latest international trends.

At this stage of development of communication standards is characterized by four generations of mobile communications. Evolution generations of mobile communications has allowed to introduce new services that radically changed the demand for mobile services. Leading telecommunications development is a necessary condition for the creation of business infrastructure, creating an enabling environment for attracting investment in the country and their impact on economic growth in the region as one of the most important principles of social and economic development (CED).

For further evaluation (the forecast period) the volume of investment required to ensure a given rate

of economic growth, and the degree of effectiveness discovered innovative socio-economic development, where the leaders in terms of sectors, since 2007, is transport and communication [2; 6; 8]. It should be noted that the structure of Ukraine's GDP by economic activity from the share of the industry due to increased every year. According to statistics in Ukraine observed increase in revenues from the sale of communications services by 2014, the volume of which amounted to 52,434.0 mln. UAH., Which is 2.0% (or 1,051,400,000. UAH.) More than in the same period in 2013 [8; 9]. In particular, revenues from telecommunication services for 2014 compared to last year increased by 2.5% and amounted to 48.3346 billion. UAH., Representing 92.2% of revenues from telecommunications services, fig. 1 [13].

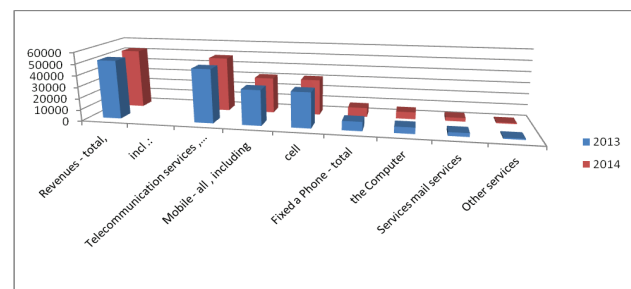


Fig. 1. Revenues from communication services 2013-2014

The main segments of the telecommunications market to remain mobile and fixed telephone connection, common share in total revenues from telecommunication services on the basis of 2014 amounted to 75% [3]. Supply of mobile communications for 100 people on average in Ukraine is 142.4% as at the end of 2014 the number of mobile subscribers totaled 61,170.2 thousand. And decreased compared to the year 2013 to 2,458.5 ths. subscribers [3]. Revenues from fixed telephony services for 2014 amounted to 8,057,800,000. UAH., Which is 4.7 mln. more than last year. The volume of revenues from computer communication services in 2014 compared with the rate in 2013 increased by 11.9% and amounted to 6,190,400,000. UAH., Which is associated with a number of fixed Internet subscribers, which at the end of 2014 totaled 5,892.3 ths. subscribers to 95.9 ths. subscribers compared with the year 2013, in particular, the number of broadband subscribers increased by 97.5 thousand. people. and is 3,945.6 thousand. people [3].

Conducted by «CN Research» analysis revealed that the average monthly income of mobile operators per subscriber (ARPU) in 2014 decreased by 9% due to the relatively high level of market saturation and the stability of the economy, however, the parallel growth rate average call duration of the subscriber (MoU) [10]. For mobile segment ARPU amounted to 48.81 USD., And fixed-line segment – held its decline, compared to the previous year by 12%, representing

an average of 51 UAH. Because due with fluctuations depending on the region and type of customer. ARPU decline in fixed telephony took place mainly in the financial-economic activity of JSC «Ukrtelecom» (market share 75%), due to the structure of the subscriber base of the operator, which focuses mainly on individuals, while most traditionally bring high incomes corporate clients [4].

Growing demand for telecommunications services helped to increase their share in the structure of the world (1.9% in 2000 and 3.4% in 2014) and the national economy (3.7% in 2000 and 3.9% 2014), in general, by innovation-oriented development and implementation of new or integrated multimedia services and technologies and expand markets in their own industry or in new areas [4]. In addition, growth in the telecommunications sector (sector) increases the efficiency of other sectors of economy, acting satellites leading telecommunications operators (Skype, social networks) – on the one hand, and service sectors, a significant share of financial transactions which is based on telecommunications – on the other.

As the telecommunications sector capital and scientific bridge, it is necessary to distinguish the socio-economic component of the implementation of the investment policy of telecommunication operators. Given the generalization of theoretical structures and terminology system, in our view, investment in the telecommunications sector should include systematic steps on investing in the development of new and maintain existing provision of telecommunications services to the achievement of social and economic impact during their life cycle. Theoretical study of the nature of the investment process revealed microeconomic approach, based on the investment process as a sequential conversion value in investment costs then promotes within business process as capital gains or income [1].

Evaluation of the investment process in the market takes into consideration the movement of financial capital in the stages of reproduction of capital and investment. The methodological basis for assessing the economic effectiveness of the system of investment support innovation in the activities of telecommunication operators serve the principles of rationality, openness of information and interaction, providing the following model [5]:

$$E_f = X_1 \cdot E_{iS} + X_2 \cdot E_{iT} + X_3 \cdot E_{iO} + X_4 \cdot E_{iI} + X_5 \cdot E_{iM}, \quad (1)$$

X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 – weights estimated efficiency investments; E_{iS} – new services and expanding the range of services; E_{iT} – technological upgrading and development of high technologies; E_{iO} – improving organizational structures; E_{iI} – the creation and development of innovation infrastructure; E_{iM} – access to new markets.

Socio-economic relations arising between subjects of investment process defining the essential

characteristics of the investment system using a set of organizational, economic and legal forms and instruments. State and legal support of investment process is important for global international economy, whose assessment should take into account the different institutional components of the investment process (for example, the success rate of business Global Competitiveness Index).

For the development of the telecommunications market stands prerequisite increase the economic efficiency of the strategic management of investments in the formation of innovative infrastructure that positively affects subscribers and operators through new technologies, expanding the range, etc. This is confirmed by the fact that the activity in the telecommunications market, which is a socially-oriented, determined the nature of the infrastructure as it provides social production and public communications and informatization, which leads to high social significance of telecommunication services require a balance of interests and enterprises (profit, sufficient for the development of logistics and social events), consumers (full services to meet the needs and preserving the availability of telecommunications services) and society in general [9].

Note that to achieve such a balance is necessary to take into account socio-economic processes in society that will be used to stimulate scientific and technological and social progress. Social orientation produces telecommunication market of corporate social responsibility telecommunications operators, providing social guarantees for a socially significant services [8; 9]. The main indicator of investment projects, taking into account the social importance of telecommunications services and enhances the degree of social responsibility advocates social efficiency ratio, which is calculated by the formula:

$$K_{social} = N_p \cdot (K_{rb} + K_{zp}), \quad (2)$$

where N – number of jobs; K_{rb} – excess level of unemployment in the region compared with the national average; K_{zp} – excess level of wages in the region compared with the national average.

In turn, the main indicators of economic efficiency are the methodologically grounded: integral economic effect (net present value, NPV), internal rate of return (JRR), payback period of investment considering discounting and others. However, equally important indicators of fiscal performance, reflecting the financial implications of the project due to the impact of the results of implementation of innovation and investment projects income and expenditure budgets of different levels, in our view it would introduce:

$$K_{budget} = \sum_{i=1}^n \frac{D_{bi} - R_{bi}}{(1+k)^i}, \quad (3)$$

where, D_{bi} – budget revenues from the project; R_{bi} – budget expenditures in support of the project; k – discount rate.

The need to strengthen innovation and investment activities of telecommunication operators related to the fact that the recent trend of general decline in average revenue per subscriber (ARPU) due to reduced consumer spending on additional services (FEB), which may not be included in the monthly cost and when force is established by the operator: call forwarding, conference calling, Interactive Voice (IVR), call the subscriber by request (wake-up, reminder), music mode waiting / call transfer and more. However, the desire of subscribers to reduce costs not related to the refusal of the use of basic services (telephony, network access Internet) and one of the main incentives for customers is the user and provide discount offers comprehensive services. In turn, the telecommunications operator to offer complex services is a means of enhancing its competitiveness and provides the opportunity to increase the loyalty of existing customers and increase their customer base, and therefore ARPU [2; 6].

The development of convergence in telecommunications manifested in the formation of the leading telecommunications operators packing services system as a tool for the effective implementation of the new business model, using inputs existing in developed market segments or independent or involving their development through mergers and acquisitions.

In the consumer market the most important convergence of services where telecom allow only subscribers to provide service packages through different terminals or different access network [6]. Over the past decade saw a significant growth in the development of technical means to provide users with different services and the corresponding formation based telephony, television and Internet, using common interfaces and a single terminal packages: Stand-alone, Double play and Triple Play. However, world experience shows that packing services serving the development of marketing initiatives and overwhelmingly one of the factors linking such a strategy [7] on the market is the lack of investment in the development of modern communications and infrastructure development [8, p. 11]. It should be noted that the investment for sustainable development of the domestic telecommunications sector due to increased capital investment by foreign investors, but not significant increase and their reduction in 2013, which required revision of their investment programs of operators towards not upgrade equipment and development of their own networks and associations with existing market players and providing packing services.

Deficiency of investment resources hinders the process of technological modernization of networks and communication technologies, due to lack of own funds operators. Comprehensive analysis of status and trends of investment in the telecommunications sector revealed that the main factors reduce the vol-

ume of investment in fixed assets is mainly external factors associated with the high cost of credit; Unfair competition; ineffective regulatory policy; high tax burden and others that do not provide increased efficiency of the strategic management of investments in the formation of innovation infrastructure in the field of telecommunications.

Conclusions and prospects for further research. The study proved that the basis of ensuring the effectiveness of investment activity is to achieve a state of balance the needs of all participants in social production. In modern conditions increase the economic efficiency of telecommunication operators can be achieved mainly through the formation of a system innovation and investment development, implemented a new technical and organizational and technological solutions, new kinds of converged multi-service products. Such products act as the provision of communications services in a package containing services and mobile broadband, fixed and mobile Internet access. These organizational and economic principles of packaging services require reorganization of business processes of operators, which will reduce operating costs. Generally, the decision to implement the investment project based on economic performance, but equally important is to assess the social and budgetary effect as a measure of investment attractiveness [1]. However, indicators of socio-economic development certifying limited capacity of the system of investment support innovation in the activities of telecommunication operators and call for cooperation with the state on the basis of public-private partnerships that take into account to the specific high-tech industries and different customer segments with expansion of assortment offers (VAS-services) and high quality of service and more.

REFERENCES:

1. Burkyns'kyi B. Boosting reproduction processes in the economic transformation of Ukraine / B.V. Burkyns'kyi, O.I.Layko // Problems and market development in 21 regions of Ukraine st: Materials of scientific-practic. Conf., Odessa, 11 May 2010. – A., 2010. – P. 25-27.
2. Granaturov V.M. Managing communication services [text]: navch.posib / V.M. Granaturov, I.V. Litovchenko. – K.: Education of Ukraine, 2010. – 254 p.
3. Reigning comitee Statistics of Ukraine [Electron resource]. – Ofitsiyny website. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Investment attractiveness of the telecommunications markets of the CIS countries Belarus, Kazakhstan, Ukraine [E. resource] – Access: <http://www.comnews-research.ru>
5. Koretskaya L.K. Innovation and investment activity of the glass industry of the Vladimir Region / L.K. Koretskaya, A.M. Governors, G.A. Koretsky, T.A. Nikerova – Vladimir: Publishing House Ltd. «Transit-IKS», 2013. – 130 p.

6. The formation of the communication services market in Ukraine [Text] / [L.A. Striae, V.N. Orlov, I.V. Petenko, A.K. Golubev] // i Sotsialny management upravlinnya informatsiyimi Process: seriya «Reigning upravlinnya»: ST. Sciences. Prace Don. JCU. – Donetsk: Don. JCU, 2004. – Vip. 31. – T. 5. – S. 329-340.

7. Tyrol J. Markets and market power of the theory of industrial organization / J. Tyrol. – 2000. – T. 2. – 456 p.

8. Fedotov A.V. Marketing aspects of development

of the market of telecommunication services. – M. : Publishing IP Nasirddinova VV, 2012. – 52 p.

9. Philon M.M. Research impacts on the functioning of the structure of the telecommunications sector / M.M. Philon // Problems systematic approach in economics: Coll. Science. pr. – Kyiv: NAU, 2012. – Vol. 41. – P. 163-170.

10. Digital TV Research – Access mode: <https://www.digitaltvresearch.com/ugc/tripleplay>.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРИКОРДОННОМУ РЕГІОНІ FORMATION OF CONCEPT AND DEVELOPMENT MANAGEMENT OF HOTEL COMPANIES IN THE BORDER REGIONS

УДК 657.1:075.8

Незвещук-Когут Т.С.

к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту і туризму Чернівецький

торговельно-економічний інститут

Київського національного

торговельно-економічного університету

У статті проведено аналіз основних тенденцій розвитку підприємств готельного господарства. Проаналізовано динаміку туристичних потоків України та Чернівецької області. Визначено особливості формування концепції розвитку готельних підприємств Чернівецької області з урахуванням прикордонного положення.

Ключові слова: готельні підприємства, готельний бізнес, туристичні потоки, прикордонне положення, концепція розвитку, стратегія менеджменту.

В статье проведен анализ основных тенденций развития предприятий гостиничного хозяйства. Проанализирована динамика туристических потоков Украины и Черновицкой области. Определены особенности

формирования концепции развития гостиничных предприятий Черновицкой области с учетом приграничного положения.

Ключевые слова: гостиничные предприятия, гостиничный бизнес, туристические потоки, пограничное положение, концепция развития, стратегия менеджмента.

The article analyzes the main trends of hotel development companies and the dynamics of Ukrainian and Chernivtsi tourist flows. The author defines formation features of the recovery concept of Chernivtsi Oblast hotels considering cross-border state.

Key words: hotel enterprises, hotels, tourist flows, border position, development concept, management strategy.

Постановка проблеми. Як показує світовий досвід, туристичний бізнес володіє комплексним соціально-економічним, економічним і культурним впливом на розвиток конкретних регіонів. У зв'язку з цим він може бути використаний в якості економічного важеля пошкваллення економіки [1]. Водночас, при обмеженості державного фінансування та наявному кризовому стані різних сфер економіки, саме туризм та його складові повинні стати основними чинниками розвитку регіону. Повною мірою це відноситься до Чернівецької області, яка до того ж характеризується перевагами прикордонного положення.

Чернівецька область – це регіон багатопрофільного літнього та зимового гірсько-спортивного туризму, масового пізнавально-оздоровчого відпочинку, а також бальнеологічного лікування. Крім того, через своє вигідне географічне розташування Буковина є транзитною територією на шляху прямування з Румунії та Молдови до міст Західної України та до країн Європейського Союзу.

Зазначені умови визначають характер, принципи, концепцію та менеджмент розвитку підприємств сфери туризму, у тому числі готельного

господарства. Однак під впливом зовнішнього середовища та інших факторів впливу виникає необхідність формування сучасних ефективних систем управління з метою відповідності послуг міжнародним стандартам, пошуку нових споживачів, реагування та зміну туристичних потоків тощо. Це зумовлює актуальність визначення особливостей формування концепції та менеджменту розвитку готельних підприємств в умовах, які складилися в Чернівецькій області.

Мета дослідження. Здійснити аналіз принципів діяльності підприємств готельного господарства, дослідити основні фактори, які впливають на функціонування готелів у Чернівецькій області, як прикордонного регіону, визначити особливості формування концепції та менеджменту розвитку підприємств готельного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та практики формування концепції та стратегії розвитку підприємств готельного господарства, а також туристично-рекреаційних підприємств висвітлені в працях таких провідних учених як: М. Бойко, І. Винниченко, Л. Мармуль, С. Мельниченко, Т. Ткаченко, О. Сарапіної, О. Соколової,

Л. Шульгіної, В. Шкромади та ін. Однак в існуючих наукових дослідженнях недостатньо вивчені питання впливу факторів на формування концепції розвитку готельних підприємств, розташованих на територіях прикордонних регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах поглиблення відносин між Україною і Європейським Союзом, підґрунтям якого стало підписання відповідної Угоди про асоціацію, виникає гостра потреба підвищення якості готельної пропозиції до рівня міжнародних стандартів, розширення ринків збуту, розробки якісно нової концепції розвитку готельних підприємств, що сприятиме сталому розвитку туристичної сфери в цілому. З однієї сторони зазначене вимагає значної концентрації зусиль як державних установ, так і суб'єктів готельного бізнесу. Така координація дій передбачає виконання ряду завдань, у тому числі:

- корегування законодавчої бази та стандартів готельного обслуговування;
- формування концепції та стратегії розвитку готельного бізнесу;
- створення сприятливих умов для залучення інвестицій у сферу туризму, готельне господарство, інфраструктуру;
- реалізація заходів щодо зміцнення позитивного іміджу України;
- забезпечення безпечних умов перебування туристів під час подорожі тощо.

З іншої сторони, перед сучасним готельним підприємством у таких умовах виникає потреба розробки актуальної концепції діяльності та впровадження нової стратегії розвитку. Загалом, класичним підходом до визначення стратегії є її ототожнення із засобом досягнення цілей підприємства. Він заснований на тому, що формулювання стратегічних цілей підприємства невід'ємно пов'язане з розробкою шляхів їх досягнення, і тому в даному розумінні стратегія визначається як план або модель дій. Так, А. Чандлер розглядав стратегію як визначення основних довгострокових цілей і орієнтирів підприємства, визначення курсу

дій і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення. При цьому основним процесом у виборі та розробці стратегії він визначав раціональне планування [3].

На наш погляд, стратегія управління підприємствами готельного господарства – це концепція виживання, функціонування та розвитку підприємств в умовах ринкових відносин, яка залежить від передумов, притаманних будь-якому підприємству, яка передбачає:

- розробку місії та цілей підприємства на майбутнє;
- визначення реальних можливостей та стратегічних завдань,
- вивчення впливу зовнішніх факторів;
- розробку механізму виявлення та вирішення проблем;
- розробку плану економного та раціонального витрачання ресурсів, у тому числі людських та енергетичних;
- постійний моніторинг вимог та очікувань споживачів, позицій конкурентів, динаміки ринку тощо;
- невідкладну управлінську реакцію на небезпеки та загрози.

З цих позицій формування концепції розвитку готельних підприємств варто розглядати як системний процес, який дозволяє проаналізувати суть умов, в яких працює готельний бізнес, визначає їх місію, цілі і завдання, розробляє головні напрями та заходи збалансованості його розвитку в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища при максимальному використанні всіх наявних ресурсів прикордонного регіону. Дослідження теоретичних та практичних основ формування концепції розвитку готельних підприємств становить необхідну передумову дослідження туристичних потоків України та Чернівецької області, що, у свою чергу, впливали та впливають на діяльність готельних підприємств.

Так, відповідно до класифікації Всесвітньої Туристичної Організації (ВТО) Україна належить до Європейського туристичного регіону, у межах якого згідно принципу регіональної континенталь-

Таблиця 1
Кількість іноземних туристів, що відвідали Україну з країн-сусідів, протягом 2009-2013 рр.
тис. осіб

Країна	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	+/- 2013/2009
Білорусь	2984,6	3 058, 0	2643,9	3091,7	3 353,6	+368,9
Молдова	4339,1	4063,4	4071,7	4849,1	5 417,9	+1 078,8
Польща	2546,1	2089,6	1720,1	1404,0	1 259,2	-1286,9
Російська Федерація	6964,4	7900,4	9018,5	9526,6	10284,7	+3 320,3
Румунія	1077,3	910,4	735,2	791,2	877,2	-200,0
Словаччина	537,5	609,9	564,3	476,5	424,3	-113,2
Угорщина	814,8	944,7	862,0	742,4	771,0	-43,
Всього з країн-сусідів	19263,9	17487,1	19615,9	20881,9	22 388,1	-3124,2
Всього по Україні з усіх країн світу	20798,3	21203,3	21415,2	23012,8	24 671,2	+3 872,8

ності та особливостей пропозиції турпродукту виділяють п'ять субрегіонів: Північний; Західний; Центральнo-Східний; Південний; Східно-Середземноморський.[1] Україна відноситься також до Центральнo-Східного субрегіону, до якого також входять ще 20 країн, із них безпосередньо межують з Україною Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, Росія, Білорусь та Молдова. Таке межування з багатьма країнами Європи звичайно впливає на туристичні потоки, що здійснюються на територіях транскордонних регіонів.

Аналізуючи динаміку в'їзду іноземних громадян в Україну за останні п'ять років, нами було виявлено, що більше 90% від загальної кількості туристів, які відвідали Україну, припадає на іноземних туристів з країн-сусідів. (таблиця 1). Це пояснюється територіальною близькістю між прикордонними регіонами та до основних туристичних потоків, наявністю прямого транспортного зв'язку та спрощеного візового режиму між деякими транскордонними регіонами.

Як видно з наведеної таблиці 1, найбільше іноземних туристів, що прибували в Україну, були з Російської Федерації (33% від загальної чисельності іноземних туристів, що прибули в Україну, у 2009 р., 41% – у 2013 р.), Молдови (21% – у 2009 р., 22% – у 2013 р.) та Білорусі (14% – у 2009 р., 13,5% – у 2013 р.). Дещо менше туристів відвідали Україну з Польщі (12% – у 2009 р., 5,1% – у 2013 р.), Угорщини (3,9% у 2009 р., 3,1% – у 2013 р.), Румунії (5,1% – у 2009 р., 3,5% – у 2013 р.), Словаччини (2,6% – у 2009 р., 1,7% – у 2013 р.). Крім того, у досліджуваному періоді відслідковувалася тенденція збільшення туристичних потоків з країн колишнього СРСР та зменшення кількості туристів з країн Європейського Союзу. Туристичні потоки, сформовані за часів незалежності України аж до 2014 року, зумовили необхідність адаптації підприємств готельного господарства до потреб основних груп туристів, що проживали в цих підприємствах. Однак, зважаючи на складну політичну та економічну ситуацію, яка спостерігається в Україні з початку 2014 року, розраховувати на позитивну динаміку в'їзного туризму, у тому числі з країн колишнього СРСР, є наразі неможливим.

Тому перед підприємствами готельного господарства сьогодні постає гостра необхідність пере-

орієнтування концепції їх розвитку в напрямку внутрішнього споживача, а також іноземного туриста з країн Європейського союзу, інших країн світу. Аналізуючи динаміку туристичних потоків Чернівецької області варто відзначити, що дана область – одна з найменших за площею областей України, що розташована на межі з Румунією (члена Європейського Союзу) та Молдовою (асоційованого партнера Європейського Союзу). Туристична Буковина має унікальні перспективи, які реалізуються в безліч проектах і державних цільових програмах.

Одним із стратегічних пріоритетів Програми соціально-економічного розвитку Чернівецької області є розвиток туристичної галузі та популяризація туристичних атракцій. Однак, не зважаючи на реалізацію зазначених програм аналіз динаміки в'їзного туризму в Чернівецькій області за період 2009-2013 рр. показав, що починаючи з 2010 р. прослідковується помітне значне зменшення кількості туристів (таблиця 2).

З наведеної таблиці 2 видно, що кількість внутрішніх туристів, які відвідали регіон у 2013 р. становила 3,1 тис. осіб, тобто порівняно з 2009 р. зменшилася на 90%. Аналогічна ситуація спостерігається щодо чисельності іноземних туристів, які відвідали Чернівецьку область. Так, у 2009 р. за даними статистичної форми 1-Тур їх налічувалося 37,2 тис. осіб, а в 2013 р. – лише 500 осіб. Варто відзначити, що аналіз, проведений на основі статистичної звітності «Звіт про діяльність туристичної організації» (форма 1-Тур) не повністю відображає реальну динаміку туристичних потоків, оскільки враховує лише тих туристів, які скористалися послугами туристичних підприємств.

Іншим важливим кроком дослідження туристичних потоків Чернівецької області є аналіз структури іноземних туристів, у тому числі за країнами їхнього походження, за даними готельних підприємств. Так, за даними готелів та інших аналогічних засобів Буковини в 2013 р. було обслуговано 7597 іноземних туристів (табл. 3).

Проаналізувавши структуру іноземних туристів, що відвідали Чернівецьку область у 2013 р. і зупинялися в готельних підприємствах, можна зробити такі висновки:

Таблиця 2

Динаміка туристичних потоків в Чернівецькій області (за формою 1-Тур)

тис. осіб

Туристичні потоки і показники	Роки					+/- 2013/2009
	2009	2010	2011	2012	2013	
Кількість туристів, осіб	63,1	64,1	48,4	18,9	18,6	- 44,5
з них: іноземних туристів	5,8	4,1	2,2	0,6	0,5	- 4,3
зарубіжних туристів	20,1	23,2	20,5	13,9	15,1	- 5,0
внутрішніх туристів	37,2	36,7	25,7	4,5	3,1	-34,1
Екскурсантів, осіб	15,9	6,3	5,1	3,2	2,7	-13,2

1. Основна маса туристів були резидентами російськомовних (Молдова, Білорусь, Російська Федерація), та прикордонних (Польща, Румунія) країн, відповідно за даний період їх частка в загальній структурі складає 46,2% та 20%.

2. На другому місці знаходяться туристи з німецькомовних країн (Німеччина, Австрія, Швейцарія), зокрема їх частка в загальній структурі іноземних туристів становить 5%.

3. На третьому місці знаходяться туристи з англійськомовних країн (Велика Британія, США, Канада). Так, їх частка складає 2%.

4. Окрему увагу варто звернути на кількість туристів, що прибули з Ізраїлю, частка яких у загальній структурі лишається стабільною протягом багатьох років – 1,0%.

Аналіз структури іноземних туристів, залежно від мети відвідування Чернівецької області в розрізі мотивів: відпочинок, службова та ділова мета (бізнес), лікувальні та спеціалізовані тури, показав результат, зображений на рис. 1.

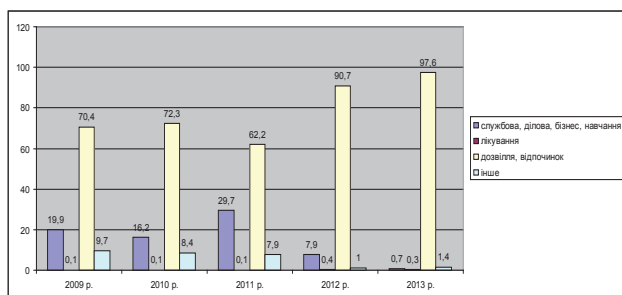


Рис. 1. Розподіл туристів Чернівецької області в 2013 році за метою відвідування

Аналізуючи мотиви приїзду іноземних туристів, слід зауважити про значне збільшення туристів, які відвідують регіон з метою відпочинку, – з 70,4% – у 2009 р., до 97,6% – у 2013 р., та різке зменшення кількості туристів зі службовою метою з 19,9% – у 2009 р. до 0,7% – у 2013 р. Також негативна динаміка спостерігається з кількістю туристів, які відвідали Чернівецьку область з метою лікування з 9,7% у 2009 р. до 0,7% у 2013 р.

Два останніх показника свідчать, по-перше, про значну ймовірність похибки при відображенні статистичної звітності, а по-друге, поєднання високих цін з відсутністю якісного сервісу при обслуговуванні туристів у спеціалізованих турах та лікувальних рекреаційних закладах не спонукає їх до збільшення відвідування Буковини. Крім того, за результатами проведеного нами опитування було виявлено, що в структурі додаткових послуг готелів 60% переважають послуги харчування та розваг; 30% – послуги для бізнесу (оренда конференц-залів, послуги перекладача, інші послуги), 10% – інші додаткові послуги.

При дослідженні кваліфікаційних вимог персоналу було виявлено, що лише 50% персоналу мають відповідну освіту, 30% персоналу готелів володіють англійською мовою, 10% – німецькою, і лише 5% – румунською та молдовською мовою. При здійсненні моніторингу стану інформаційної політики було виявлено, що лише 20% офіційних веб-сайтів готелів Чернівецької області мають, окрім української, російську та англійську версії.

Отже, провівши теоретичне та аналітичне дослідження діяльності готельних підприємств

Таблиця 3

Кількість обслужованих іноземців готелями та аналогічними засобами Чернівецької області у 2013 р.

Назва країни	Кількість обслужованих іноземців	З них		
		готелях	мотелях	туристичних базах, притулках, таборах, інших місцях тимчасового розміщення
Усього по країнах світу	7597	6303	6	1288
1. З них прибули до України з колишнього СРСР, у т.ч. з	3697	2865	3	829
– Молдови	1504	1172	2	330
– Білорусі	1016	898	-	118
– Російської Федерації	996	671	2	330
2. З них прибули з:				
– Румунії	1008	963	1	44
– Польщі	532	432	-	100
– Німеччини	284	246	2	36
– Австрія	79	79	-	-
– Швейцарія	17	17	-	-
– США	132	110	-	22
– Великобританія	74	24	-	50
– Канаді	55	25	-	30
– Чеської Республіки	115	106	-	9
– Ізраїлю	112	112	-	-

та вивчивши умови і фактори, що впливають на формування концепції діяльності підприємств готельного господарства, нами було виявлено, що переважна більшість готельних підприємств Чернівецької області ще не адаптувалися до сучасних негативних умов впливу зовнішнього середовища; не розробили концепцію розвитку, враховуючи зміни; не проводять маркетингові дослідження, за результатами яких розробляли відповідні стратегії; не популяризують Буковину як регіон як безпечний регіон для відпочинку, рекреації та оздоровлення. Зазначене відповідно негативно впливає за зменшення кількості туристів, у тому числі – іноземних.

Враховуючи іноземний досвід міжнародного готельного бізнесу, варто виділити такі особливості формування концепції діяльності підприємницьких структур готельної сфери, впровадження яких у практику менеджменту дозволило б забезпечити розвиток як готельних підприємств, так і готельного бізнесу загалом, у тому числі:

1) централізація управління підприємством: єдиний центр бронювання, у тому числі з можливістю здійснювати бронювання іноземними мовами (російською, англійською, німецькою, румунською, ідиш); доведення операційної інформації до місць виконання; формування якісного готельного продукту, активізацію всіх господарських служб; забезпечення професіоналізму та знання іноземних мов персоналу готелю;

2) інтеграція готельного бізнесу з іншими сферами сервісу – ресторанним господарством, спортивними, торговельними та розважальними закладами; навчальним закладами, бізнес структурами з метою проведення спільних заходів, популяризації можливостей готелю;

3) розробка нових готельних продуктів та пропозицій з урахуванням різних верств населення за рівнем доходу, за віковою структурою, національними особливостями тощо.

4) поглиблення спеціалізації готельних підприємств – розширення спектру додаткових послуг з урахуванням результатів маркетингових досліджень потреб потенційних споживачів, у тому числі з країн-сусідів;

5) створення туристичних кластерів, у тому числі транскордонних (на території Чернівецької області, Україна – Сучавського повіту, Румунія), до складу яких входили б туристичні та готельні підприємства, державні та комерційні установи, навчальні заклади, рекреаційні підприємства тощо);

6) тотальне впровадження інноваційних інформаційних технологій, у тому числі щодо реалізації інформаційної політики;

7) використання засобів пропаганди туристичної Буковини в країнах-сусідах, а також, у країнах, з яких найбільше прибуває туристів, оскільки саме ці іноземні туристи є перспективною цільовою

аудиторією. Виготовлення рекламної, сувенірної та іншої продукції, що буде нести рекламно-інформаційний характер, саме німецькою, англійською та російською мовами.

8) розвиток та популяризація туристичного бренду Буковини на міжнародному рівні; залучення до цієї роботи всіх буковинців, у тому числі через соціальні мережі.

Крім того, при формуванні загальної концепції розвитку готельних підприємств варто використовувати додаткові управлінські можливості, що передбачені Угодою про асоціацію між Україною та Європейським союзом. Згідно статті 401 співробітництво України та Європейського Союзу зосереджується в галузі туризму на таких напрямках: «обміні інформацією, найкращими практиками, досвідом та передачі «ноу-хау», зокрема інноваційних технологій; встановленні стратегічного партнерства між державними, приватними та суспільними інтересами з метою забезпечення сталого розвитку туризму; просуванні та розвитку туристичних продуктів і ринків, інфраструктури, людських ресурсів та інституційних структур; розвитку та імплементації ефективних політик і стратегій, зокрема відповідних правових, адміністративних та фінансових аспектів; навчанні спеціалістів з туризму, а також нарощенні потенціалу в галузі туризму з метою підвищення стандартів якості надання туристичних послуг; розвитку і сприянні туризму на основі місцевих громад». [3]

Висновки. Врахування зазначених особливостей при формуванні концепції та менеджменту розвитку готельних підприємств у прикордонному регіоні, на нашу думку, позитивно вплине на динаміку туристичних потоків у Чернівецьку область, підвищить заселеність готельних підприємств, сприятиме підвищенню їх дохідності та модернізації. Реалізація концепції розвитку готельних господарств також сприятиме підвищенню рівня життя населення прикордонного регіону (через збільшення зайнятості в готельному господарстві, рівня заробітної плати, надходження до місцевого бюджету), облаштуванню зовнішнього середовища, розвитку інфраструктури сільських територій, збереженню довкілля, інтенсифікації міжнародних зв'язків у регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнюк А.М., Коніщева Н.Й., Давиденко Л.І. Механізми державного регулювання сфери туризму: сутність та шляхи удосконалення // Вісник ДІТБ. – 2007. – № 11. – С. 76-84.
2. Мармуль Л.О. Організаційно-економічний механізм функціонування туристично-рекреаційних підприємств: моногр. / Л.О. Мармуль, О.А. Сарапіна. – К.: ННЦ «Ін-т аграр. екон.», 2006. – 180 с.
3. Пастухова В.В. Стратегічне управління під-

приємством: філософія, політика, ефективність. – Київ: КНТЕУ, 2002. – 301 с.

4. Ткач В.О., Кукліна Т.С. Розвиток системи маркетингу туристичних послуг: Монографія. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2011. – 111 с.

5. Туризм, відпочинок та санаторно-курортне

лікування в області: статистичний збірник / Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Чернівці, 2014. – 88 с.

6. Шульгіна Л.М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: монографія / Л.М. Шульгіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 597 с.

ІНТЕГРАЦІЯ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ У СИСТЕМІ СТАЛОГО СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

HUMAN SETTLEMENTS INTEGRATION IN THE SUSTAINABLE SOCIAL DEVELOPMENT: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL RESEARCH PRINCIPLES

Стаття присвячена обґрунтуванню з позиції системного підходу теоретико-методологічних засад інтеграції населених пунктів у системі сталого суспільного розвитку. Доведено, що в трансформаційних умовах інтеграційність є важливою ознакою стійкості соціально-економічних систем мезорівня. Визначено умови формування системи ефективного управління територіальною інтеграцією на локальному рівні.

Ключові слова: населений пункт, регіональна територіально-господарська система, інтеграція населених пунктів, внутрішньорегіональна економічна інтеграція, управління територіальною інтеграцією.

Стаття посвячена обоснованию с позиции системного подхода теоретико-методологических принципов интеграции населенных пунктов в системе устойчивого общественного развития. Доказано, что в трансформационных условиях интеграционная компонента является важным признаком устойчивости социально-экономических

систем мезоуровня. Определены условия формирования системы эффективного управления территориальной интеграцией на локальном уровне.

Ключевые слова: населенный пункт, региональная территориально хозяйственная система, интеграция населенных пунктов, внутрорегиональная экономическая интеграция, управление территориальной интеграцией.

The article is devoted to the justification of the theoretical and methodological principles of human settlements integration in the sustainable social development through system approach. The author proves that in terms of transformational component the integration is an important feature of social and economic stability on mesolevel systems. Defined conditions of formation the effective management system of territorial integration at the local level.

Key words: settlement, regional territorial economic system integration, management of territorial integration, intra-regional economic integration, management of territorial integration.

УДК 332.711:334.061

Панухник О.В.

д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів,
обліку і контролю
Тернопільський національний
технічний університет
імені Івана Пулюя

Постановка проблеми. Ефективний пошук моделей стійкого розвитку територій та їх інтеграції неможливий без вирішення питань методологічного та прикладного плану, чіткого визначення початкових понять, виявлення механізмів дестабілізації і стабілізації регіональних соціально-економічних систем, окреслення напрямків використання інтеграційного потенціалу населених пунктів як складних соціально-економічних систем в умовах системних трансформаційних змін в Україні.

Інтеграцію населених пунктів в регіональних територіально-господарських системах необхідно розглядати у контексті формування нової парадигми управління територіальним розвитком, що вимагає запровадження механізму муніципального менеджменту в управлінську діяльність місцевих органів самоврядування як засобу реалізації самоврядного регулювання економічним і соціальним розвитком сіл, селищ та міст.

Недостатня вивченість окремих теоретичних і прикладних аспектів визначають актуальність обраної теми і коло розв'язуваних завдань представлено дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомий внесок у вивчення сучасних проблем регіонального розвитку, дослідження особливостей функціонування низових територіальних утворень існуючих територіально-господарських систем регіонів здійснили такі вчені, як: І. Александров [11], І. Бережна [1], З. Варналій [8], В. Геєць [3], Г. Гладкий [3], А. Мельник [4], Г. Монастирський [6], Д. Стеченко [9] та інші. У працях цих науковців закладено фундаментальні, теоретико-методологічні засади регіональної економічної інтеграції, розглянуті принципи формування та реалізації регіональної політики держави, досліджується розвиток населених пунктів як соціально-економічних систем, шляхи вирі-

шення соціально-економічних проблем регіонів і населених пунктів, напрямки підвищення ефективності використання сукупного потенціалу територій. Поряд з цим у науковій літературі практично відсутні дослідження у напрямку використання інтеграційного потенціалу населених пунктів як складних соціально-економічних систем в умовах системних трансформаційних змін в Україні. Поза сферою наукового пошуку опинилася проблема комплексного дослідження внутрішньорегіональної інтеграції населених пунктів, внаслідок певних методологічних прогалів.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад інтеграції населених пунктів у системі сталого суспільного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція – поняття, що позначає стан зв'язності окремих диференційованих часток і функцій системи, організму в цілому, а також процесу, що призводить до такого стану. Економічна інтеграція на регіональному рівні може бути пов'язана з об'єднанням відсталих нерентабельних територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів з тими, що задовольняють ринковий попит на товари та послуги.

Процес інтеграції первинних територіальних самоврядних спільнот є значно глибшим та складнішим, порівняно із просторово-площинним укрупненням первинних суб'єктів місцевого самоврядування, так як торкається змін вихідної складової адміністративно-територіального устрою держави. Він вимагає науково обґрунтованого підходу до процесів його трансформування на програмних засадах, основу якого формуватиме укріплення економічної бази місцевого самоврядування низового рівня. Консолідація первинних суб'єктів місцевого самоврядування поселень може набути статусу дієвого регуляторного механізму досягнення ефективності їх соціально-економічного розвитку.

Системний підхід до проблеми внутрішньорегіональної інтеграції дозволить сумістити розрізнені, часткові моделі економіки і окремі часткові питання у загальній господарсько-політичній концепції, дозволяючи бачити всю систему зв'язків і стосунків в економіці, весь комплекс параметрів, що визначають якнайкращі шляхи розвитку і сприяють реалізації намічених планів.

На нашу думку, системним підходом є сукупність методологічних принципів і теоретичних положень, що дозволяють розглядати кожен елемент системи у його зв'язку і взаємодії з іншими елементами, простежувати зміни, що відбуваються у системі в результаті зміни окремих його елементів, вивчити специфічні системні якості, робити обґрунтовані висновки щодо закономірностей розвитку системи, визначати оптимальний

режим її функціонування. При цьому поняття системи використовується як єдність взаємозв'язаних елементів, що спільно діють для досягнення загальної мети. Властивості, якими володіє система у цілому, відрізняються від властивостей елементів, що її формують.

Для будь-якої системи характерні власні, специфічні закономірності, що не впливають безпосередньо з властивостей складових її елементів. Системний підхід і системний аналіз є взаємопов'язаними поняттями. Системний аналіз служить методичним засобом реалізації методології системного підходу до вирішення політичних, соціально-економічних та інших проблем. У системному аналізі втілюються методи, способи, інструментарій здійснення системного підходу. З принципу системності випливає властивість невизначеності економічних систем. При розгляді параметрів системи слід приділяти велику увагу визначенню вірогідності отримання певного результату. Отриманий результат буде однозначним тільки у тому випадку, якщо вірогідність деякого певного результату опиниться в межах, рівних одиниці, тобто перейде у достовірність. Ознака достовірності дозволяє розділити всі економічні системи на дві різні категорії. Велика частина систем відноситься до тих, описи яких не призводять до достовірного результату. При цьому простежується певний значний просторовий інтервал значень. Інша категорія включає системи, що описуються так, що можна отримати відносно достовірні результати. Останні мають для нашого дослідження особливий інтерес. Якщо для деякого стану системи аналіз дає певний результат, то у цьому стані економічна характеристика має певне значення. Одночасному визначенню піддається не вся сукупність економічних характеристик. Повний опис системи складає сукупність економічних характеристик, що визначаються одночасно. За наслідками такого опису можна спрогнозувати значення економічних характеристик для подальших станів системи незалежно від всього, що відбувалося з системою раніше. «Принцип додатковості» використовується у багатьох дослідженнях як методологічний прийом. Це передбачає, що всі елементи майбутньої теоретичної моделі або концепції виявляються як тенденції або феномени, що зароджуються у практиці господарювання і потім довершуються до цілісних форм або категорій, що, у свою чергу, складають несуперечливе ціле.

У дослідженнях з територіальної організації національного господарства [6; 8; 9] регіональні системи розглядаються як сукупність лише матеріально-речових елементів. При цьому не розглядаються управлінські впливи і система управління як така, що є структурним елементом регіональної системи. Системний підхід передбачає, що

система управління – це не лише адміністративний орган, а система, що включає господарський механізм, причому елементи останнього повинні володіти властивістю цілісності і складати єдину систему.

На макрорівні відособлюються у вигляді цілісних утворень, перш за все, інтегральні регіональні системи. У їх складі, у свою чергу, формуються інтегральні регіональні підсистеми нижчого рангу. Таким чином формується вертикальна територіальна ієрархія регіональних систем, яка знайшла певне відображення і закріплення в існуючому адміністративно-територіальному поділі країни.

Останнім часом до інтегральних регіональних систем почав застосовуватися термін територіальна соціально-економічна система, яка включає повну сукупність елементів відтворювального процесу і соціально-економічних відносин між ними. Критерієм виокремлення подібної системи є її структура, відносна цілісність відтворювального процесу. Цілісність системи полягає не у її замкнутості, що є відносною, не в ізолюваності, яка неможлива для економічних систем, а, перш за все, у відносній завершеності зв'язків, в єдності і однорідності характеристик її елементів [6].

Застосовуючи відтворювальний підхід, регіон можна визначити як територіальну спільність, яка характеризується єдністю, цілісністю і завершеністю відтворювального циклу. У цьому розгляді, територіальна соціально-економічна система поселень визначається як цілереалізуючий комплекс саморозвитку в рамках єдиного економічного простору. Як самостійні підсистеми в структурі регіональної соціально-економічної системи виділяють: виробництво, населення, інфраструктуру і природні ресурси. Цю думку можна вважати за загальноприйняту. Кожен з цих структурних елементів володіє самостійністю і може розглядатися як підсистема.

Сукупність закономірностей формування регіональних систем населених пунктів є складовою частиною закономірностей розвитку суспільного виробництва. У процесі розвитку і формування регіональної соціально-економічної системи, на першому етапі спостерігається переважаючий вплив виробництва на розселення, а потім поселення набуває привабливої сили для виробництва і стає чинником розміщення продуктивних сил. Територіальним соціально-економічним системам, які знаходяться на стадії розвитку, властиві, з одного боку, стійкість структурної побудови, з іншого – у випадку втрати стійкості, руйнування однієї структурної побудови та формування іншої, більш стійкішої структури.

Одне з ключових понять системного підходу – самоорганізація, яка характерна для всіх процесів розвитку [12]. Разом з процесами взаємодії елементів системи слід розглядати зовнішні

ефекти, що породжуються структурними змінами. Ці ефекти прийнято називати синергетичними, або кооперативними. Основна особливість кооперативних ефектів – впорядкованість, цілеспрямованість поведінки складної системи при відносній хаотичності поведінки окремих елементів. Отже, процес розвитку територіальних соціально-економічних систем населених пунктів можна представити у вигляді послідовності еволюційних циклів трансформації стану в середині циклу зі стрибкоподібною зміною стану наприкінці циклу на якісно новий рівень, що зумовлює початок нового циклу.

Економічні процеси, що відбуваються, роблять значний вплив на розвиток всіх економічних систем і вносять доповнення у проблематику формування геоекономічних утворень.

У економічній теорії розроблені різні концепції структурно-функціонального управління великими економічними системами і, зокрема, управління регіонами. Ми вважаємо, що для них загальним є кібернетичний підхід щодо управлінського впливу на економічну систему, в якій виділяються певні структурні елементи – вхідні параметри, орган, який керує, вихідні дані, об'єкт управління. Одночасно із цим, на вході системи у кожен часовий момент наявна обмежена безліч трудових, матеріально-фінансових ресурсів. При цьому, вихід системи становить певну безліч споживних вартостей і послуг, яка знаходиться у функціональній залежності від вхідних параметрів. Очевидним є, що оптимальність управлінського впливу досягається при співпадінні максимуму та мінімуму цільової функції, тобто, коли економічна система перебуває у стані стійкості гомеостатичної рівноважності. На нашу думку, саме у такому стані система спроможна досягти максимальну межу рівня своєї ефективності, найбільш продуктивного режиму зростання економіки. Тому головним завданням управлінського впливу на великі економічні системи (у тому числі і на територіальну економічну інтегровану структуру населених пунктів) є пошук та реалізація управлінського впливу, який за умов зовнішніх та внутрішніх збурень забезпечить гомеостатичний статус діяльності та розвитку системи.

Зазначимо, що у багатьох випадках результати системних досліджень свідчать про те, що основна умова поведінки оптимального характеру складних економічних систем – це їх нерівноважний стан самоорганізації, функціональна стійкість за умов нерівноважних станів. Крім того, нерівновага є такою ж фундаментальною властивістю економічних систем як рівновага, що дозволяє детермінувати вільний вибір оптимізаційного синтезу з цілого спектру можливих напрямів. При цьому, якщо рівноважність стану являє собою необхідну умову стаціонарного існування економічної системи, то нерівноважний стан являє собою визначний момент трансформації у новий стан, за якого

економічною системою набувається вищий рівень організації та продуктивності. Лише тоді, коли економічною системою втрачається функціональна стійкість, з'являються процеси самоорганізації формування нових ефективних структурних побудов. Набуваючи за нових умов функціонування стабілізуючого стану, економічна система проходить свої рівноважні положення як етапи проміжного характеру на траєкторіях нерівноважності самоорганізації.

На наш погляд, в умовах трансформації української економіки, первинне значення у вивченні нерівноважних станів економічних систем належить нелінійній термодинаміці (інтеграції) – науці про загальні процеси самоорганізації в складних нерівноважних структурах. Як універсальний, пізнавальний підхід, інтеграція дає наукове обґрунтування процесам нерівноважної впорядкованості в економічній реальності, виявляє визначальні причини структуризації економічних об'єктів, відкриває новий напрям у теорії економічної динаміки. У практичній площині підхід з точки зору інтеграції надає можливість скористатися ефективними методиками вирішення значного кола актуальних питань у сфері оптимального управлінського впливу на господарські структури в умовах змін вітчизняної економіки.

Варто зазначити, що методологія управлінського впливу на нерівноважні економічні об'єкти у своїх загальних рисах має за основу системні принципи теорії регулювання. Інтегрований аналіз складних неврівноважених систем свідчить, що значення параметрів, які керують, не чинять безпосередньо регулюючий вплив на поведінку об'єкта управління, а лише зумовлюють формування внутрішнього механізму його самоорганізації. Згідно з топологією сфери структуроутворюючих атракторів, параметричні значення поведінки неврівноваженої системи зумовлюються випадково, через що вона спонтанно набуває нового рівня організації, самостійно обирає оптимальний напрям власного функціонування. Теорію управління складними неврівноваженими системами досліджуються процеси стохастичної генерації інновацій на основі взаємодій елементів локального рівня механізму інтеграції.

Разом з тим, підхід з точки зору інтеграції, надає можливість віднайти ефективні засоби та методи управлінського впливу на нерівноважні економічні системи, які функціонують відповідно до законів ринкової кон'юнктури. Даний підхід орієнтований на пізнання закономірностей самоорганізації складних об'єктів в умовах хаотичної спонтанної структуризації. При цьому, на наш погляд, головне завдання управління територіальною економічною інтеграцією населених пунктів полягає в адекватному описі топології областей ринкових атракторів як центрів дисипативного структуроут-

ворення економічної реальності. Наприклад, для регіональних систем важлива не величина енергетичної дії, а належна форма розподілу енергії. Тому мала, але топологічно узгоджена резонансна дія активізуватиме потенційно багаті ресурси, приховані в економічних структурах. У цьому контексті особливу роль відіграють неекономічні чинники, які у багатьох випадках виходять на перший план у формуванні ринкових пропозицій.

З погляду системного аналізу, управління у складних об'єктах розглядається як ефективний процес дії структур, що впливають на керовані підсистеми для досягнення оптимального функціонування об'єкту в цілому. При цьому ефективність управління є його провідною характеристикою, оскільки будь-яке регулювання передбачає досягнення заданого кінцевого стану керованих підсистем як головного завдання управління. На основі певних законів регулювання структури, що управляють, покликані забезпечити «керовану» поведінку складних систем. Крім того, ефективні процеси управління ведуть до підвищення ступеня організованості системи, до зниження її ентропії. Разом з тим процес управління складними системами схильний до випадкових збурюючих дій, і значною мірою залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх стохастичних чинників. Через це управлінський процес здійснюється імовірнісним чином, в деякому інтервалі можливих напрямів управлінських впливів. На думку автора, управління здійснюється тим ефективніше, чим ширше діапазон значень, які можуть приймати управлінські впливи в процесі управління.

В умовах трансформації перехід системи у нерівноважний стан, її стохастизація є процесом (поступовим або обвальним) руйнування системи, втрати нею якісної визначеності. При цьому межі стійкості системи можуть визначатися здатністю зберегти основні якісні характеристики, що, у свою чергу, пов'язане з вичерпанням визначального принципу розвитку, необхідністю переходу до нового принципу. Слід враховувати, що система, яка зберігає свою відносну стійкість, не є повністю рівноважною, вона квазірівноважна, у ній завжди відбуваються коливання, флуктуації (не існує абсолютно благополучних в соціально-економічному плані регіонів або яких-небудь територіальних утворень). Проте, стійкість системи у тому і полягає, що вона здатна блокувати внутрішні і зовнішні дестабілізуючі чинники і забезпечувати підтримку істотно важливих для збереження системи параметрів (що і є визначальним принципом при організації управління територіальною економічною інтеграцією населених пунктів). Разом з тим, входження системи у нестійкий, хаотичний стан означає повну втрату параметрів її стійкості, зникнення якісної визначеності, а хаос визначається як максимально

можливий ступінь невпорядкованості, коли старі структури зруйновані, а нові ще не сформовані. По суті, хаос – це уламки старого за відсутності цілісної структури, мозаїчність і незв'язаність, неузгодженість елементів колишньої структури. Але саме в такому розладі утворюється так звана «карта» можливостей майбутнього стану, що дозволяє говорити про конструктивну роль хаосу, завдяки якому відбувається виникнення нового. При цьому принциповим є механізм реалізації ринкових можливостей у край нестійкому стані системи, оскільки система здатна змінитися від будь-якої незначної події (флуктуації). Звідси непередбачуваність майбутнього стану системи, майбутніх подій. Відповідно, стійкий стан системи в протилежність нестійкому характеризується високим ступенем впорядкованості, наявністю більш-менш жорсткої структури, що уможливорює цілісність системи, зв'язаність і узгодженість елементів системи. У стійкому стані реалізується лише одна можливість її розвитку, всі інші їй підпорядковані, а інноваційні процеси обмежені. Флуктуації в стійкому стані не здатні вирішальним чином змінити систему, процеси в системі стають прогнозованими.

У процесі узгодження відбувається вродження форм, що заважають стабілізації системи, і селекція форм, що встановлюють новий порядок і параметри стійкості. Узгодження, гармонізація елементів системи веде до інтеграції їх навколо провідного параметра (цілі), складання певних ієрархій, пропорцій, балансів, формування механізмів коректування відхилень. Система стабілізується, поле дії флуктуації різко обмежується, система виходить на стійкі форми розвитку. Початок стійкого розвитку означає завершення конкуренції між існуючими ринковими можливостями, остаточний відбір варіанту подальшого розвитку.

При описі фази стійкого розвитку теорія інтеграції акцентує увагу на збереженні системою стохастичних чинників зовнішнього або внутрішнього порядку, і постулює відносність статусу стійких станів і абсолютність станів нерівноважних. Таким чином, теорія інтеграції, за допомогою якої можна вивчати нестійкі стани містить описи стійких станів і стійкої динаміки складних систем. Ці описи слід розглядати як основоположні при створенні теорії стійкого розвитку складно організованих утворень (регіонів, населених пунктів).

На наш погляд, визначенню параметрів стійкого розвитку населених пунктів має передувати розгляд їх як відкритих, складних систем, що знаходяться в динамічному стані. При цьому населений пункт є складно організованою системою, яка включена в більшу, глобальнішу систему. Тим самим, у забезпеченні стійкого розвитку населеного пункту виділяються два напрями – зовнішній і внутрішній. Зовнішній передбачає розгляд всього

комплексу зв'язків населеного із зовнішнім середовищем, визначення характеру впливу даного середовища. Внутрішній – опис населеного пункту як складної системи, виявлення всіх системних якостей, властивих поселенню як системному утворенню.

Слід зазначити, що динаміка населеного пункту, якій необхідно надати стійкий характер, може бути проінтерпретована за допомогою ідей інтеграції. Тоді стійкий стан і стійку динаміку поселення можливо представити за допомогою тих характеристик стійкості, які були виявлені в описах нестійких станів, здійснених в теорії інтеграції.

На нашу думку, перехід до нових форм стійкого розвитку в соціально-економічних системах може складатися об'єктивно і свідомо, тобто регулюватися, управлятися. Регулювання соціально-економічних процесів вимагає високого рівня спеціальних професійних знань з боку тих, хто здійснює управління й високого рівня сприйнятливості з боку керованих. Соціально-економічні процеси відносяться до категорії надскладних і для їх регулювання необхідна теоретична і методологічна основа, за допомогою якої повинен здійснюватися аналіз складних структур і процесів. При цьому, на наш погляд, теорія інтеграції пропонує вирішення, які можуть бути взяті за методологічну основу при створенні теорії стійкого розвитку населених пунктів, при розробці соціально-економічних технологій, що переводять теоретичні рішення в практичну площину.

Регіональний підхід до вирішення проблем управління територіальною економічною інтеграцією останнім часом виходить на перший план, оскільки саме на регіональному рівні можливе ухвалення ефективних і оптимальних дій відносно активізації процесу трансформації української економіки. Автор вважає, що процеси децентралізації об'єктивні і обумовлюють активізацію регіональних рухів, процеси самоорганізації та інтеграції населених пунктів. При цьому розробка моделей стійкого розвитку населених пунктів не може здійснюватися поза ідеями теорії самоорганізації, а також управління територіальною економічною інтеграцією.

Разом з тим слід зауважити, що побудова методології інтеграції населених пунктів є надзвичайно складним завданням. Це можна продемонструвати не лише, наприклад, перерахуванням принципів, яких, дійсно, є безліч, але і тим, що самі ці принципи визначаються багатозначно (слід звернути увагу на весь існуючий перелік наявних визначень, вибір найбільш прийняттого з них). Крім того, тільки одними принципами методологія не вичерпується, тут важливо визначити напрями, форми, методи і інші компоненти методологічного знання. Безумовно, інтеграція населених пунктів повинна стати керованою системою і, перш за

все, вона потребує формування найбільш раціональних методологічних підходів. На наш погляд, чим точнішими будуть значення використовуваних принципів, тим більша визначеність досягатиметься і при вирішенні завдань управління територіальною економічною інтеграцією, представленні самого сенсу інтеграції. У свою чергу, чим раціональнішою буде методологія інтеграції населених пунктів, тим ефективнішим буде вирішення вищевказаних завдань.

З метою наукового обґрунтування автор пропонує детальніше вивчити характеристику можливостей принципу раціональності. Вказаний принцип має велике значення в ситуації вирішення протиріч між невизначеністю і визначеністю при управлінні територіальною економічною інтеграцією. Принцип раціональності є багатозначним, і про це можна судити вже по тому, що характеризуючи проблематику, пов'язану з вказаним принципом, автор, перш за все, вважає за необхідне представити існуюче багатоманіття його значень. Так, К. Хюбнер розрізняє чотири види раціональності: логічну, емпіричну, оперативну і нормативну. З його позицій, раціональність завжди виступає в однаковій формі, а саме: семантично – як тотожна фіксація правил певного смислового змісту, в чому б вона не полягала; емпірично – як застосування завжди однакових правил пояснення, до чого б вони не відносилися; логічно-оперативно – як застосування розрахунку (калькуляції), як би його не тлумачили; нормативно – як наближення цілей і норм до інших цілей і норм – який би зміст в них не вкладався. При цьому гносеологічна і методологічна цінність запропонованих положень для вирішення завдань методології інтеграції населених пунктів, при виробленні її стратегії впровадження і тактики застосування, очевидна вже представленими параметрами. Цьому сприяє, на наш погляд, також і те, що раціональність, в розумінні К. Хюбнера, – це щось формальне, що відноситься до вже визначеного змісту [12]. У даному випадку – до змісту концепції управління територіальною економічною інтеграцією.

Відомо, що деякими авторами пропонується і більший перелік значень раціональності. У зв'язку з цим, доцільно зупинитися на значеннях раціональності, що пропонувані Г. Ленком. У його переліку 21 значення згаданого феномену [5]. Відзначимо, що для реалізації можливостей раціональності при характеристиці тих або інших аспектів управління територіальною економічною інтеграцією, найбільш доцільними є наступні напрями:

1. Синтетично інтеграційна раціональність в сенсі кантівської архітекτονіки розуму виступає як розумна координація і комбінація окремих знань в якийсь систематичний загальний зв'язок. При

цьому, для вирішення завдань управління територіальною економічною інтеграцією відзначене положення має велике значення, наприклад, тому що відмічена тенденція інтеграційного розвитку повинна виступати у вигляді «синтетично інтеграційної раціональності». Разом з тим, інтеграція повинна мати вигляд розумної координації різних видів діяльності окремих населених пунктів в системі їх зв'язків на регіональному, національному, а потім і міжнародному рівнях.

2. Змістовно-наукова раціональність як теоретично наукова структуризація. Цей вид раціональності, як відзначає Г. Ленк, зростатиме завдяки приросту знання в процесі розвитку теорій. Такими теоріями можуть, перш за все, стати економічні теорії. З кожною новою теорією проводитиметься корегування в аспекті наукової структуризації і змістовно-наукової раціональності, що визначає суть і роль інтеграції в суспільному розвитку.

3. Не менш значущими є і ті значення раціональності, які представляються в концепції Г. Ленка як цілераціональність, раціональність «мета-засіб», що визначається ще як інструментальна раціональність, пов'язана з мінімізацією витрат або оптимізацією результатів та цілей, що не підлягають корегуванню [5].

4. Раціональність в теорії ухвалення рішень і стратегічна раціональність.

Представлені значення раціональності є надзвичайно важливим аспектом уточнення можливостей і суті концепції управління територіальною економічною інтеграцією.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що основними елементами методології інтеграції населених пунктів у системі суспільного розвитку визначають системний підхід, системний аналіз, комплексний підхід, методи моделювання. У цій же методології повинні знайти місце такі засоби аналізу, як факторний аналіз, вибір і ухвалення управлінського рішення. Уточнюючи безпосередньо групу принципів, що використовуються при побудові методології управління територіальною економічною інтеграцією і безпосередньо аналізі проблем інтеграції суспільного розвитку, їх можна представити наступним чином: принцип фундаментальної ролі практики; принцип всебічності; принцип розвитку; принцип цілісності; принцип системності; принцип раціональності; принцип ефективності; принцип надійності.

Методологія розвитку населених пунктів у регіональних територіально-господарських системах, на нашу думку, дозволяє вирішити протиріччя між визначеністю і невизначеністю соціально-економічного розвитку регіонів України. Вказане становитиме перспективне поле наукових розвідок у сфері регіональної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережная И.В. Методические аспекты оценки уровня сбалансированного развития региона / И.В. Бережная, Н.В. Мельникова // Экономика и управление. – 2010. – № 3-4. – С. 10-18.
2. Геєць В. Інноваційно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття / В. Геєць // Банківська справа. – 2002. – № 4.
3. Гладкий О.В. Менеджмент регіонального розвитку : навч. посібник / О.В. Гладкий. – К. : Академвидав, 2013. – 248 с.
4. Державне та регіональне управління : навч. посібник / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, О.П. Дудкіна ; за ред. А.Ф. Мельник. – Тернопіль, 2014. – 452 с.
5. Ленк Г. К методологической интеграции наук с интерпретационной точки зрения / Г. Ленк // Вопросы философии. – 2004. – № 3. – С. 151.
6. Монастирський Г.Л. Теоретичні основи місцевого економічного розвитку / Г.Л. Монастирський // Місцевий розвиток за участі громади : монографія. У 2 т. – Том 1. Теоретичні основи сталого місцевого

розвитку, орієнтованого на громаду [за заг. редакцією Петрушенка Ю.М.]. – Суми : Університетська книга, 2013. – С. 92-143.

7. Панухник О.В. Теорія і практика територіальних інтеграційних процесів в регіональних соціально-економічних системах : монографія / О.В. Панухник. – Херсон : Айлант, 2012. – 358 с.
8. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / За ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
9. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком / Д.М. Стеченко. – К. : Вища школа, 2000. – 223 с.
10. Стеченко Д.М. Методологія наукових досліджень : підручник / Д.М. Стеченко, О.С. Чмир. – К. : Знання, 2005. – 309 с.
11. Стратегія сталого розвитку регіону: монографія / за заг. ред. І.О. Александрова. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж», 2010. – 203 с.
12. Хьюбер К. Что такое миф, в каких отношениях он находится с религией, философией, наукой, искусством, политикой : монография / К. Хьюбер. – М. : Республика, 1996. – 448 с.

МОДЕЛЬ ЕВОЛЮЦІЇ ВИДОВ РЫНКОВ MODEL OF EVOLUTION OF TYPES OF MARKETS

УДК 654.02;338.242

Стрий Л.А.

д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия Одесский национальный политехнический университет

Захарченко Л.А.

к.э.н., профессор кафедры экономики предприятия Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

Голубев А.К.

к.т.н., профессор кафедры экономики предприятия Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

Статья посвящена анализу эволюции видов рынков в процессе развития товарного производства, формирования постиндустриальной экономики, развития информационной экономики. Построена и обоснована модель эволюции видов рынков. Рассмотрены особенности рынков информации и рынков инфокоммуникационных услуг.

Ключевые слова: вид рынка, глобальный рынок, интегральный глобальный рынок, информация, инфокоммуникационные услуги, конкуренция, модель эволюции видов рынка, обслуживание, рынок, товар, услуги.

Стаття присвячена аналізу еволюції видів ринків у процесі розвитку товарного виробництва, формування постіндустріальної економіки, розвитку інформаційної економіки. Побудована і обґрунтована модель еволюції видів ринків. Розглянуто особливості

ринків інформації та ринків інфокомунікаційних послуг.

Ключові слова: вид ринку, глобальний ринок, інтегральний глобальний ринок, інформація, інфокомунікаційні послуги, конкуренція, модель еволюції видів ринку, обслуговування, ринок, товар, послуги.

The article is sanctified to the analysis of evolution of types of markets in the process of development of commodity production, forming of economies of services, development of information economy. The model of evolution of types of markets offers. The features of markets of information and markets of infocommunication services are considered.

Key words: a market, competition, commodity, information, infocommunication services, integral global market, the model of evolution of types of markets, type of market, services.

Постановка проблемы. Одной из ярко выраженных проблем современной экономики, к поиску решения которой должны быть готовы исследователи, является быстрые изменения условий рыночной деятельности. Преобразуются и сами рынки, возникают новые виды рынков, изменяется взаимодействие различных видов рынков внутри системы рыночной экономики. Исследование проблемы эволюции видов рынков и изменения их взаимодействия является актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная проблема рассматривается в последних трудах Ф. Котлера и его последовате-

лей. В учебнике на украинском языке «Маркетинговый менеджмент», подготовленном украинским коллективом соавторов во главе с профессором А.Ф. Павленко на основе 12 издания американского учебника классиков маркетинга Ф. Котлера и К. Келлера «MARKETING MANAGEMENT», современная экономика представлена как совокупность множества рынков, описываются некоторые виды рынков этой системы, анализируются изменения в бизнесе в начале XXI столетия, предложена концепция ориентации предприятия на рынок [1, с. 29–33]. В книге «Маркетинг XXI века» Ф. Котлером сделана попытка (по мнению научного

редактора издания) представит свежий взгляд и переосмыслит ранее написанное в соответствии с современными тенденциями развития общества. Предложен новый подход к определению понятия «рынок» и его структуры [2, с. 15, 140–141]. В сборнике материалов четвертой международной научно-практической интернет-конференции «Проблемы ринку та розвитку регіонів України в ХХІ столітті» (Одесский национальный политехнический университет, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 12–19 декабря 2013 года) изложены взгляды отечественных ученых на исследуемую проблему, в частности, опубликованы тезисы доклада авторов данной статьи «Формирование рыночных механизмов и структур в экономике инфокоммуникационных услуг» [3].

Постановка задачи. Однако многие аспекты данной проблемы, в частности определение видов рынков, систематизация их эволюции, формирование информационных рынков, рынков инфокоммуникационных услуг, исследованы недостаточно.

Целью данной статьи является изложение результатов собственных исследований автором некоторых аспектов данной проблемы:

- определение видов рынков;
- анализ эволюции понятия «товар» в процессе развития рынка;
- построение модели эволюции видов рынков.

Изложение основного материала исследования. Определение видов рынков. Ф. Котлер рассматривает современную экономику как совокупность множества рынков, которые взаимодействуют между собой и связаны процессами обмена. Совокупность предприятий производителей однотипных товаров (услуг) называют отраслью, совокупность потребителей, которые приобретают товары и услуги этих производителей, называют рынком. Производители образуют рынки производителей (1-й тип рынков), которые также называют деловыми или промышленными рынками. Производители пользуются рынками ресурсов: сырья, труда, денег (2-й тип рынков) для создания товаров и услуг, которые потом поставляют посредникам (3-й тип рынков), реализующим их потребителям. Рынки потребителей (4-й тип рынков) – это рынки, образованные потребителями, которые покупают товары для конечного потребления, а не для перепродажи или дальнейшего использования в процессе производства других товаров. Государство осуществляет функции регулирования, сбора налогов и финансирования. Государство (5-й тип рынков) также использует средства, полученные в виде налогов, для закупки товаров на рынках ресурсов, производителей, посредников и направляет их на удовлетворение потребностей государственных учреждений и общественных нужд [1, с. 29].

По Ф. Котлеру, рынки могут определяться широко и узко. Термин «массовый рынок» — самое широкое определение, оно описывает миллиарды людей, которые покупают и расходуют товары массового спроса (например, мыло, безалкогольные напитки). Экономический рост США во многом обязан американским компаниям, занимающимся массовым производством, массовым распространением и массовым маркетингом. Если взять другую крайность, то можно говорить о «рынке одного» для того, чтобы описать определенного человека или компанию. IBM могла бы называться «рынком одного» для консультантов, которые проводят все своё время, продавая свои услуги только IBM. Специалисту по маркетингу очень важно определить целевой рынок как можно точнее. «Массовый рынок» — это звучит слишком неопределенно. Нелегко произвести товар, который захочет каждый. Легче сделать товар, который будут любить лишь некоторые. Это ведет бизнес к поиску ниш и мини-рынков и узкого определения рынков [2, с. 141].

В дальнейшем в данной статье вид рынка будем определять по продукту, который на нем продается: рынок товаров (материальных), рынок услуг, рынок информации и т.д.

Эволюция понятия «товар» в процессе развития рынка. В экономической теории понятия «товар», «продукт», «изделие» означают результат труда, предназначенный не для собственного потребления, а для обмена, который поставляется на рынок с целью продажи. В учебнике «Экономическая теория» под редакцией А.И. Добрынина и Л.С. Тарасевича товар определяется как вещь или услуга, созданная трудом, обладающая общественной ценностью и служащая для продажи на рынке (обмена на другой товар). Каждый товар на рынке приобретает меновую стоимость – способность, свойство обмениваться на другие вещи в определенных соотношениях (пропорциях) [4, с. 73].

В дальнейшем в процессе развития рынка содержание понятия «товар» непрерывно расширялось. В настоящее время (по Ф. Котлеру) товар – все, что может быть предложено рынку для удовлетворения определенного желания или потребности. Товарами могут быть материальные предметы, услуги, объекты собственности, организации, информация, идеи и прочее [1, с. 342].

Т. Левит построил таблицу эволюции понятия «товар», где проанализировал изменения его содержания и соответствующие этому изменения отношений между продавцом и покупателем. Эволюция понятия «товар» исследуется в [5, с. 157–160].

Первоначально товар представлял собой изделие в материальном виде, предлагаемом рынку. Товар, как правило, реализовался поштучно. Главным направлением торговой стратегии являлась продажа [5, с. 157–160].

В дальнейшем в связи с усложнением производимых изделий произошло расширение понятия «товар». Товаром стали называть изделие в материальном виде, поставляемое на рынок в совокупности с запасными частями и необходимыми для его обслуживания в процессе использования сопутствующими товарами (принадлежностями). Такой товар на рынке реализуется системно, на основе материальных компонентов. Основным конкурентным преимуществом является технологическое преимущество, главным направлением торговой стратегии – маркетинг [5, с. 157–160].

Во второй половине XX столетия товаром стали называть как результаты труда, имеющие материальную форму (продукты, продукция), так и нематериальные услуги. Появился новый термин – «благо» (good), к которому относят в равной степени как продукт (commodity), так и услугу (service). «Благо» – это все, что может удовлетворить нужду или потребность людей. Благо может выступать в виде материального объекта, нематериальной услуги, искусства управления, идеи, информации, а также лица, места, организации и т.д. Услуги стали реализовываться на рынке как самостоятельно, так и совместно с материальными изделиями. Значительный рост в конце XX столетия производства услуг, потребление которых в странах с высокоразвитой промышленностью стало вытеснять потребление многочисленных материальных благ, вызвало существенную эволюцию содержания товара. Постепенно уменьшается относительная важность в продаваемом изделии его материальной части и увеличивается доля нематериальной – обслуживания (услуги). Чтобы продать изделие, производитель существенное внимание стал уделять проблеме его обслуживания как до продажи, так и после продажи (в процессе эксплуатации у потребителя). Возникло качественно иное понятие продаваемого товара. Про-

изошла значительная интеграция предложения товара и предложений, связанных с товаром услуг. Спрос на товар, имидж предприятия и его коммерческий успех стали зависеть от качества услуг обслуживания (особенно для сложных высокотехнологичных изделий, промышленного оборудования) [5, с. 157–160].

В XXI столетии автор [5] предполагает, что произойдет полная интеграция предложения товара и предложений, связанных с этим товаром услуг. Предприятия будут производить новый вид товара, который исследователи называют интегрированным совокупным предложением – совокупностью материального изделия и его обслуживания. Потребитель будет покупать на рынке не изделие в материальном виде и не изделие плюс услуги, а заключать договор на эксплуатацию

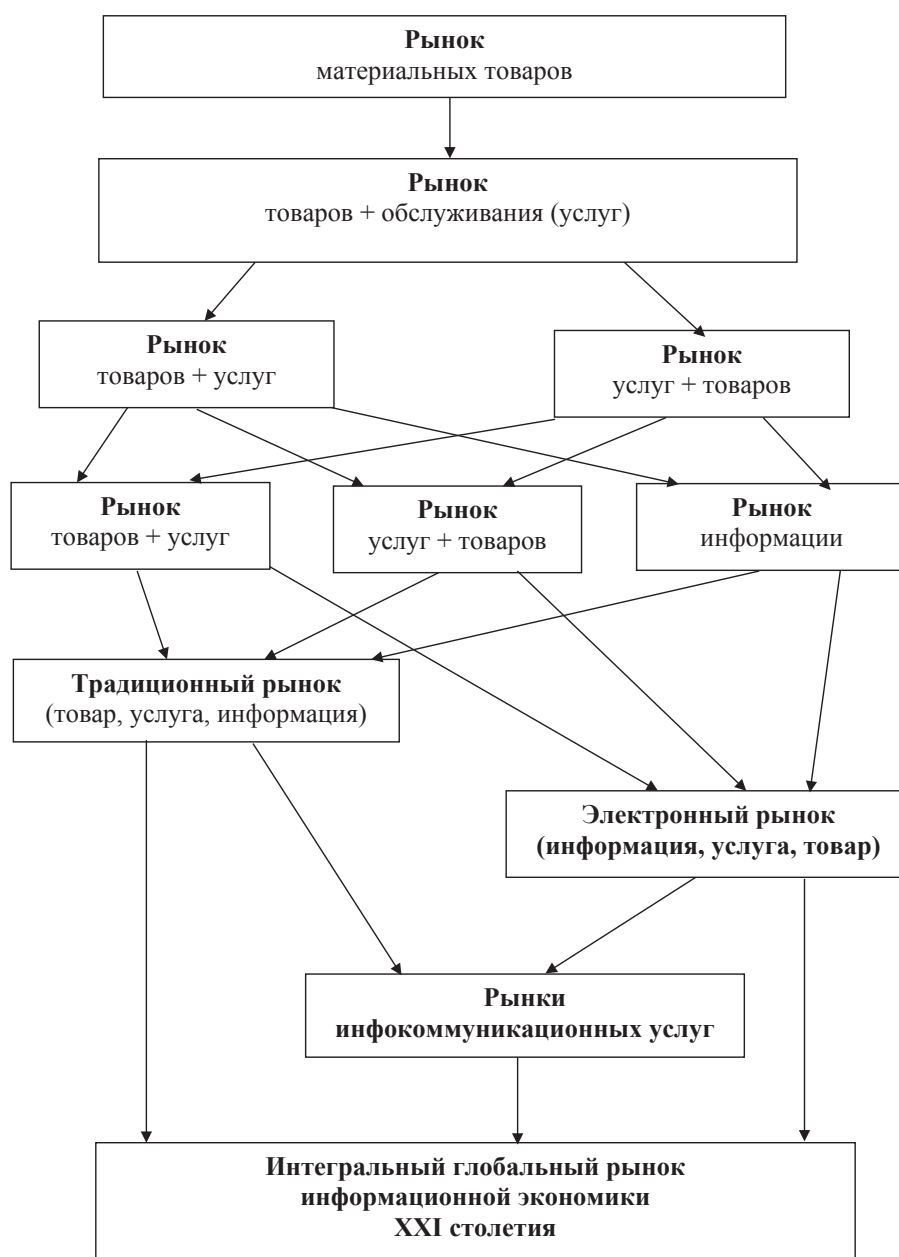


Рис. 1. Схема эволюции видов рынков

системы оборудования с предоставлением гарантии работоспособности в течение всего срока жизни покупаемой системы. Комплектацию конкретного изделия, его основные параметры производители будут выполнять по заказу потребителя. Оплата за приобретаемый товар возможна поэтапная как при покупке, так и в процессе его эксплуатации (за счет средств, полученных потребителем при использовании товара по назначению, что особенно привлекательно для последнего), в зависимости от вида, размещения, количества, срока использования и других условий. Конкурентное преимущество такого товара обеспечивается обязательством производителя производить модернизацию изделия в процессе его использования у потребителя с целью выполнения последним всех возникающих новых полезных функций [5, с. 157–160].

Построение модели эволюции видов рынков. Выше выполненный анализ различных видов рынка и эволюции понятия «товар» позволяет составить модель эволюции видов рынков (рис. 1). Под моделью в данном случае понимается упрощенное (в определенном смысле) отображение (имитация) реального эволюционного процесса в виде схемы.

Рынок возник и длительное время развивался как рынок материальных товаров. С появлением более сложных материальных товаров, которые потребитель был не способен обслуживать самостоятельно (или ему это было нецелесообразно), начал развиваться рынок товаров + обслуживания (услуг) этих товаров в процессе их эксплуатации. В дальнейшем сформировался рынок товаров + услуг, на который стал поставляться товар в виде изделия плюс услуга (в любой форме). С расширением ассортимента услуг и усложнения процесса формирования услуг потребовалось организовать производство разнообразных материальных изделий, необходимых для осуществления процесса производства услуг. Возник рынок услуг + товаров. Оба эти рынка являются взаимозависимыми. Товары могут реализовываться как совместно с услугами, так и отдельно. Услуги могут реализовываться как самостоятельно, так и совместно с материальными изделиями. В настоящее время производство и потребление услуг в странах с высокоразвитой сферой услуг является преобладающим.

В конце XX столетия в результате информационно-технологической революции в экономике изменилось значение и роль информации. В современной экономике, как образно отметил М. Кастельс [8, с. 77], «информация является ее сырьем: перед нами технологии для воздействия на информацию, а не просто информация для воздействия на технологию как было прежде». Профессионалы, владеющие знаниями, используя информацию как ресурс, с помощью информа-

ционных технологий производят разнообразные информационные продукты, которые пользуются повышенным спросом. Возникновение и рост предложения и потребления информационных продуктов вызвало появление самостоятельного рынка информации, на котором предлагаются потребителям информационные ресурсы и информация как товар, информационные технологии, информационные услуги. Производители информационных продуктов, как правило, не занимаются их продажей, эти функции осуществляют посредники. Многообразие информационных продуктов, достаточно большой и устойчиво растущий спрос на них вызвали появление различных предприятий-посредников. Основные из них: интернет-компании, интернет-провайдеры, интернет-порталы. Предметом обмена на рынке информации является также теле- и радиоматериалы, книги, газеты, реклама и другая продукция предприятий средств массовой информации.

Появление сети Интернет и ее коммерческое использование вызвало деление рынков на традиционные рынки с использованием прежних форм торговли товарами, услугами и информацией и электронные рынки для продажи информации, услуг, товаров (в цифровом виде). Электронный рынок имеет существенные особенности по сравнению с традиционным рынком. Традиционный рынок представляет собой совокупность покупателей и продавцов. Вследствие отсутствия необходимой информации внутри совокупностей как покупатели, так и продавцы друг с другом могут быть не связаны и могут не взаимодействовать. На электронном рынке покупатели хорошо информированы, связаны между собой с помощью Интернет. Они взаимодействуют и доверяют друг другу. Поэтому они выступают не как совокупность, а как сообщество. Производители также взаимно связаны между собой и тоже выступают как сообщество. Кроме того, каждый покупатель может быть связан с каждым производителем и т.д. На электронном рынке формируется множество отношений, связей и зависимостей. Электронный рынок является системой отношений. Запросы потребителей электронного рынка растут быстрее, они более требовательны и образованы. Способность быстро реагировать на изменение требований покупателей, предоставлять им нужную потребительскую ценность становится одним из важнейших требований к производителям. В настоящее время сферы действия этих двух видов рынков достаточно успешно переплетаются: традиционная торговля широко использует возможности сети Интернет, а в электронной торговле успешно применяются традиционные инструменты и способы продаж.

В процессе эволюции информационных и коммуникационных технологий возникла необходимость и целесообразность слияния (конверген-

ции) в единое целое услуг по предоставлению информационных продуктов и коммуникационных услуг сети Интернет и сетей связи. Возникли инфокоммуникационные услуги. Современные инфокоммуникационные услуги отличаются большим многообразием и предоставляют потребителю возможность получения самых разнообразных информационных продуктов и ресурсов непосредственно на его терминал. Как следствие, быстро развиваются рынки инфокоммуникационных услуг.

Рынки инфокоммуникационных услуг, как показали исследования, выполненные авторами [7], имеют несколько существенных особенностей по сравнению с большинством других рынков:

- потребителями инфокоммуникационных услуг являются все посетители Интернета, все организации, государство, культура, образование, армия, все население, что обеспечивает массовый характер потребностей в инфокоммуникационных услугах, устойчиво растущий рыночный спрос на них, повышенные требования к качеству и формам предоставления данных услуг;

- персонализированная ориентация предприятия на потребителя, привлечение потребителя к формированию услуги на всех этапах ее производства, распределения и потребления;

- обеспечение равноправного доступа к услугам для любого пользователя, альтернативность производителя (возможность выбора поставщика услуг);

- отсутствие ограничений для потребителя по времени и пространству, по формулированию требований к услугам и формам их предоставления.

Данные рынки являются быстро развивающимися рынками вследствие роста возможностей использования в экономике сети Интернет для многих потребителей, интенсивного совершенствования информационных, коммуникационных технологий и их конвергенции. Рынки инфокоммуникационных услуг имеют сетевую структуру, которая наиболее адаптивна для эффективного взаимодействия производителей, посредников и потребителей. Сетевая структура рынков непрерывно совершенствуется. Рынки характеризуются стойко растущим спросом на инфокоммуникационные услуги. Основным инструментом регулирования рынков инфокоммуникационных услуг является рыночный механизм спроса и предложения. Ценообразование на товары этих рынков осуществляется достаточно гибко и динамически.

В будущем, возможно, будет формироваться интегральный глобальный рынок информационной экономики, основные черты которого начинают просматриваться сейчас.

Выводы из проведенного исследования.

1. В статье приведены результаты исследования процесса эволюции рынков и построена модель эволюции видов рынков, представленная в виде схемы. Показано, что в последние годы рынки подвержены радикальным преобразованиям в связи с расширяющимся использованием в экономике возможностей сети Интернет. Отмечена тенденция роста взаимодействия традиционных и электронных видов рынков.

2. В настоящее время быстро развиваются рынки инфокоммуникационных услуг. Данные услуги позволяют потребителю, используя возможности сети Интернет, получить непосредственно на свой терминал многие информационные продукты (в цифровом формате). Использование новых и новейших информационных технологий позволяет производителю быстро обновлять ассортимент информационных продуктов и предоставлять новые инфокоммуникационные услуги. Спрос на услуги на этих рынках поддерживается на высоком уровне.

Основными направлениями дальнейших исследований данной проблемы могут быть изучение взаимодействия видов современных рынков и возможных характеристик интегрального глобального рынка информационной экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинговый менеджмент : [підручник] / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг XXI века / Ф. Котлер. – СПб. : Издательский Дом «Нева», 2005. – 432 с.
3. Матеріали четвертої міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в 21 столітті» (Одеський національний політехнічний університет, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 12–19 грудня 2013). – Одеса, 2013. – 129 с.
4. Экономическая теория : [учебник] / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб. : Питер Паблшинг, 1997. – 480 с.
5. Стрий Л.А. Маркетинговое управление на рубеже XXI столетия : [монография] / Л.А. Стрий – Одесса : Астропринт, 2000. – 304 с.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
7. Стрий Л.О. Ринкові механізми і структури економіки інфокомунікаційних послуг / Л.О. Стрий, Л.А. Захарченко, А.К. Голубев // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – №1 (11). – С. 134–141. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opi.ua/files/archive/2014/nl.html>.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВПЛИВУ ДЕТЕРМІНАНТ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РЕАЛІЗАЦІЮ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

INFLUENCE IDENTIFICATION OF UNSTABLE ENVIRONMENT DETERMINANT TO THE REALIZING OF STATE REGIONAL POLICY IN THE IN CONDITIONS OF GLOBAL CHALLENGES

У статті пояснюється вплив силової дії детермінант нестабільного середовища розвитку економіки регіону на основі стратегічного планування, виявляються й оцінюються дії детермінант середовища регіонального розвитку України, які складають основу економічної моделі регіонального кластеру «3І». Запропоновано інтегрований підхід до формування та реалізації державної регіональної політики узгоджено зі стратегічними цілями економічного зростання ЄС до 2020 року. Автором наведено пріоритети у регіональному розрізі ЄС та стратегічні цілі регіонального розвитку, які має реалізувати економічна модель кластера, враховуючи силові дії імперативів економічної моделі в змінному середовищі. Запропоновано стратегічні напрями реалізації імперативів системи сталого розвитку у рамках реалізації державної стратегії регіонального розвитку.

Ключові слова: кластер, імператив, детермінанта, синергетичний ефект, регіональний кластер, економічний агент, модель, економічне зростання, інтелектуальне зростання, інноваційне зростання, стале зростання, інноваційні фактори, інклюзивні фактори, інституціональні фактори, державна регіональна політика.

В статье объясняется влияние силового воздействия детерминант нестабильной среды развития экономики региона на основе стратегического планирования, выявляются и оцениваются действия детерминант среды регионального развития Украины, которые составляют основу экономической модели регионального кластера «3 И». Предложено интегрированный подход к формированию и реализации государственной региональной политики согласовано со стратегическими целями экономического роста ЕС до 2020 года. Автором приведены приоритеты в региональном разрезе ЕС и

стратегические цели регионального развития, которые должен реализовывать экономическая модель кластера, учитывая силовые действия императивов экономической модели в изменяющейся среде. Предложены стратегические направления реализации императивов системы устойчивого развития в рамках реализации государственной стратегии регионального развития.

Ключевые слова: кластер, императив, детерминанта, синергетический эффект, региональный кластер, экономический агент, модель, экономический рост, интеллектуальный рост, инновационный рост, устойчивый рост, инновационные факторы, инклюзивные факторы, институциональные факторы, государственная региональная политика.

Article explains the influence in power action of unstable environment determinants of the region's economy through strategic planning identifies and assesses the action determinant regional environment of Ukraine, which form the basis of the economic model of regional cluster «3I». It's integrated approach to the development and implementation of state regional policy consistent with the strategic goals of economic growth by 2020. The author presented the priorities of EU regional perspective and strategic goals of regional development are for realizing economic model cluster of force given the imperatives of economic models in the changing environment. It's offered the strategic directions for implementing the system imperatives of sustainable development in the framework of the National Strategy of Regional Development.

Key words: cluster, imperative, determinant, synergetic effect, an economic agent model, economic growth, smart growth, innovative growth, sustainable growth, innovation factors inclusive factors, institutional factors, the state regional policy.

УДК 332.12+316:33

Томарева-Патлахова В.В.

к.е.н., доцент

Класичний приватний університет

Вступ. Інтенсифікація інтеграції української національної та регіональної економіки в європейське економічне середовище зумовлює використання кластерного й синергетичного підходу для реалізації та удосконалення стратегії соціально-економічного розвитку регіонів України. Виклики для розвитку економік регіонів сьогодні слід оцінювати та корелювати з викликами зовнішнього економічного середовища країн і регіонів ЄС, що пов'язані з новим якісним етапом розвитку економіки ЄС. Економічний розвиток ЄС визначений стратегією на період до 2020 року, цілями якої є досягнення інтелектуального, сталого й всеосяжного зростання. Підкреслимо, що досягнення економічного зростання регіонів країни можливе

за рахунок формування нових підходів до формування державної регіональної політики, з урахуванням тенденцій розвитку національної економіки та економік країн ЄС. Тому стратегією регіонального економічного розвитку на 2020 рік визначено створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання.

Проблему формування кластерів та кластеризації в умовах глобальних економічних процесів та досягнення сталого розвитку вивчають: І. Ансоф, М. Афанасьєв, О. Безуглий, Л. Берта-

ланфі, Г. Білоус, Л. Браун, І. Бураковський, В. Данілов-Данільян, У. Ешбі, А. Іщенко, М. Кушнір, К. Лосев, М. Портер, О. Шевченко та інші.

Автором виявляється потреба в ідентифікації впливу нестабільного зовнішнього й внутрішнього соціально-економічного середовища регіонів України в рамках застосування синергетичного та кластерного підходів до моделювання економічного зростання регіонів. А в умовах реалізації Державної стратегії регіонального розвитку скорельованої з цілями економічного зростання національних економік й регіонів ЄС доцільним стає функціонування регіонального кластера, де його імперативами є взаємопов'язані фактори (детермінанти) розвитку структурно-інноваційної моделі економічного розвитку України.

Постановка завдання:

- пояснити вплив силової дії детермінант нестабільного середовища розвитку економіки регіону на основі стратегічного планування;
- виявити й оцінити дію детермінант середовища регіонального розвитку України, які складають основу економічної моделі регіонального кластеру «3І»;
- запропонувати інтегрований підхід до формування та реалізації державної регіональної політики узгоджено зі стратегічними цілями економічного зростання ЄС до 2020 року;
- навести пріоритети у регіональному розрізі ЄС та стратегічні цілі регіонального розвитку, які має реалізовувати економічна модель кластера, враховуючи силові дії імперативів економічної моделі в змінному середовищі;
- запропонувати стратегічні напрями реалізації імперативів системи сталого розвитку у рамках реалізації державної стратегії регіонального розвитку;
- виокремити та пояснити силову дію інституціонального імперативу розробленої моделі регіонального кластера та основних інституціональних ознак кластера в рамках реалізації пріоритетних цілей економічного зростання регіонів;
- запропонувати комплексний підхід реалізації цілей державної стратегії регіонального розвитку відповідно до імперативів моделі «3І».

Результати. Ідентифікація впливу нестабільності параметрів і факторів (детермінант) зовнішнього й внутрішнього середовища соціально-економічного розвитку регіонів України складає аналітичну основу передбачуваності змін середовища, що зумовлює оцінку ступеня й терміну реалізації моделей економічного розвитку регіонів, придатних для використання форми представленої стратегії соціально-економічного розвитку регіонів України. Диференціація нестабільності середовища дозволяє класифікувати та охарактеризувати таке середовище, виявити фактори й оцінити їхній вплив на рівень нестабільності

середовища, а також визначити підходи і методи прогнозування майбутніх змін.

Теоретичні підходи до визначення параметрів, ознак і динамізму нестабільності середовища функціонування економічних явищ і агентів на рівні регіонів пропонується розглядати у контексті силової дії детермінант економічного зростання в умовах його циклічності та досягнення синергії на рівні регіонального зростання. Тому, враховуючи глобальні виклики для зовнішнього і внутрішнього середовища економіки регіонів України, варто характеризувати й оцінювати рівень нестабільності середовища за такими критеріями у рамках стратегічного планування як:

- динамізм факторів середовища з незначними відхиленнями від прогнозованого рівня майбутніх змін;
 - стохастичність факторів, за якою спостерігаються значні відхиленнями від прогнозованого рівня майбутніх змін;
 - турбулентність змін факторів без визначеного прогнозованого рівня майбутніх змін.
- У рамках стратегічного планування розвитку економічних процесів у регіонах України вплив силової дії детермінант нестабільного середовища слід розглядати на основі типізації середовища:
- динамічне середовище, в якому відбуваються стрімкі трансформації, які мають ознаки тренду з незначними відхиленнями та диференційованою інтенсивністю;
 - стохастичне середовище відрізняється великою кількістю різноспрямованих змін, що мають значні амплітудні відхилення від тренду і здатні суттєво впливати на діяльність суб'єктів ринку у режимі випадковості.

– турбулентне середовище, з характерними для нього значними не прогнозованими змінами, які мають якісно новий рівень, що унеможливають існування фіксованого тренду [2].

Попередні дослідження у контексті розробки концептуальних основ удосконалення державної політики соціально-економічного розвитку регіонів України виявили, що кластеризація на рівні регіону стає імперативом реалізації моделі соціально-економічного розвитку регіону / регіонів, оскільки завдяки агентам кластера досягається оптимальний рівень росту економіки регіону в умовах ресурсної обмеженості. Циклічність економічного зростання кластеру досягається ресурсною самозабезпеченістю через ефекти синергії зсередини й ззовні (у разі участі економічних агентів у декількох кластерах і виробничих ланцюгах створення вартості).

У цьому контексті автором виявлено основні імперативи (рушійні сили) моделі «3І» функціонування регіонального кластера, де систематизовано набір детермінантів, які характеризують

ефекти дії імперативів у запропонованій моделі. Розробник пропонує розглядати дію імперативів моделі та оцінювати вплив детермінант середовища, які визначають силу імперативів всередині кластера, забезпечуючи досягнення синергії, взаємопов'язано із системою стратегічних цілей розвитку національних економік ЄС у рамках досягнення інтелектуального, сталого і всеосяжного зростання до 2020 року.

Так, для оцінки змін нестабільного середовища регіонального розвитку використано результати Інтегрального регіонального індексу людського розвитку (ІЛР) [6], Індексу інноваційної складової Індексу глобальної конкурентоспроможності у регіональному розрізі (ІІГК) [4] та Рейтингу енергоефективності регіонів України (ІЕР) [7] за 2013 рік, як початковий етап реалізації стратегічного плану соціально-економічного розвитку економік регіонів на 2020 рік та показник потенціалу регіонального розвитку у рамках реалізації кластерної моделі «3І». Обрані методологічні підходи відображають систему параметрів (детермінант) середовища та, на думку, автора частково відповідають як імперативам економічного зростання економік ЄС, так і економічного зростання на рівні регіонів України за умови функціонування кластерів, які об'єктивно сьогодні відповідають стратегічним мотивам реалізації структурно-інноваційної моделі економічного розвитку України.

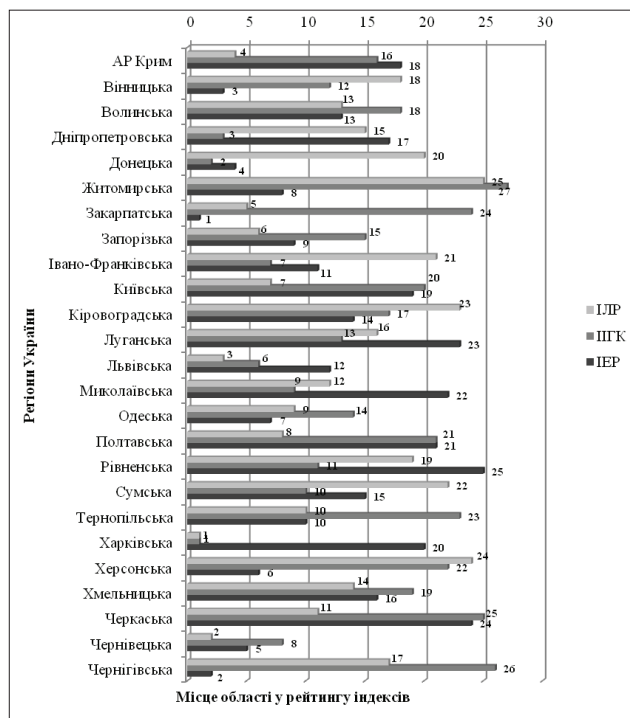


Рис. 1. Детермінанти середовища регіонального розвитку в Україні, у 2013 році

Систематизовано автором на основі [4; 6; 7]

За результатами оцінки детермінант середовища розвитку економік регіонів України у

2013 році у вимірі реалізації розробленої моделі кластеризації регіонів підкреслимо, що об'єктивно достатнього рівня за параметрами досягли такі області України, як: Запорізька, Львівська, Одеська і Хмельницька. Найвищі рейтинги за Індексом людського розвитку отримали Харківська, Чернівецька, Львівська, АР Крим і Закарпатська області. У 2013 році лідерами інноваційного розвитку стали Харківська, Донецька, Дніпропетровська області, міста Севастополь і Київ. За оцінками Рейтингу енергоефективності регіонів 2013 року п'ять топ-позицій отримали Закарпатська, Чернігівська, Вінницька, Донецька і Чернівецька області.

1. Інтегральний регіональний індекс людського розвитку відображає силу дій «інклюзивних» факторів моделі. Допомогає визначити рівень розвитку економік регіонів України відповідно до рівня всеосяжного зростання національних економік та регіонів ЄС. Індекс є інструментом, який характеризує кількісні та якісні характеристики соціально-економічної диференціації соціального розвитку регіонів.

2. Індекс інноваційної складової Індексу глобальної конкурентоспроможності регіонів відображає силу дій «інноваційних» та частково «інституціональних» факторів моделі. Допомогає визначити рівень розвитку економік регіонів України відповідно до рівня інтелектуального зростання національних економік та регіонів ЄС. Складова є інструментом, яка характеризує кількісні та якісні характеристики інноваційного та технологічного потенціалу, інституційної здатності та рівня інноваційно-інтелектуального розвитку регіонів.

В рамках реалізації структурно-інноваційної моделі економічного розвитку України та її регіонів саме інноваційні фактори стають параметрами турбулентності середовища функціонування економічних агентів, зокрема на рівні регіональних кластерів. Складова підкреслює необхідність взаємозв'язку між сприятливим для інноваційної діяльності середовища та інституціональним забезпеченням прибуткової діяльності приватного та державного сектора у сфері виробництва, фінансування та просування інновацій та технологій.

3. Рейтинг енергоефективності регіонів відображає силу дій «інноваційних» факторів моделі. Допомогає визначити рівень розвитку економік регіонів України відповідно до рівня сталого зростання національних економік та регіонів ЄС. Індекс є інструментом, який характеризує ефективність використання енергоресурсів з урахуванням структури економіки регіону, а також визначає, як на енергоспоживання регіону впливають зміни в енергоемності, зниження або підвищення ділової активності та структурні зміни економіки регіону.

Фактори енергетичної безпеки несуть, як правило, непередбачуваний характер, а екологічні ризики стають загрозою економічній безпеці як

регіонів, так і країни у цілому. Це зумовлює зниження якості життя населення та перешкоджають відтворенню економічних процесів, що, у результаті, знижує ефекти дій «інклюзивних» та «інноваційних» факторів, а тому гальмує циклічність створення вартості на рівні регіонального кластера, відповідно й економік регіонів і країни.

Ідентифікація й оцінка стану й типу змін середовища регіонального розвитку стає важливим етапом стратегічного планування соціально-економічного розвитку. Характер змін має корелюватися із напрямками державної регіональної політики України, глобальними структурними викликами й трансформаціями розвитку національних економік.

Основи здійснення та принципи державної регіональної політики унормовані у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.. У ній проголошено інтегрований підхід до формування та реалізації державної регіональної політики, який передбачає поєднання трьох складових регіональної політики: галузево-секторальної, територіально-просторової, управлінської. Такий підхід дозволяє комплексно оцінити реалії соціально-економічного стану кожного регіону та виробити бачення їх перспективного розвитку, механізми розкриття внутрішніх резервів, інструменти побудови господарського комплексу, що стабільно розвивається.

У нормативних документах ЄС, зокрема у «Порядку денному для Європейського Союзу у регіональному розрізі» (Territorial Agenda 2020) вказано, що необхідно забезпечити гідну відповідь на виклики, які створені світовими структурними змінами, спричиненими економічною кризою, зростаючою незалежністю регіонів ЄС, демографічними і соціальними змінами, різномірним впливом змін клімату та довкілля, енергетичним забезпеченням, зменшенням біологічної різноманітності, мінливостю природної, ландшафтної та культурної спадщини. Тому з метою гідного протистояння названим викликам сформовано такі пріоритети у територіальному розрізі [3, с. 51]:

- забезпечення поліцентричного і збалансованого регіонального розвитку;
- підтримка інтегрованого розвитку міст, сільських та особливих/спеціальних територій;
- підтримка інтеграції транскордонних та транснаціональних функціональних макрорегіонів;
- забезпечення світової конкурентоспроможності регіонів, яка базується на міцних регіональних економіках;
- покращення рівня сполучення та зв'язків між регіонами для окремих мешканців, громад, підприємств;
- управління екологічними, ландшафтними і культурними ресурсами регіонів.

В умовах динамічного та турбулентного середовища економічна модель регіонального кластера стає актуальною та способом реалізації державної регіональної політики у контексті глобальних викликів та прагнення національних і регіональних економічних агентів інтегруватися в економічний простір ЄС. Підкреслимо, за рахунок успішної реалізації кластерного підходу у рамках концепції розвитку економіки регіонів для економічних агентів створюються значні конкурентні переваги і підвищується рівень добробуту регіонів порівняно з тими агентами, які функціонують за межами кластерів. Тому, державна регіональна політика має сприяти розвитку кластерів як фундамент регіональної економіки.

Зазначимо, що відповідно до стратегічних цілей економічного зростання ЄС, економічна модель кластера як синергія, динамічні відносини, мережа й успішне партнерство між зацікавленими агентами економіки має реалізовувати стратегічні цілі, враховуючи силові дії імперативів економічної моделі в змінному середовищі. Відповідно до стратегічних векторів у територіальному розрізі щодо поліцентричності територіально-просторового розвитку регіонів, посилення ролі інкорпорованих регіонів в умовах турбулентного і динамічного середовища, де кластери є рушійними силами, взаємодії макрорегіонів, посилення урбанізації, мають бути реалізовані такі пріоритетні цілі у контексті досягнення інтелектуального, сталого і всеосяжного зростання на рівні регіонів країни.

Для досягнення ефекту інтелектуального зростання на рівні регіонального кластера мають бути реалізовані такі пріоритетні цілі:

1. Підтримка розбудови суспільства знань, зокрема створення «розумних міст» як технологічно удосконаленого типу міського розвитку, побудованого на соціальних, організаційних та технічних інноваціях і на здатностях громад; упровадження нового освітнього напрямку; розвиток сприятливого для підприємництва середовища; розвиток місцевої соціально орієнтованої економіки.

2. Посилення стійкості міст до економічного тиску, фінансових криз та ін. при забезпеченні соціальних послуг, підтримці життєздатного й успішного виробничого сектору, підтримці розвитку соціального капіталу [3, с. 44].

Для досягнення ефекту сталого зростання на рівні регіонального кластера мають бути реалізовані такі пріоритетні цілі:

1. Забезпечення безперервного інвестування у систему громадського транспорту й перехід на екологічно більш безпечний міський транспорт, енергетично ефективне будівництво у містах і оновлення енергомереж міста, досягнення більшої енергетичної та ресурсної ефективності та регулювання поступового переходу до «міста із низькою концентрацією вуглекислого газу у повітрі».

2. Екологічно безпечного управління природними ресурсами (водою, відходами виробництва, повітрям, ґрунтом та землею), забезпечення погіршення довкілля, протидія безконтрольному фізичному розростанню меж міста та ін.

3. Прискореного переходу до екологічно безпечного міста, яке закономірно дає силу й можливості для забезпечення міста відповідною екологічно чистою інфраструктурою (будування житла, транспортної системи, системи водопостачання та енергосистеми) [3, с. 44].

Для досягнення ефекту всеосяжного зростання на рівні регіонального кластера мають бути реалізовані такі пріоритетні цілі:

1. Визначення та обрахування соціального/просторового розшарування/поляризації території, впливу на покинуті (зnelюднені) території; зменшення дитячої бідності на міських територіях, забезпечення соціального і функціонального змішування та згуртування, забезпечення культурного змішування, забезпечення мешканців доступним житлом; цільова розбудова міста (попередження негативних наслідків від ефекту джентрифікації – реновації зnelюдненого району, тобто примусового перемішування населення бідних і багатих кварталів); справедливий розподіл доходів та благ.

2. Розвитку можливостей для соціальної та економічної інтеграції новоприбулих громадян, особливо мігрантів та соціально неблагополучних або тих, які мають обмежені можливості; протидія безробіттю серед молоді.

3. Управління й адаптації до демографічних змін (старіння населення, посилення вікових дисбалансів, мобільності населення в межах ЄС та транснаціональної мобільності), формування стратегії міграції з метою залучення кваліфікованих мігрантів як вирішення проблеми дефіциту робочої сили [3, с. 44].

Актуальною для розробки концептуального підходу до реалізації сучасної, скорельованої до європейських реалій економічного зростання, регіональної політики в Україні є досягнення сталого розвитку. Підкреслимо, що процеси відтворення, інтернаціоналізація вартості і виробництва визначає оптимальним імперативом зростання економіки на регіональному рівні ступінь сталого розвитку економіки.

У процесі забезпечення сталого розвитку на рівні регіональної економічної системи слід звернути увагу на те, що у результаті оптимального використання доступних ресурсів задіяних у відтворювальному процесі і формування чи використання потенціалу регіону виникає синергетичний ефект або синергія. Синергетичний ефект розуміють як появу додаткового економічного, соціального, екологічного ефекту внаслідок одночасного розвитку різноманітних стратегічних зон регіону.

Не відображені принципи сталого розвитку й у Державних стратегіях регіонального розвитку

до 2015 і 2020 років. У тексті Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року [1] відображено, що в умовах сталого розвитку загальнонаціонального ринку інформаційно-комунікаційних технологій у регіонах України відбувається активне впровадження елементів електронного бізнесу, зокрема у сфері торгівлі, під час надання фінансових та банківських послуг; прийняття технологічних рішень електронного урядування, у тому числі щодо надання адміністративних послуг, застосування систем електронного документообігу, створення інформаційно-аналітичних систем для забезпечення управління областями та районами; розвиток складових інформаційно-комунікаційної інфраструктури, зокрема телекомунікацій, комп'ютерних мереж, центрів обробки даних тощо.

Для застосування у контексті державного стратегічного управління розвитком економіки регіону потрібна розробка організаційних структур управління на стратегічному, проектному та оперативному рівнях забезпечення сталого економіко-просторового розвитку. У контексті удосконалення державної політики соціально-економічного розвитку регіонів у системі сталого розвитку запропоновані стратегічні напрями реалізації імперативів системи сталого розвитку (рис. 2) дозволяють сформулювати основні принципи стратегічного управління регіональним сталим розвитком і розробити карту стратегії сталого розвитку регіону на період до 2020 року.

Для успішної реалізації пріоритетних стратегічних цілей економічного зростання регіонів та країни важливим імперативом, який і виокремлюється у розробленій моделі регіонального кластера, є інституціональний. Так, наприклад, інституційне



Рис. 2. Стратегічні напрями реалізації імперативів системи сталого розвитку у контексті досягнення стратегічного пріоритету Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року

забезпечення трансформацій на рівні регіонів у країнах ЄС передбачає врахування питань місцевого розвитку країн-членів ЄС та регіонів у цих країнах у регіональній політиці ЄС у спосіб забезпечення фінансування європейськими фондами, а також розширення масштабів існуючого співробітництва на місцевому рівні та забезпечення появи нових проектів по співробітництву у спосіб технічної допомоги та надання фінансування, підтримки місцевих ініціатив, відбір належних практик і поширення дослідницьких мереж, забезпечення переважання принципів місцевого розвитку у регіональній політиці, зміна методів оцінки та правил здійснюваних проектів [3, с. 55].

Інституціональна компонента моделі регіонального кластера стає складовою системи сталого розвитку, яка має передбачати удосконалення нормативно-правового регулювання та організаційно-економічного забезпечення оптимізації соціальної, економічної та екологічної складових регіону на рівні застосування програмно-цільового методу реформування економіки регіону. У середовищі будь-якого типу силова дія детермінант інституціонального імперативу має узгоджуватися із механізмом реалізації структурно-інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Можна виділити такі основні інституціональні ознаки кластера: інтеграція різних форм і суб'єктів господарювання (органи муніципального управ-

ління, науково-дослідні, освітні, інші інституції, громадські організації, бізнес-структури тощо); локалізація (географічна концентрація суб'єктів здійснення діяльності); спеціалізація (обумовлена спільністю та спеціалізацією інтересів у результатах діяльності кластеру); співробітництво (побудоване на принципах рівноправності, паритетності, синергії, конструктивного діалогу, добровільності, взаємного інформування про виконання прийнятих на себе зобов'язань); висока, інтенсивна конкуренція (внутрішня – за право на участь у здійсненні діяльності, і зовнішня – за ринки збуту), яка є стимулом інноваційної діяльності; активна взаємодія між учасниками, що створює стійкі конкурентні переваги кластеру загалом, при цьому зміцнюючи власний конкурентний статус кожного учасника; інноваційність діяльності (обов'язковий набір нововведень, які забезпечують актуальність (сучасність) продукту діяльності кластеру – матеріального об'єкта або послуги) [5, с. 100-101].

В умовах змін середовища силова дія детермінант інституціонального імперативу стає організаційно-економічним та підтримуючим інструментом реалізації економічної моделі регіонального кластера у рамках узгодженої зі стратегічними цілями економічного зростання державної регіональної політики України.

Об'єктивна ідентифікація та оцінка детермінантів, які характеризують ефекти дії імперативів еко-

Таблиця 1

Імперативи реалізації моделі регіонального кластера у рамках виконання державної регіональної політики

Імперативи	Цілі державної регіональної політики
Інноваційні (innovative)	1. Розвиток інтелектуального капіталу. Підвищення інноваційної та інвестиційної спроможності регіонів. Модернізація системи освіти та навчання. Розвиток підприємницького середовища. Диверсифікація джерел енергопостачання та підвищення рівня енергоефективності у регіонах. Підвищення узгодженості політики стимулювання розвитку «точок зростання» та підтримки економічно менш розвинутих та депресивних територій регіонів. Посилення міжгалузевої координації в процесі формування та реалізації регіональної політики.
Інституціональні (institutional)	1. Покращення транспортної доступності в межах регіону. Послуги транспорту та зв'язку. Житлово-комунальні послуги, забезпечення житлом. Удосконалення системи стратегічного планування регіонального розвитку на загальнодержавному та регіональному рівні. Підвищення якості державного управління регіональним розвитком. Інституційне забезпечення регіонального розвитку. Реформування територіальної організації влади та місцевого самоврядування.
Інклюзивні (inclusive)	1. Розвиток інфраструктури міст. Підтримка інтегруючої ролі міст як центрів економічного та соціального розвитку. Розвиток сільської місцевості. Раціональне використання природно-ресурсного потенціалу та збереження культурної та природної спадщини регіонів. Розвиток транскордонного співробітництва. Створення умов для продуктивної праці населення. Підвищення стандартів життя в сільській місцевості. Створення умов для формування здорового населення. Соціокультурний розвиток. Створення умов для посилення зв'язків між регіонами та громадами. Розвиток прикордонних територій.

номічної моделі регіонального кластера, дозволяють досягти синергетичного ефекту в рамках реалізації державного стратегічного планування. Автором пропонується розглядати модель «3І» як спосіб реалізації цілей державної регіональної політики, тобто за допомогою комплексного підходу групуються цілі Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року відповідно до імперативів запропонованої моделі. Розробник пропонує розглядати імпульси імперативів моделі як інструмент реалізації кожної із цілей. При цьому завдання для досягнення цілей, визначені силовою дією імперативів всередині кластера, мають бути взаємопов'язані із завданнями реалізації стратегічних цілей досягнення інтелектуального, сталого і всеосяжного зростання ЄС до 2020 року (табл. 1).

Запропонований підхід передбачає координацію реалізації цілей державної регіональної політики всередині дії імперативів. Розподіл за імперативами залишається умовним та гнучким. Детермінанти одних імперативів моделі можуть мати силову дію й на реалізацію цілей у рамках інших визначених імперативів. За рахунок цього досягається синергетичний ефект функціонування регіонального кластера.

Наступні дослідження у контексті розробки концептуальних основ удосконалення державної політики соціально-економічного розвитку регіонів України вимагають кількісного вимірювання, моделювання та прогнозування показників соціально-економічного розвитку регіонів, які характеризують детермінанти імперативів економічної моделі регіонального кластера.

Висновки. За результатами дослідження виявлено, що в умовах глобальних викликів та структурних трансформацій економік ідентифікація впливу факторів нестабільного середовища регіонального розвитку дозволяє оцінити ефект реалізації економічної моделі економічного розвитку регіонів України. Слід підкреслити пріоритетність досягнення синергетичного та кластерного ефекту. Це забезпечується кореляцією системи стратегічних цілей державної регіональної політики України та економічного зростання національних економік ЄС в умовах інтеграції України в європейське економічне середовище.

У рамках стратегічного планування силові дії детермінант та імпульси імперативів у контексті розробленої моделі регіонального кластера допомагає виявити пріоритетні напрями реалізації Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 року.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 // Офіційний вісник України. – 2014. – № 70. – С. 23
2. Дрінь О.Я. Нестабільність зовнішнього організаційного середовища та складові його визначення [Електронний ресурс] / О.Я. Дрінь. – Режим доступу : http://conference.spkneu.org/business_strategy_2013/tezy/drin-o-y.
3. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ / [Шевченко О.В., Жук В.І., Юрченко К.Г. та ін.] ; [за ред. проф. Д.І. Олійника]. – К. : НІСД, 2015. – 92 с.
4. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013. Назустріч економічному зростанню та процвітанню [Електронний ресурс]. – К. : Фонд «Ефективне управління», 2013. – 232 с. – Режим доступу: <http://www.competitiveukraine.org>.
5. Кластери як інструмент регіонального розвитку : матеріали науково-практичного семінару (м. Феодосія, 16–20 липня 2012 р.) / за ред. проф. В.В. Мамонової. – Х. : ХарPI НАДУ, 2012. – 115 с.
6. Регіональний людський розвиток [Електронний ресурс] Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 50 с. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Рейтинг енергоефективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.energy-index.com.ua/uk/about/>.
8. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Електронний ресурс] / Communication from the Commission. – Brussels : European Commission, 2010. – 34 p. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
9. Innovation Clusters in Europe: A Statistical Analysis and Overview of Current Policy Support [Електронний ресурс] / DG Enterprise and Industry Report. – Brussels : European Commission, 2013. – 63 p. – Режим доступу : http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf.

INNOVATIVE TECHNOLOGIES CORPORATE TRAINING: START OF CREATIVE CYCLE

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ КОРПОРАТИВНОГО НАВЧАННЯ: ЗАПУСК КРЕАТИВНОГО ЦИКЛУ

This article focuses on coverage of one of the innovative technologies cooperative learning in the field of telecommunications. On the basis of the analysis proposed model of the creative cycle in corporate management operators (ISPs), telecommunications.

Key words: Innovations, creativity, corporate governance, national economies telecommunications operator.

Дана стаття присвячена висвітленню однієї з інноваційних технологій корпоративного навчання у сфері телекомунікацій. У статті на основі проведеного аналізу запропоновано модель функціонування креативного циклу в корпоративному управлінні операторами

(провайдерів) телекомунікацій.

Ключові слова: інновації, креативність, корпоративне управління, національна економіка, оператор телекомунікацій.

Данная статья посвящена освещению одной из инновационных технологий корпоративного обучения в сфере телекоммуникаций. В статье на основе проведенного анализа предложена модель функционирования креативного цикла в корпоративном управлении операторами (провайдерами) телекоммуникаций.

Ключевые слова: инновации, креативность, корпоративное управление, национальная экономика, оператор телекоммуникаций.

UDC 331.101:338.47

Shaposhnykov K.S.

Doctor of Economics, Professor,
Head of the
Black Sea Research Institute
of Economy and Innovation

Introduction. The need to take account of the conceptual foundations of the theory of human capital in the formation of corporate governance strategies clearly and irrevocably proven in many studies of foreign and Ukrainian scientists [1-5]. Despite the variety of approaches and opinions, all authors agree that the basis for this approach is a new perception of the human factor corporate governance.

Unfortunately, the majority of domestic and foreign researchers consider modern corporate governance in the light of technological, financial, legal and other management systems, bypassing their attention creative approaches. However, despite the increase in research devoted to this subject, there is not only stagnation and sometimes reduce the impact of the introduction of new forms and methods of creative management [2; 4; 5]. In our opinion, this is due to a somewhat simplistic approach to staff development organization. The idea of training and development has inevitably impact on the thinking of business corporations institutional environment, and therefore this idea certainly has all the hallmarks of creativity.

Analysis of recent research and publications.

In preparing the article used the labor of foreign and Ukrainian authors in related areas of science, such as research and technology strategies of corporate governance, institutional research features organize and study personnel and processes of corporations, research problems of formation of human capital in modern conditions. Among domestic authors, whose work devoted to this subject, known A. Olynyk, O. Hrishnova, Ya. Kvach, O. Redkin, Y. Hans, N. Hrusch more.

In an effort to review the theoretical foundations of corporate governance in the light of the ideas of staff, domestic science continues to use the traditional norms of scientific knowledge systems. So today

there is multi historical retrospective that features caused by concepts of effective formation and use of human resources, which from different perspectives exploring different authors. At the same time, we note that some of them are opposed that encourages further research, causes urgency and importance of the results of the study.

Setting objectives. Almost all modern domestic corporate form of business organization in the telecommunications sector are able to use the theoretical justification for the transition to self-development in terms of corporate governance. However, examining in detail the technical and economic components of corporate business processes, our scientists bypass their attention creative management features that are imperative Ukrainian economy in the growing influence of the human factor in the transformation processes in the economic system. That is why the main goal of this work was to study the characteristics and start functioning creative cycle in terms of corporate governance operators (ISPs), telecommunications. It used the analytic-synthetic, comparative historical and methodical inductive device.

The main material research. Despite the apparent multidimensional manifestations of creativity, innovative technologies existing corporate training that can be effectively used in the practice of corporate governance operators (ISPs), telecommunications is not much. Consider one of them, which for us is particularly interesting since it implies launch creative cycle of three phases: a dreamer, realist and critic. It is our deep conviction when using any strategy guide operator (ISP) telecommunications should be aware that the strength of the chain is determined by the strength of its weakest link. For creative control most dangerous, in our opinion, is when such a weak link appears staff. It is then appropriate to launch creative cycle.

Creative loop group or team naturally stimulates the transition from corporate strategic vision to the development of process goals aimed at achieving the overall objective of the operator (ISP) telecommunications [2; 4; 5]. In our view, the key management group creative process is the ability divide routine role participants group or team on individual cognitive processes interactive, stimulating interaction needed to implement the plan. This goal, which stimulate the creative abilities of staff certainly are promising. In addition, these goals are in a phase of long-term and short-term dreamer in phase realist.

An interesting from this point of view is the approach that says that any staff development strategy should recognize that different people have different capacity [2; 5]. One man more capable of being a dreamer, another realist, third critic, and therefore appropriate method to stimulate creativity in the team is focus on the development of each employee the ability to express themselves in all phases of the creative cycle. But there is another opinion [1; 3], under which it is necessary to identify, and then use the most pronounced ability of individuals.

Despite the existence of various approaches, we believe that the various business processes provider (ISP) telecommunications differently stimulate creative abilities at different stages of the creative cycle. We believe that effective organization run creative cycle for staff operator (ISP) telecommunications should include the existence of separate jobs for the dreamer, realist and critic. So, one of the most effective forms of group learning and encouraging creativity based on the fact that everyone has their roadmap. However, if the idea of a particular individual is taught by someone else, it increases the probability of formalization and enrichment. Further, we offer scientific and methodical approach to the launch and operation of the creative cycle (Fig. 1) in group learning and collaborative creativity for operators (ISC) telecommunications.

Mention that our approach provides for the existence of horizontal strategic vision in corporate governance provider (ISP) telecommunications. We justified this need that vertical strategic vision (which is inherent functional approach to corporate governance), when it decides supervisor for interpersonal relationships characterized by a hierarchy element, whereby the subordinate manager provides "the right instruction." In contrast to this approach, horizontal strategic vision (which is inherent in the process of corporate governance organization) considers that each employee – value to the organization, and therefore no "correct instructions" can not be. It should be noted that the term "vision" also has important socio-economic nature, because our methodical approach involves the use of visual and symbolic instruments to stimulate creative abilities in a group context.

In addition, the advantage of our scientific and methodical approach over others is that it reveals the impact that different ways of understanding and defining "problem (ideological) field" plan or intention to exercise our ability to seek potential solutions field. Our approach is designed for groups of four people to achieve sufficient diversity. As we mentioned above, the creative cycle has three stages: dreamer, realist and critic. Will present our vision objectives functioning at each stage.

At one stage the dreamer of the group members (speaker) must

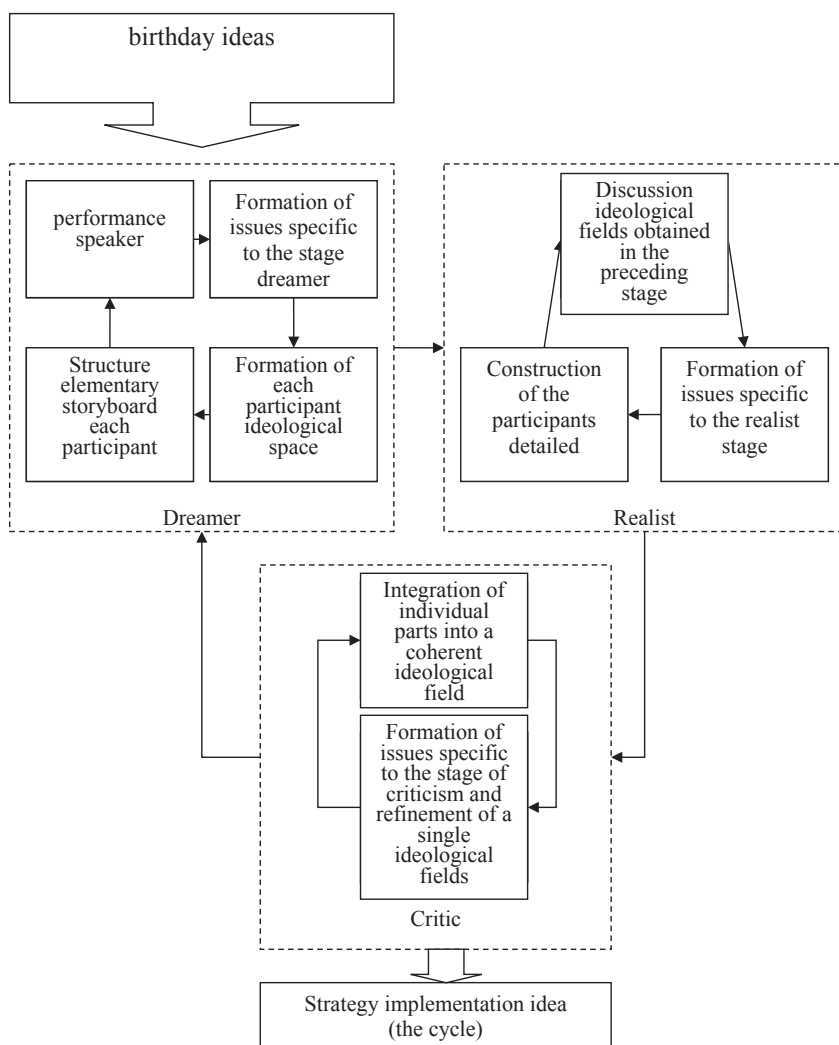


Fig. 1. The model of the credit cycle in corporate governance operators (ISPs), telecommunications

describe the plan or the plan to other members of the group. The content of the problem situation or plan is unlimited. Listening to the Speaker, members of the group to make certain that the strategy of their behavior and physiology answered future dreamer. After complete description speaker "problem (ideological) field," group members should determine whether a reply was received to questions (questions that arise in the phase dreamer): 1. What do you intend to do? 2. Why do you intend to do and for what purpose? 3. What compensation will the effort? 4. How do you learn that it received? 5. Where do you want to come in the future, realizing this idea?

Phase dreamer in the horizontal strategic vision focuses on the representation on and increase in the perception of the ideological field specific plan or idea. Formation of the answers to these questions can help the speaker and other members of the group to expand, enrich and clarify their imaginary picture of the ideological field of design or plan. In the next stage, each member of the group (including the Speaker) should carry out the procedure elemental "distribution" ideas or plan. This basic "distribution" is carried out in very general terms and contains the entire plan or idea entirely. In passing, we note that the "distribution" can be made as any rough sketch or essay.

Everyone should independently make their own representative card without looking at the other pictures. Comparison of different maps and ideological assumptions fields enriches the idea of it. The group should explain their pictures, while not putting forward any proposals or decisions, without imposing Speaker way to implement the plan or the plan: they only show and explain his "storyboard". Then members of the group offered the following questions that are specific to realist phases: 1. what way will present the plan implemented? 2. How did you find out that the goal is reached? 3. Who will do it? 4. When each phase will be implemented? 5. Where will execute each step? 6. Why should one particular step?

In terms of cognitive participants should act as if the dream is feasible and all the arguments apply only way to implement this idea or plan. Note that this action should prioritize and determine what steps need to begin the short term. Each participant group should also take an alternative position in relation to other participants and assess the plan from several different perspectives.

In the phase of criticism horizontal strategic vision assumes that all separate "divisions" should be integrated into one overall. We believe that it should make the speaker, which should establish feedback with the group and see how its own map was supplemented problem space each member of the group. This speaker re-formulates the plan or plan and pro-

vides the following approximation through a combination of new or "distribution". The team is currently considering the distribution of fresh eyes. We emphasize that the group may own or move to another location, or delay distribution at some distance from you. Then members of the group begin consideration of these matters specific to criticism phases: 1. Does the plan objectives and criteria, which formed its basis? 2. Why would anyone oppose this new plan? 3. Who will this new idea, who can it help or hinder that exist for this cause? 4. What positive includes current approach implementation plan? 5. How can I keep everything positive the implementation of this plan or idea? 6. When and where you would like to make this plan or idea?

In the "second opinion" group members should fully respect the physiology and behavior strategies criticism. At this stage, their goal is that, having considered the project from different points of view and found the weak links in the logical reasoning to reduce the probability of such problems. Emphasize that in order to be constructive critics, members of the group should first determine which parameters have been met and to formulate their own "criticism" in the form of questions.

Once all the answers to the questions collected together, the group can appoint new speaker or may continue cyclical repetition of phases, gradually improving the plan (strategy implementation ideas).

Conclusions and prospects for further research. Thus, our scientific and methodical approach allows using horizontal strategic vision iterative form optimal strategy for implementing the idea, while stimulating creative abilities of participants cycle. Logically the question of how best to form a group of participants and what features it will work, because some someone with different inclinations should combine in a creative team. The answer is likely to be offered even economics.

REFERENCES:

1. Grishnova O.A. Human capital: formation in education and training: [monograph] / O.A. Grishnova – K.: Knowledge, 2001. – 254 p.
2. Shaposhnykov K.S. Corporate governance organizational development, creative principles: [monograph] / M.M. Adamkovich, Ya.P. Kvach, K.S. Shaposhnykov; Odessa Institute of Finance. – Ishmael: SMYL, 2008. – 272 pp.
3. Oleynik A.N. Institutional Economics: [textbook] / A.N. Oleynik. – M.: INFRA-M, 2002. – 416 p.
4. Modern technology strategy and corporate governance [monograph] / A.S. Redkin, V. Rehen, N.A. Hrusch; Odes. Nat. Academy of Telecommunications. A.S. Popova. – Odessa "Evans", 2004. – 216 p.
5. Hans J. Creative actions [Text] / J. Hans; trn. with it. – St. Petersburg.: Aletheia, 2005. – 320 p.

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ВПРОВАДЖЕННЯ БЕЗТАРИФНОЇ
СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE INTRODUCTION OF TARIFF-FREE
WAGE SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Стаття присвячена впровадженню безтарифної системи оплати праці на підприємстві. Система оплати праці займає важливе місце в стимулюванні співробітників підприємства і підтримки його зацікавленості в кінцевому результаті праці. В разі неефективного функціонування системи оплати праці виникає необхідність її оптимізації, тобто розробки і впровадження в роботу способів, шляхів і рекомендацій поліпшення даної системи. Розробка безтарифних систем оплати праці є дуже клопітним і відповідальним завданням. Але за допомогою їх грамотного впровадження можна досягти значного підвищення трудової ефективності працюючих, що сприятиме суттєвому зростанню продуктивності праці та ефективності роботи підприємства в цілому.

Ключові слова: *аналіз, безтарифна система оплати праці, фонд оплати праці, підприємство, продуктивність праці, організація заробітної плати.*

Стаття посвящена внедрению безтарифной системы оплаты труда на предприятии. Система оплаты труда занимает важное место в стимулировании сотрудников предприятия и поддержания его заинтересованности в конечном результате труда. В случае неэффективного функционирования системы оплаты труда возникает необходимость в ее оптимизации, то есть разработки и внедрения в работу способов, путей и рекомендаций по улучшению данной системы. Разработка безтарифных систем оплаты труда является очень хлопотным и ответственным заданием.

Но с помощью их грамотного внедрения можно достичь значительного повышения трудовой эффективности работающих, способствовать существенному росту производительности труда и эффективности работы предприятия в целом.

Ключевые слова: *анализ, безтарифная система оплаты труда, фонд оплаты труда, предприятие, производительность труда, организация заработной платы.*

The article is devoted to the introduction of tariff-free wage system in the enterprise. The remuneration system is important in encouraging employees and maintain its interest in the outcome of labor. In case of inefficient operation of the system of remuneration of labour there is a necessity of its optimization, i.e. the development and introduction to the work of the ways, paths and recommendations for improvement of this system. Forming an efficient system of remuneration for enterprises must be based on effective organizational-economic mechanism of remuneration, which reflects the relationship of the level of remuneration with the results of the company, the contribution of specific employee with regard to the public regulatory policies and distribution of wealth. Organization salary based on the use of its traditional elements in the form of tariff rates and salaries for different kinds of premiums, bonuses and allowances, non responsive to the requirements of scientific and technological progress, improving product quality, saving resources.

Key words: *analysis, tariff-free system of labour payment, wage Fund, enterprise, productivity, organization salary.*

УДК 331.1

Складанна К.І.

аспірант

Класичний приватний університет

Вступ. Формування високоефективної системи оплати праці для підприємства має базуватися на ефективному організаційно-економічному механізмі оплати праці, який би відображав взаємозв'язки рівня оплати праці з результатами діяльності підприємства, трудового внеску в них конкретного працівника з урахуванням державної політики регулювання і розподілу матеріальних благ. Організація заробітної плати, заснована на використанні її традиційних елементів у вигляді тарифних ставок і окладів, різного вигляду премії, доплат і надбавок, слабо сприйнятлива до вимог науково-технічного прогресу, підвищення якості продукції, економії ресурсів. Що ж потрібно робити, відмовившись від використання гарантованих ставок і окладів в практиці організації оплати праці? Упроваджувати безтарифну систему заробітної плати.

Безтарифну систему оплати праці можна розробити таким чином:

- визначити мінімальний обов'язковий рівень заробітної плати, який гарантується за кожною посадою (ЗП). Цей гарантований рівень повинен бути вищим у тих працівників, які мають менше можливості впливати на кінцеві результати.

- розробити правила розподілу колективного прибутку. Це найвідповідальніший етап роботи. Враховуючи місію і цілі підприємства, потрібно для кожної посади розробити систему показників, яка б максимально націлювала працівників на покращення показників роботи, які впливають на кінцевий спільний результат;

- визначити кількісну межу досягнення певних показників роботи кожного працівника та можливостями зростання його заробітної

плати, цю залежність найзручніше встановлювати в балах;

- довести до відома і детально роз'яснити всім працівникам правила розподілу колективного заробітку до початку періоду, на який вони вводяться. Ці правила відіграють свою мотивуючу роль лише за умови, що вони будуть вірно і однозначно зрозумілі кожному працівнику [3].

Постановка завдання. Метою статті є впровадження безтарифної системи оплати праці на підприємстві.

Результати. По закінченні місяця від заробленого заробітку, за цей місяць (ФОП) віднімаємо суму гарантованої заробітної плати всіх працівників (ФГО-ЗП). Частина, яка залишається (ФС – Фонд стимулювання) підлягає розподілу між членами трудового колективу в залежності від тих показників, на досягнення яких націлювали їх умови оплати праці;

За результатами праці кожного працівника слід підрахувати суму балів, яку він набрав в минулому місяці (Бі). Потім підрахувати суму балів, набраних всіма працівниками підприємства за минулий місяць (ΣБі).

Фонд стимулювання поділити на суму балів, набраних працівниками і знайти «ціну» кожного балу в гривнях (V):

$$V = \frac{ФС}{\sum Bi}, \quad (1)$$

І нарешті розрахувати заробіток кожного працівника (Зі) за минулий місяць, як суму гарантованої та стимулюючої частини:

$$Zi = Zi + VBi, \quad (2)$$

При «безтарифній» системі оплати праці заробітна плата працівника від керівника до робітника є його долею в колективному фонді оплати праці, що формується залежно від результатів діяльності підприємства. Заробіток залежить від розміру фонду оплати праці, кваліфікаційного рівня, що привласнюється кожному працівникові за результатами трудової діяльності за попередній період, коефіцієнта трудової участі і кількості відпрацьованого часу. Заробітна плата працівника по «безтарифній» системі оплати праці розраховується по формулі:

$$ZPi = \text{ФОП}_k \times \frac{KKU_i \times KTV_i \times Ti}{\sum_{i=1}^n KKU_i \times KTV_i \times Ti}, \quad (3)$$

де ZP_i – заробітна платня і-го працівника;

ФОП_k – фонд оплати праці (ФОП) колективу (підприємства, дільниці, цеху), що підлягає розподілу поміж працівниками (грн.);

KKU_i – коефіцієнт кваліфікаційного рівня, що присвоєний і-му працюючому при введенні «безтарифної» системи оплати праці (в долях одиниці, балах та інших умовних одиницях вимірювання);

KTV_i – коефіцієнт трудової участі і-го працюючого, що характеризує індивідуальні результати його діяльності за період, що оцінюється;

T_i – кількість робочого часу, відпрацьованого і-м працюючим;

n – кількість працюючих, що беруть участь в розподілі ФОП.

Введення безтарифної системи оплати праці на підприємстві припускає наступні заходи:

1. Видання наказу по підприємстві про підготовку до переходу на нову модель оплати праці, де викладаються основні причини необхідності перетворенні в організації заробітної плати, суть і достоїнства знову вибраної системи стимулювання, головні заходи, які необхідно реалізувати, із вказівкою строків і відповідальних за їхнє виконання; затверджується склад комісії із проведення підготовчої роботи й т.д.

2. Розрахунок коефіцієнта кваліфікаційного рівня для кожного працівника.

При безтарифній моделі організації заробітної плати кваліфікаційний рівень розглядається ширше, ніж загальноприйняте розуміння кваліфікаційного розряду в робітників або посадової категорії у фахівців, керівників і службовців [1].

Визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня доцільно проводити двома способами.

1. Виходячи зі співвідношень в оплаті праці, що фактично склалися в період, що передує «безтарифної» системі оплати праці. Методологічною основою даного підходу є положення про те, що фактичний рівень кваліфікації працівника найбільше повно відображає не привласнений йому розряд (або посадова категорія), а отримана їм заробітна плата. Коефіцієнт кваліфікаційного рівня в цьому випадку визначається по формулі:

$$K_i^{kp} = \frac{ZP_i}{ZP_{\min}}, \quad (4)$$

де ZP_i – середня заробітна плата і-го працівника за досить тривалий період (6 мес., 1 рік і т.д.), що передує введенню безтарифної системи оплати праці, грн.;

ZP_{\min} – середня заробітна плата працівника з найнижчим рівнем оплати за той же період, грн.

При цьому з розрахунку середньої заробітної плати рекомендується виключити випадкові виплати, а враховувати наступні основні:

- премії за основні результати діяльності, виплачені працівникам по діючих системах преміювання;
- надбавки за роботу в багатозмінному режимі (якщо працівники систематично працюють позмінно);
- доплати за сполучення професій, розширення зон обслуговування й аналогічних виплат;
- доплати за підвищену інтенсивність праці;
- доплати за керівництво відділом;
- доплати за умови праці (у випадках, коли вони не включені в тарифні ставки й розцінки й ураховуються окремо);

– оплату за вислугу років.

Такий підхід дозволяє визначити об'єктивно необхідні в конкретних виробничих умовах співвідношення в оплаті праці працівників, виходячи з функцій у процесі виробництва. Співвідношення, певні на основі фактичної середньої заробітної плати працівників, не завжди досить об'єктивно відображають розходження в їхньому кваліфікаційному рівні. Це особливо важливо враховувати для фахівців, окремих груп робітників.

2. Методологічною основою другого способу є положення про те, що він об'єктивно визначається сукупністю ряду показників, використовуваних при оцінці трудового внеску при будь-якій системі оплати. Кількісні значення цих показників виводяться з діючих умов оплати.

У основі встановлення кваліфікаційного рівня лежить показник, визначений як приватне відділення фактичної заробітної плати працівника за минулий період на мінімальний рівень оплати праці, що склався на підприємстві. При виконанні даного розрахунку враховуються і наднормовані години і неповний робочий день.

Проведені розрахунки повинні служити лише основою для встановлення кваліфікаційних рівнів. Окрім цього необхідно враховувати рівень кваліфікації працівника, особливі дарування (таланти організатора, таланти ведення переговорів, знання іноземних мов тощо), комунікабельність, творчий потенціал, здатність перемикатися на інші види роботи і так далі. За отриманими показниками, а

також з врахуванням кваліфікаційних вимог до працівників різних професій всі члени трудового колективу розподіляються по певних кваліфікаційних групах.

Всі працівники підприємства проходять атестаційну комісію і кожному привласнюється базовий кваліфікаційний коефіцієнт. По всіх підрозділах підприємства роздаються листи опитування, з метою виявлення критеріїв дооцінки трудового вкладу працівників. На підставі листів опитування для кожного підрозділу розробляється і затверджується система критеріїв що підвищують і знижують базовий коефіцієнт кваліфікаційного рівня працівників даного підрозділу. Наприклад, для відділу автоматизованих систем управління виробництвом і інших відділів, фахівці яких зайняті чисто інженерною працею, система критеріїв може бути такою (табл. 1).

Деякі критерії дооцінки трудового вкладу для робочих основних виробничих та допоміжних цехів представлені в табл. 2.

Наступним етапом впровадження безтарифної оплати праці є видання наказу про впровадження безтарифної моделі оплати праці. Як вже було показано дуже поважно донести до кожного робітника основи нової організації праці для цього необхідно провести класи економічного навчання. Зразкова програма представлена в табл. 3.

Останнім етапом впровадження безтарифної оплати праці є аналіз ефективності організації оплати праці по безтарифній моделі. На підставі

Таблиця 1

Система критеріїв дооцінки трудового вкладу спеціалістів

Основні показники, що підвищують базовий коефіцієнт	Основні показники, що знижують базовий коефіцієнт
1. Високий рівень виконання виробничого завдання;	1. Неякісне виконання виробничих завдань;
2. Терміновість виконання завдань;	2. Порушення правил техніки безпеки;
3. Творчий підхід до виконання завдання;	3. Порушення трудової та виробничої дисципліни;
4. Ініціативність.	4. Несвоєчасне виконання предписань; контролюючих органів, наказів, розпоряджень.

Таблиця 2

Система критеріїв дооцінки трудового вкладу для робочих основних виробничих та допоміжних цехів підприємства

Основні показники, що підвищують базовий коефіцієнт	Основні показники, що знижують базовий коефіцієнт
Основні цеха	
1. Виконання змінних завдань та місячних завдань в заданих обсягах	1. Не виконання змінних завдань і місячних завдань в заданому об'ємі;
2. Відсутність збоїв технологічного режиму	2. Порушення правил техніки безпеки;
3. Виконання функції відсутнього працівника;	3. Порушення трудової і виробничої дисципліни;
4. Стаж роботи на даному посаді більш 5-и років.	4. Не дотримання технологічних режимів роботи установки.
Допоміжні ділянки	
1. Виконання графіку ППР	1. Зрив виконання графіку ППР
2. Висока якість профілактичних робіт	2. Вихід з ладу і простій устаткування з вини працівника
3. Виконання функції відсутнього працівника;	3. Порушення правил техніки безпеки;
4. Стаж роботи на даному посаді більш 5-и років.	4. Порушення трудової дисципліни

проведеного аналізу розробляються додаткові заходи щодо вдосконалення безтарифної організації оплати праці з врахуванням перших результатів її використання на практиці і вивчення думки працівників заводу про ефективність даної моделі [2].

Розглянемо введення „безтарифної” форми оплати праці на прикладі доменного цеху ВАТ «Запоріжсталь».

Визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня проводимо виходячи з:

- співвідношень в місячних тарифних ставках розрядів посад та професій до мінімальної тарифної ставки першого розряду, що фактично скла-

лися в період, що передує «безтарифної» системі оплати праці.

- оцінки фактичних умов праці, який виміряється по кожному робітнику відповідно до атестації робочих місць.

- оцінки змінності, яка визначається по кожному робочому місці на якому встановлений змінний режим роботи [4].

Коефіцієнт трудової участі робітників характеризує індивідуальні результати їх діяльності за період, що оцінюється.

Базовий КТУ для всіх професій встановлюється рівним 1,0.

Таблиця 3

Програма економічного навчання працівників підприємства

Тема заняття	Форма занять	Кіл-ть учбових часів	Ведучий заняття
Ринковим стосункам – нову організацію заробітної плати	Лекція	1	робітник відділу кадрів
Безтарифні моделі оплати праці: Український досвід	Лекція	2	робітник відділу кадрів
Концепція, основні елементи і принципи організації безтарифної моделі оплати праці, прийнятої до впровадження на підприємстві	Лекція-дискусія	2-3	Керівники підрозділів
Сітка співвідношень в оплаті праці різної якості	Практика	2	Керівники підрозділів
Методика, порядок, критерії і показники визначення заробітної плати конкретного працівника в умовах безтарифної оплати праці	Практика	3	робітник відділу кадрів
Дороги і умови ефективного використання безтарифної моделі оплати праці на підприємстві	Семинар-залік	2	робітник відділу кадрів
Разом: 12-13 годин			

Таблиця 4

Кваліфікаційні коефіцієнти для працюючих у доменному цеху ВАТ «Запоріжсталь»

Найменування професій, посад	Розряд в період, що передує «безтарифної» системі оплати праці	Діапазон кваліфікаційних коефіцієнтів
Начальник цеху	14	7,24 – 8,04
Заступник начальника цеху	13	6,3 – 6,99
Старший майстер доменних печей	9	3,6 – 4,0
Механік цеху	11	4,76 - 5,29
Електрик цеху	11	4,76 - 5,29
Енергетик цеху	11	4,76 - 5,29
Майстер доменних печей	8	3,13 – 3,48
Майстер по ремонту устаткування	8	3,13 – 3,48
Диспетчер	7	3,13 – 3,48
Бухгалтер	7	2,72 – 3,03
Начальник бюро організації праці	9	3,6 – 4,0
Інженер по організації та нормуванню праці	8	3,13 – 3,48
Економіст	7	2,72 – 3,03
Начальник технічного бюро	9	3,6 – 4,0

Найменування професій, посад	Розряд в період, що передує «безтарифної» системі оплати праці	Діапазон кваліфікаційних коефіцієнтів
Інженер-механік	7	2,72 – 3,03
Горновий доменної печі	7	2,72 – 3,03
Машиніст крана металургійного виробництва	5	2,06 – 2,29
Машиніст вагон-ваг	6	2,36 – 2,63
Прибиральник відходів металургійного виробництва	3	2,06 – 2,29
Вогнеупорщик	6	2,36 – 2,63
Бригадир розливних машин	5	2,06 – 2,29
Машиніст розливних машин	3	2,06 – 2,29
Ковшовий	3	2,06 – 2,29
Водій автотранспортних засобів	5	1,56 – 1,73
Слюсар	5	1,56 – 1,73
Електрогазоварник	5	1,56 – 1,73
Розподільник робіт	3	2,06 – 2,29
Прибиральниця службових приміщень	1	1,00 – 1,31
Сторож	1	1,00 – 1,31

Шкала зміни КТУ від результатів праці

№ п/п	Показники, що мають вплив на величину КТУ	Величина підвищення (зниження) КТУ
ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ПІДВИЩУЮТЬ КТУ		
1	Якісне перевиконання встановлених завдань.	+0,1 ... +0,5
2	Виконання робіт по суміжним професіям (розширення зони обслуговування).	+0,1 ... +0,5
3	Виявлення ініціативи у праці, високе індивідуальне проф. майстерство, яке допомагає ефективності праці.	+0,1 ... +0,5
4	Прийняття своєчасних заходів по не допуску аварій та випуску браку.	+0,1 ... +0,3
5	Передача досвіду робітникам.	+0,1 ... +0,2
6	Освоєння нової техніки, технології.	+0,1 ... +0,2
7	Бережливе відношення до матеріалів, інструментів, економне відношення до матеріально-енергетичних ресурсів.	+0,1 ... +0,3
ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ЗНИЖУЮТЬ КТУ		
1	Порушення технологічних інструкцій.	-0,1 ...-0,3
2	Неякісне виконання робіт, брак.	-0,1 ...-1,0
3	Спізнєння на роботу, а також інші порушення у роботі й дисципліні, що роблять негативний вплив на результати роботи и авторитет бригади.	-0,1 ...-1,0
4	Порушення правил охорони праці.	-0,1 ...-1,0
5	Невиконання завдання, яке встановлює майстер або бригадир.	-0,1 ...-0,5
6	Поганий догляд за обладнанням, порушення правил технічної експлуатації, невиконання регламентованих робіт, передбачених картою обслуговування.	-0,1 ...-0,5
7	Робота з низькою інтенсивністю.	-0,1 ...-0,5
8	Неекономне й недбале відношення до матеріалів, обладнанню, витрата матеріально-енергетичних ресурсів.	-0,1 ...-0,5
9	Неякісне приймання й здача зміни.	-0,1 ...-1,0
10	Відсутність чистоти на робочому місці.	-0,1 ...-0,3
11	Хуліганські дії на території комбінату, здійснення прогулів без поважних причин.	-1,0 за місяць

Таблиця 6

Розподіл колективного ФОП поміж працюючими у доменному цеху ВАТ«Запоріжсталь» за «безтарифною» формою оплати

№ з/п	ФІП	Посада, професія	Кваліфікаційний рівень	Відпрацьовані години	КТУ	Кількість балів (гр. 3-4-5)	Фактичний заробіток (грн.)
1	Іванов	Начальник цеху	8,0	160	1,3	1664	10632
2	Петров	Зам, начальнику цеху	6,5	160	1,15	1196	7642
	...						
N	Сидорова	Прибиральник	1,1	160	1,0	176	1124
	Разом						1789171

Таблиця 7

Техніко-економічні показники доменного цеху ВАТ „Запоріжсталь” після впровадження безтарифної системи оплати праці

Показник	2013 р.	Проект	Відхилення	
			абс.	%
Чисельність персоналу, чол.	487	469	-18	-2,3
Фонд заробітної плати, тис.грн.	1828673	1789171	-39,5	-2,2
Середньомісячна заробітна плата, грн.	3755	3815	+60	+1,8
Об`єм виробництва, тн	3537701	3537701	-	-
Продуктивність праці, тис.грн./чол.	7264	7543	+279	+3,7

Кваліфікаційні коефіцієнти для працюючих у доменному цеху ВАТ «Запоріжсталь» надані у табл. 4.

Коефіцієнт трудової участі (КТУ) представляє собою оцінку праці кожного працівника у загальних результатах праці цеху в залежності від особистої продуктивності праці, виконання найбільше складних робіт, фактичного розширення зон обслуговування, сполучення професій, виконання трудової та виробничої дисципліни, правил техніки безпеки [1].

Базові КТУ в залежності від результатів праці за місяць можуть зростати чи зменшуватись (табл. 5).

Фонд оплати праці (ФОП) по результату роботи цеху за місяць склав 1 828 673 грн.

Віднімаємо суму гарантованої заробітної плати всіх працівників, яка дорівнює 959541 грн.

Фонд стимулювання буде дорівнювати:

$$\Phi C = \Phi O P - \Phi G O, \quad (5)$$

де ФОП – фонд оплати праці по результату роботи цеху за місяць;

ФГО – фонд гарантованої заробітної плати

$$\Phi C = 1828673 - 959541 = 869132 \text{ грн.}$$

Фонд стимулювання підлягає розподілу між членами трудового колективу в залежності від досягнутих показників. Сума балів, набраних всіма працівниками підприємства за минулий місяць (ΣБ) склала 136000.

Щоб знайти “ціну” кожного балу в гривнях (V) фонд стимулювання ділимо на суму балів, набраних працівниками:

$$V = \Phi C : \sum B_i, \quad (6)$$

$$V = 869132 : 136000 = 6,39 \text{ грн.}$$

Після цього розраховується заробіток кожного працівника (Zi) за минулий місяць, як суму гарантованої та стимулюючої частини:

$$Z_i = Z_{iG} + V B_i, \quad (7)$$

Розрахунок заробітної плати працівників подано в табл. 6.

Щоб найкраще оцінити наслідки впровадження безтарифної системи оплати праці, яка вплинула на усі техніко-економічні показники підприємства, розглянемо дані табл. 7.

Як видно з табл. 7 чисельність персоналу зменшилась на 2,3% у зв'язку з оптимізацією чисельності працівників цеху, а саме скорочення чисельності за рахунок сполучення професій, розширення зон обслуговування, підвищену інтенсивність праці внаслідок зацікавленості персоналу у підвищенні продуктивності праці за рахунок зростання кваліфікації, використання передових прийомів праці.

По даним таблиці 7 можна зробити висновок, що при введенні у доменному цеху ВАТ „Запоріж-

сталь” безтарифної системи оплати праці середньомісячна заробітна плата по доменному цеху, порівняно з даними 2013р., зростає на 60 грн. (1,8%), за рахунок оптимізації чисельності цеху збільшиться продуктивність праці на 3,7%. Фонд заробітної плати зменшиться на 2,2% за рахунок оптимізації чисельності працівників.

Таким чином, при безтарифній системі оплати праці заробіток працівника в значній мірі залежить від кінцевих результатів діяльності всього трудового колективу .

Висновки. В результаті проведеного дослідження розглянуто безтарифну систему оплати праці на підприємстві. Система оплати праці займає важливе місце в стимулюванні співробітників підприємства і підтримки його зацікавленості в кінцевому результаті праці. В разі неефективного функціонування системи оплати праці виникає необхідність її оптимізації, тобто розробки і впровадження в роботу способів, шляхів і рекомендацій поліпшення даної системи. В процесі оптимізації повинні враховуватися особливості працівників (їх кваліфікації і трудовій мотивації), аналіз особливостей роботи.

Удосконалення систем оплати праці вже зараз може дати нам ріст зацікавленості працівників в ефективній праці. Останнім часом з'явилася необхідність такої системи оплати праці, що сформувала б потужні стимули посилення ефективності праці. Тому що при існуючій тарифній системі оплати праці працівник недостатньо зацікавлений навіть у малому підвищенні ефективності своєї праці, тому що більша частина його коштів формуються, виходячи з норм і положень про оплату праці, що забезпечують передбачуваний результат.

Розробка безтарифних систем оплати праці є дуже клопітним і відповідальним завданням. Але за допомогою їх грамотного впровадження можна досягти значного підвищення трудової ефективності працюючих, що сприятиме суттєвому зростанню продуктивності праці та ефективності роботи підприємства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення / А.М Колот. – К.: «Праця», 1997. – 192 с.
2. Богиня Д.П. Трудовий менталітет у системі мотивації праці / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. – Кіровоград : Поліграф-Терція, 2002. – 256 с.
3. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка. – К.: МАУП, 2003. – 312 с.
4. Гречан А. Особливості застосування інноваційних систем оплати праці на промислових підприємствах / А. Гречан // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 13. – С. 64–71.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

DEVELOPMENT OF SOCIAL AUDIT IN THE SYSTEM OF SOCIAL MANAGEMENT

У статті досліджено процеси розвитку соціального аудиту та особливості його становлення у системі соціального управління. За результатами систематизації встановлено сутність поняття «соціальний аудит». Наведено класифікацію і визначено основні характеристики соціального аудиту. Розроблено складові соціального аудиту системи управління трудовими ресурсами.

Ключові слова: соціальний аудит, соціальне управління, система, класифікація, характеристики.

В статье исследованы процессы развития социального аудита и особенности его становления в системе социального управления. По результатам систематизации установлена сущность понятия

«социальный аудит». Приведена классификация и определены основные характеристики социального аудита. Разработаны составляющие социального аудита системы управления трудовыми ресурсами.

Ключевые слова: социальный аудит, социальное управление, система, классификация, характеристики.

In this article investigates the processes of social audit and peculiarities of its formation in the system of social control. As a result of systematic set essence of the concept of «social audit».

The classification and the main characteristics of social audit. A social audit component of human resource management.

Key words: social audit, social management system, classification, characteristics.

УДК 65.011.01(477)

Хрущ В.О.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький
національний університет

Постановка проблеми. Складність та багатогранність процесів реформування економіки України вимагає вирішення непростих проблем щодо створення і подальшого вдосконалення нових форм та методів системи управління соціально-економічними відносинами. Зокрема, для забезпечення ефективного розвитку економіки необхідним та доцільним є застосування оптимальних і високопродуктивних управлінських технологій, які здатні забезпечити гармонійне поєднання професійно-трудового потенціалу працівника із цілепокладанням підприємства (організації).

Тривалий час у нашій державі в основі управління підприємствами лежали управлінські технології, що були орієнтовані на досягнення економічних цілей завдяки раціонального та ефективного використання фінансових, технічних матеріальних ресурсів. У той же час проблеми соціальної політики та ефективного використання людських ресурсів займали другорядні позиції і носили, переважно, декларативний характер.

Важливе місце у процесах розвитку соціальної економіки держави займає соціальний аудит, який є оптимальною і універсальною технологією дослідження і управління соціальними процесами та знаходиться сьогодні на етапі становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам соціального розвитку почали надавати значної уваги із середини ХХ століття, коли в індустріально розвинутих країнах Заходу почались кардинальні структурні зміни у сприйнятті соціальних аспектів виробництва. Процеси застосування соціального аудиту, як засобу досягнення інтересів соціальних партнерів, в Україні є малодослідженими. Існує лише незначна кількість публікацій у даному напрямку. Однією із перших робіт можна

вважати проект Концепції формування національної моделі соціального аудиту, яка розроблена у Державній установі «Науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин», м. Луганськ у 2008 р., в якій зазначено основи формування соціального аудиту в Україні [1]. Окремим аспектам формування соціального аудиту у нашій державі присвячені роботи О. В. Мазурик [2], Л. М. Полякової [3], Н. І. Демківа [3], О. Ю. Руденко [4]. У той же час об'єктивна необхідність розвитку соціального аудиту, що є однією із умов для членства України в ЄС, визначає актуальність продовження наукових досліджень у даному напрямку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесів розвитку соціального аудиту та його становлення у системі соціального управління. Основні завдання дослідження полягають у наступному: систематизація підходів авторів щодо трактування визначення сутності поняття «соціальний аудит»; побудова класифікації та встановлення основних характеристик соціального аудиту; розробка складових соціального аудиту системи управління людськими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «соціальний аудит» чітко не визначено в економічній вітчизняній та зарубіжній літературі, використовується низка підходів в залежності від цілей та об'єктів соціального аудиту. У європейських країнах поняття «соціальний аудит» трактується переважно у працях, які присвячені застосуванню аудиту в трудовій сфері. Так, ініціатор соціального аудиту у Франції, президент міжнародного Інституту соціального аудиту Р. Ватьє вважає, що соціальний аудит – це інструмент управління, керівництва і способу спостереження, який, за аналогією з фінансовою або бухгалтерською

ревізією, дає можливість оцінити здатність підприємства або організації управляти соціальними проблемами, що викликані його професійною діяльністю. А. Куре та Ж. Ігаленс стверджують, що соціальний аудит ставить за мету аналізувати певні чинники соціальних ризиків у діяльності підприємства (наприклад, ризик порушення закону і внутрішніх правил, ризик непристосованості кадрової політики організації до очікувань персоналу, ризик неадекватності потреб у людських ресурсах, ризик неуваги до соціальних проблем) та пропонувати рекомендації з їх скорочення [5].

Розглянемо визначення даного поняття у роботах російських вчених. У енциклопедичному словнику поняття «соціальний аудит підприємства (організації)» визначається як «специфічна форма аналізу, ревізії умов соціальної сфери організації з метою виявлення факторів соціальних ризиків і вироблення пропозицій по їх зниженню» [6]. Це трактування, як зазначає Шурус А.А. [7, с. 5] не може задовольнити тих, хто вважає теорію «соціо-економіки» методологічною основою соціального аудиту. Ми також поділяємо його думку.

Відомий російський вчений доктор економічних наук, професор Ю. Н. Попов вважає соціальний аудит соціо-економічною категорією та розглядає його як ефективний інструмент регулювання соціо-економічних відносин, який далеко виходять

за рамки окремої організації і охоплює різні рівні соціальної сфери, і має на меті не тільки виявлення соціальних ризиків, але й активний вплив на весь комплекс відтворення та розвитку людських ресурсів [8, с. 6].

У спільних наукових працях російських вчених Ю. Попова і О. Шуруса зазначено, що соціальний аудит – це спосіб всебічної і об'єктивної оцінки стану соціальних відносин на різних рівнях (корпоративному, муніципальному, галузевому, регіональному, національному), який дозволяє виявити потенційні загрози погіршення соціального клімату, розкрити резерви розвитку людських ресурсів [9, с. 6].

В широкому розумінні соціальний аудит – це аналіз ефективності соціальних програм компанії і перевірка їх відповідності загальнодержавним стандартам, це інструмент соціального управління, що дозволяє виявити ступінь соціальної відповідальності на державному, галузевому, регіональному, корпоративному і особистому рівнях [10].

У вузькому розумінні – верифікація соціальної звітності, тобто перевірка соціальних аспектів діяльності компанії, оцінка рівня дотримання організацією соціальних норм у процесі своєї діяльності, визначення ступеня виконання організацією договорів між керівниками і рядовими співробітниками і т. п. або дослідження, що проводиться соці-

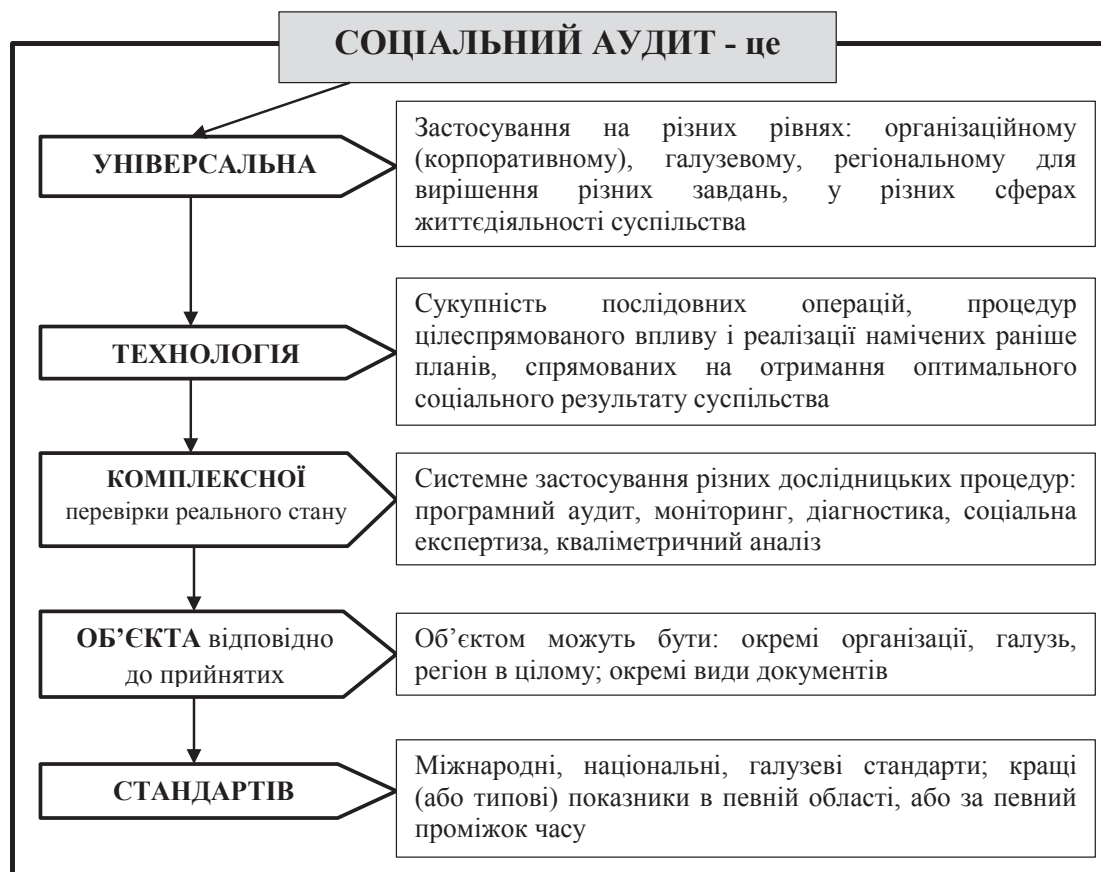


Рис. 1. Трактування поняття «соціальний аудит» [13]

альними службами у сфері соціальних проблем, захисту навколишнього середовища тощо [11].

Соціальний аудит можна класифікувати у залежності від термінів, характеру, цілей та інших параметрів, рис. 2.

Залежно від характеру об'єктів управління соціальний аудит проводиться в цілому по країні, в галузях, в регіонах, на підприємствах та організаціях.

В управлінні соціоекономічними процесами за роллю соціальний аудит поділяється на внутрішній та зовнішній. Внутрішній аудит є складовою частиною управлінського обліку, що забезпечує керівництво підприємств аналітичною інформацією. Зовнішній аудит проводиться агентствами соціального аудиту та є складовою частиною нефінансової звітності і забезпечує необхідною інформацією зовнішніх користувачів, в першу чергу, соціальних партнерів.

За періодичністю проведення соціальний аудит поділяють на перспективний, оперативний та поточний. Перспективний аудит спрямований на розробку прогнозів соціального розвитку підпри-

ємств. Оперативний аудит проводиться у визначені терміни. Поточний аудит застосовується при підведення підсумків діяльності підприємств за визначений період.

За суб'єктами управління соціальними процесами аудит проводиться керівництвом, профспілками, бізнес-співтовариствами та агентствами соціального аудиту.

За змістом та ступенем охоплення досліджуваних питань соціальний аудит поділяють на повний, локальний та тематичний. Повний аудит досліджує всю соціально-економічну діяльність підприємства. Локальний аудит проводиться тільки в окремих підрозділах підприємств, або окремих підприємствах галузі, що досліджується. Тематичний аудит досліджує окремі складові соціоекономічної системи.

За функціональним змістом розділяють: соціальний аудит відповідності, соціальний аудит ефективності та стратегічний соціальний аудит [15, с. 29-31; 16].

Соціальний аудит відповідності оцінює відповідність практичних дій, які реалізуються на об'єкті

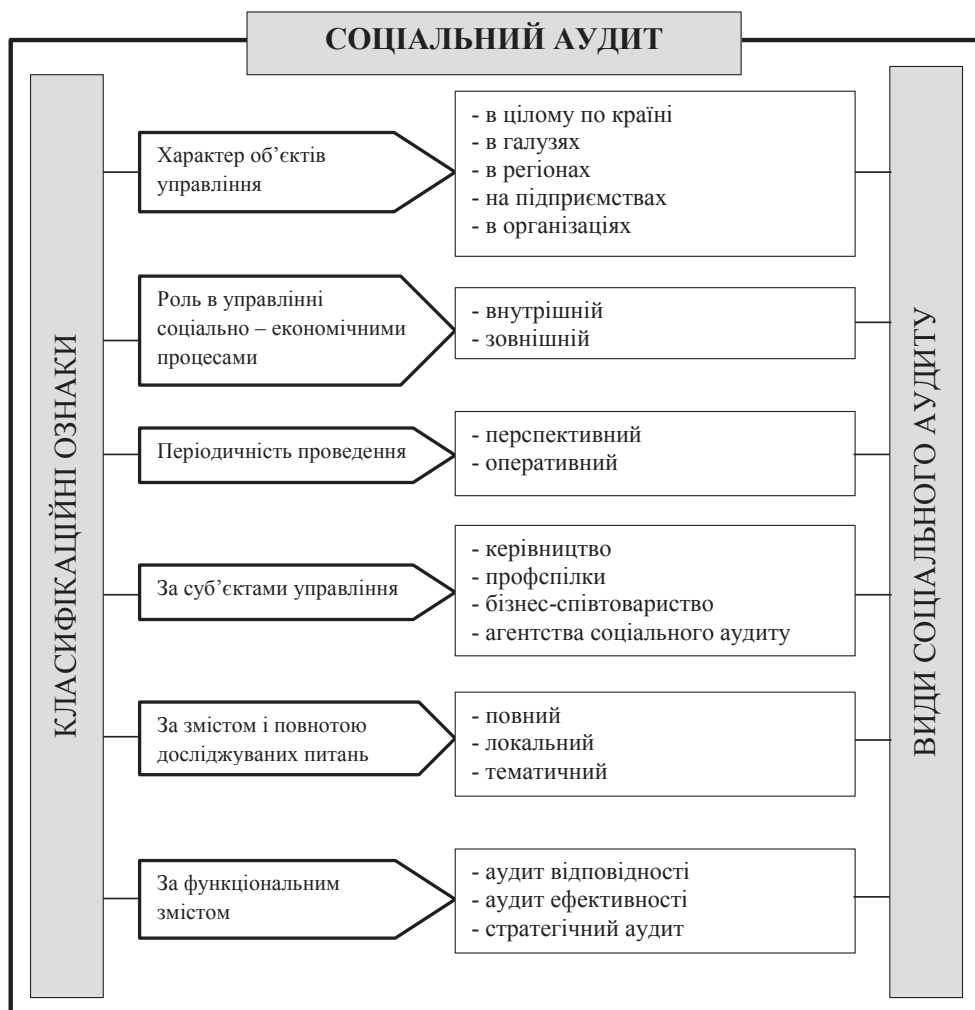


Рис. 2. Класифікація соціального аудиту

Систематизовано автором за: [14, с. 45-46; 15, с. 27-28]

соціального аудиту визначеним еталонам (нормам, правилам, планам і розпорядженням).

Соціальний аудит ефективності оцінює відповідність методів внутрішнього управління об'єкта соціального аудиту його цілям, а також можливість вдосконалення цих методів; він вивчає не тільки досягнуті результати, але і весь спектр процедур за допомогою яких вони були досягнуті.

Стратегічний соціальний аудит виявляє ступінь узгодженості соціальної політики із цілями об'єкта соціального аудиту, його глобальною та соціальною стратегіями, а також ступінь зв'язку соціаль-

ної політики зі специфікою організації та зовнішніми умовами господарювання.

Загальні характеристики соціального аудиту систематизовані на рис. 3.

Як зазначено у джерелах [13, 15, с. 24] суть соціального аудиту зводиться до наступного: на основі зібраної інформації і подальшого порівняння, зіставлення соціоекономічних показників конкретного підприємства (галузі або регіону) з певними еталонами потрібно провести аналіз фактичного стану цих показників, виявити динаміку (позитивну чи негативну), визначити ступінь впливу на резуль-

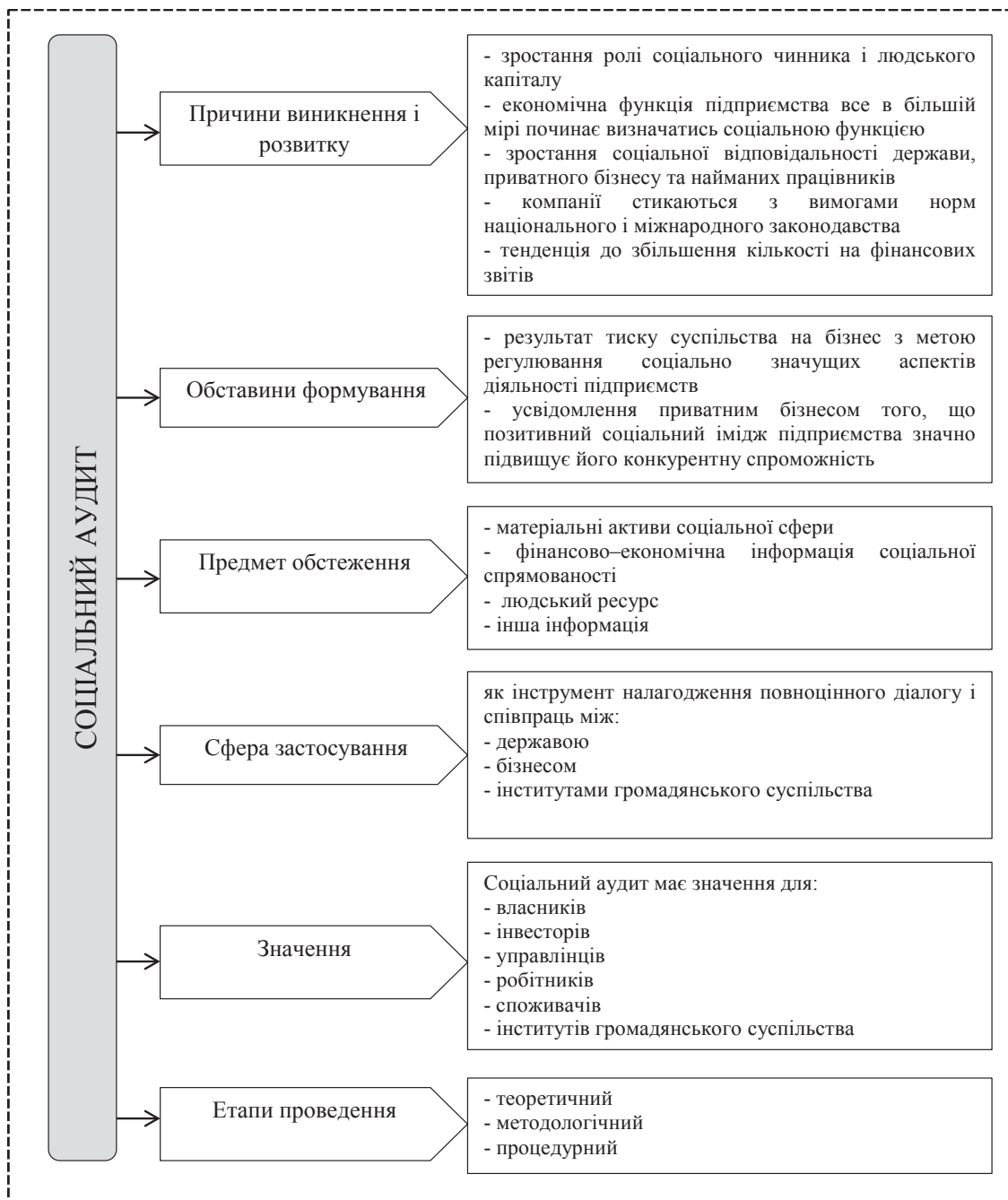


Рис. 3. Загальні характеристики соціального аудиту

Систематизовано автором за: [13; 15, с. 24; 16]

тати діяльності об'єкта соціального аудиту, сформулювати висновки і рекомендації.

В якості еталонів досягнення соціоекономічних показників можуть виступати:

- найкращі результати, які були досягнуті самим об'єктом соціального аудиту у попередніх періодах часу;
- планові (рекомендовані) рівні досягнень, що закріплені у відповідних документах (колективний договір, тарифна угода, стратегія соціально-економічного розвитку підприємства чи галузі та ін.);
- нормативні рівні показників;
- середні та кращі результати, які досягнуті іншими (для підприємства це результати аналогічних підприємств; для галузі – досягнені у інших галузях; для регіону – досягнені у інших регіонах чи в цілому у країні);
- норми Міжнародної організації праці та ін.

Технологія проведення соціального аудиту містить три основних етапи: теоретичний; методологічний та процедурний, зміст яких полягає у наступному.

На теоретичному етапі визначаються цілі, об'єкт технологізації (соціального аудиту), виділяються основні складові елементи соціального об'єкту, виявляються соціальні зв'язки та ін..

На методологічному етапі здійснюється вибір методів проведення аудиту, засобів отримання, обробки та аналізу інформації, принципів транс-

формації інформації у конкретні висновки та рекомендації та ін..

На процедурному етапі проводиться організація практичної діяльності із розробки соціальних технологій.

У світовій практиці процеси розвитку соціального аудиту розгортаються значними темпами. Зокрема, сьогодні набирає обертів процес створення організаційної структури соціального аудиту, формується його нормативно-правове забезпечення, розробляються форми соціальних звітів, приймаються і впроваджуються етичні кодекси ведення бізнесу та корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

В сучасних умовах практикуються різні види соціального аудиту: корпоративний аудит, аудит охорони праці, аудит оплати праці, екологічний аудит та ін. Ми погоджуємося з думкою російських вчених А. А. Шулуса та Ю. Н. Попов, що «аудит системи управління людськими ресурсами займає важливе місце в рамках соціального аудиту, оскільки саме людина стоїть в центрі аналізу та оцінки соціально-трудових відносин в організації» [14, с. 282].

Однією із важливих проблем в управлінні трудовими ресурсами підприємства є проблема трудової мотивації персоналу. Мотивація являє собою процес спонукання до трудової діяльності задля досягнення особистих цілей і цілей підприємства

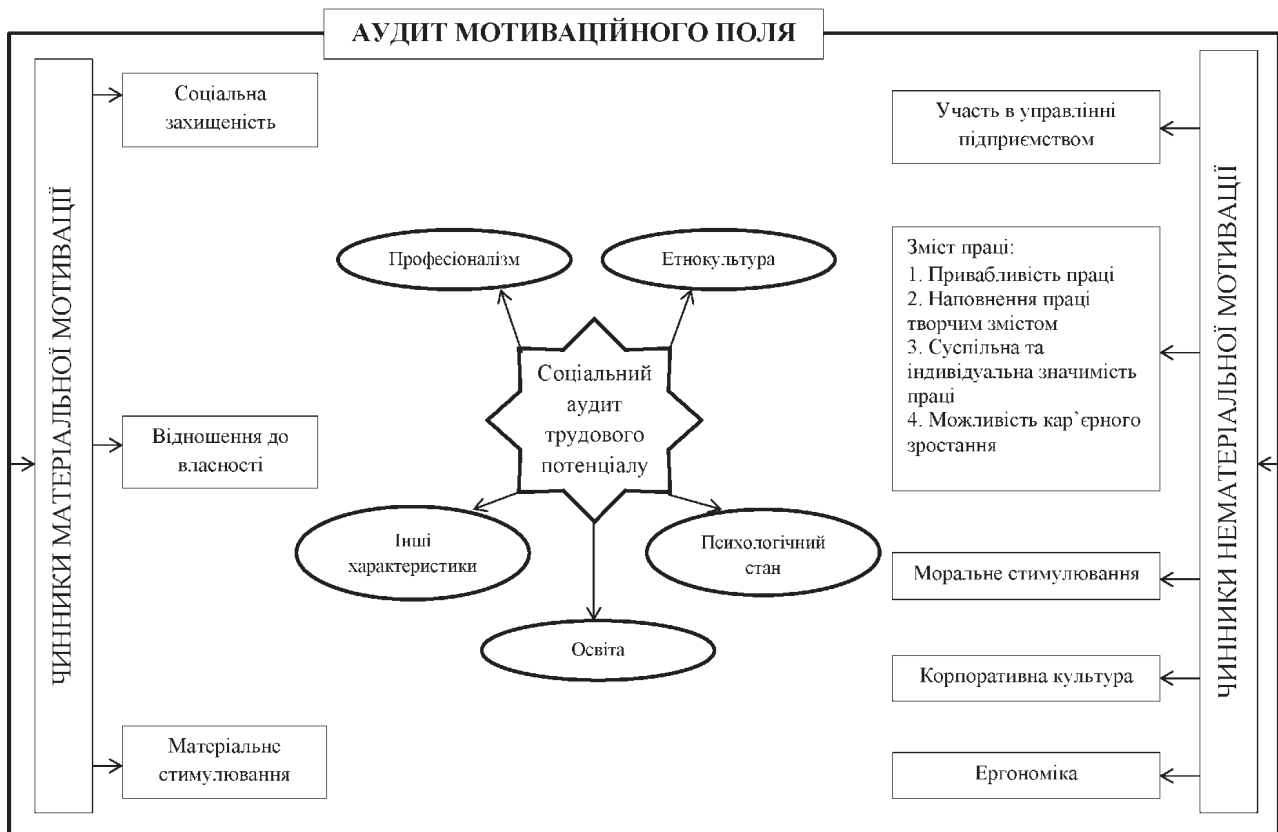


Рис. 4. Структурна модель соціального аудиту системи управління трудовими ресурсами

(організації). Мотивація персоналу займає одне з центральних місць в управлінні трудовим колективом, оскільки саме мотивація виступає безпосередньою причиною поведінки працівника і колективу в цілому в досягненні особистих і колективних цілей. Орієнтація працівника на досягнення цілей організації, по суті, є головним завданням керівництва організації. Відповідно, у ході проведення соціального аудиту увага має концентруватись на факторах мотиваційного поля.

Мотиваційне поле – це сукупність ситуаційних чинників, які спонукають виникнення у працівників мотивів до продуктивної діяльності. Основу мотиваційного поля формують стиль керівництва, який виявляється в поведінці керівника в комунікаціях, вимогливість через формування цілей і постановку завдань, оплата праці, система стимулів і стягнень, уміння використовувати відповідний арсенал мотиваційних засобів [17, с. 271].

Структурна модель соціального аудиту системи управління трудовими ресурсами подана на рис. 4. У ході соціального аудиту досліджується соціальний клімат (психофізичний фон), який супроводжує працівника на підприємстві та є одним із важливих чинників підвищення ефективності діяльності підприємства.

В основі даної моделі лежить мотиваційне поле, чинники якого поділяються на два види: матеріальні та нематеріальні.

Зазначені чинники мають різний рівень впливу на людину (працівника підприємства), який залежить від причин суб'єктивного та об'єктивного характеру. Так, наприклад, за умов фінансової кризи рівень оплати праці працівників не може бути високим. Слід також наголосити на тому, що в одному трудовому колективі взаємопогашення і компенсація одних чинників іншими не можлива. Наприклад, якщо у працівника немає перспективи професійного росту у даному колективі, то її немає і це неможливо компенсувати, чи, якщо працівники не приймають участі в управлінні підприємством, то це неможливо замінити змістом їх праці чи іншим чинником.

Досить важливим моментом є дотримання балансу чинників, оскільки окремі чинниками можуть мати досить високий рівень і достатнім може бути зниження рівня лише одного із них, що в результаті призведе до невиконання виробничого завдання усім трудовим колективом.

Вважаємо, що саме соціальний аудит є універсальною технологією застосування якої дозволить встановити баланс чинників мотиваційного поля. За результатами проведеного соціального аудиту можна стверджувати про рівень збалансованості чи розбалансованості цих чинників, а їх аналіз дозволить надати науково-практичні рекомендації керівництву підприємства щодо поліпшення ситуації. Соціальний аудит системи управління трудо-

вими ресурсами підприємства:

- дає можливість керівництву і профспілковому комітету отримати об'єктивну, незаангажовану, наукову та достовірну інформацію щодо стану соціоекономічних відносин в організації;

- сприяє встановленню трудової рівноваги та злагоди між керівництвом і профспілковим комітетом;

- дозволяє виявити існуючі та потенційно можливі ризики, що сприяє підвищенню ефективності системи управління підприємством;

- знижує операційні витрати і збільшує економічний ефект роботи підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

У ході дослідження процесів розвитку соціального аудиту та особливостей його становлення у системі соціального управління нами: 1) встановлено сутність поняття «соціальний аудит»; 2) наведено класифікацію і визначено основні характеристики соціального аудиту; 3) встановлено складові і побудовано структурну модель соціального аудиту системи управління трудовими ресурсами підприємства. Вважаємо, що подальші наукові дослідження слід проводити у напрямку розробки послідовності проведення соціального аудиту на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція формування національної моделі соціального аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : lir.lg.ua/docs/Konzer_naz_model.doc.

2. Мазурик О. В. Соціальний аудит у системі соціального партнерства: механізми оптимізації взаємодії і управлінської практиці / О. В. Мазурик // Методологія теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2009. – Вип. 15. – С. 258–262.

3. Полякова Л. М. Аспекти розвитку системи соціального аудиту в Україні / Л. М. Полякова, Н. І. Демків // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – № 639. – С. 159–162.

4. Руденко О. Ю. Фінансові аспекти фінансового аудиту / О. Ю. Руденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2012_34/Rudenok.pdf

5. Колбасов И. В. Диагностический метод аудита в сфере управления человеческими ресурсами как средство повышения эффективности организации [Электронный ресурс] // Управление персоналом – 2008. – № 10. – Режим доступу : <http://www.hrm21.m/rus/actual/?action=show&id=4023>.

6. Управление организацией : Энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – М. : Издательский дом «ИНФРА-М», 2001. – 822 с.

7. Шулуc А. А. Социэкономика как межотраслевая наука: вопросы предмета, метода и форм институализации / А. А. Шулуc // Труд и социальные отношения. – 2008. – № 1. – С. 4–11.

8. Попов Ю. Н. Социальный аудит в системе регулирования социально-трудовых отношений / Ю. Н. Попов // Социальный аудит: проблема развития : сборник. – М. : Издательский дом «АТИСО», 2008. – 91 с.

9. Шурус А. А. Концепция российской модели социального аудита / А. А. Шурус, Ю. Н. Попов // Народонаселение. – 2007. – № 4. – С. 4–9.

10. Социальный аудит: технологии, стандарты, основные понятия. Словарь-справочник. – М. : Изд-во АТИСО, 2007. – 320 с.

11. Будильник для бизнеса и государства [Электронный ресурс] // Украинский бизнес. – № 15(160) 14 апреля. – Режим доступа : <http://www.expert.Ua/articles/16/0/5391>.

12. Сайт Федерального образовательного портала: Экономика. Социология. Менеджмент

[Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/267627.html>.

13. Сайт Центру соціального аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://socaudit.com.ua/dovidka-pro-socialnij-audit-3>.

14. Социальный аудит : учебник / под ред. д.э.н., проф. А. А. Шуруса, д.э.н., проф. Ю. Н. Попова. – М. : Издательский дом «АТИСО», 2008. – 524 с.

15. Гришина Т. В. Технология проведения социального аудита / Т.В. Гришина // Социальный аудит: проблемы развития: сборник. – М. : Издательский дом «АТИСО», 2008. – С. 24–32.

16. Воловик О. А. Виды и функции социального аудита / О.А. Воловик // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru>.

17. Хміль Ф. І. Основи менеджменту / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2007. – 576 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

RESEARCH PRODUCTIVITY IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Стаття присвячена дослідженню продуктивності праці на промисловому підприємстві. Проведене дослідження виявило основні напрямки пошуку резервів підвищення ефективності використання коштів на оплату праці. На аналізованому підприємстві це збільшення питомої ваги робітників у загальній чисельності персоналу, а також подальше скорочення витрат робочого часу й збільшення частки чистого прибутку в загальній її сумі, підвищення рентабельності виробництва.

Ключові слова: аналіз, виробництво, дослідження, заробітна плата, фонд оплати праці, підприємство, персонал, продуктивність праці.

Статья посвящена исследованию производительности труда на промышленном предприятии. Проведенное исследование выявило основные направления поиска резервов повышения эффективности использования средств на оплату труда. На анализируемом предприятии это увеличение удельного веса рабочих в общей численно-

сти персонала, а также дальнейшее сокращение потерь рабочего времени и увеличение доли чистой прибыли в общей ее сумме, повышение рентабельности производства.
Ключевые слова: анализ, производство, исследования, заработная плата, фонд оплаты труда, предприятие, персонал, производительность труда.

The article is devoted to the study of productivity in an industrial plant. Each enterprise is characterized by a certain level of productivity, which may rise or decline under the influence of various factors. Indisputable condition for progress and development of production is the growth of labour productivity. The growth of labour productivity is that the share of expenses of a living labour in the product is reduced and the bit cost of the past labor (embodied in means of production) increases, but so that the total amount of labor in each unit of the product decreases.

Key words: analysis, production, research, wages, wage Fund, the company, staff, productivity.

УДК 331.101

Юсипчук Л.А.

аспірант

Класичний приватний університет

Вступ. Узагальнюючим показником ефективності використання робочої сили є продуктивність праці, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, в даному випадку — результатів праці та її витрат.

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних факторів. Безперечною умовою прогресу і розвитку виробництва є зростання продуктивності праці. Зростання продуктивності праці полягає в тому, що частка затрат живої праці в продуктах зменшується, а частка затрат минулої праці (втіленої

в засобах виробництва) — збільшується, але так, що загальна сума праці в кожній одиниці продукту зменшується.

Тобто, продуктивність праці — це ефективність трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ [1].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження продуктивності праці на промисловому підприємстві.

Результати. Аналіз продуктивності праці робітників ВАТ «Запоріжсталь» представлений в табл. 1. Продуктивність праці на 1 працівника (штатних

працівників) промислово-виробничого персоналу в 2013 році знизилася проти рівня минулого року на 0,35% (1500 грн. на 1 працівника ПВП).

Зниження продуктивності праці обумовлене зниженням об'єму товарної продукції (у зіставних цінах на 1.01.2012 р.) на 0,49%. Зменшення чисельності ПВП на 0,14 % (25 чол.) забезпечило незначне зростання продуктивності праці, яка не компенсувала її зниження через товарну продукцію.

Динаміка продуктивності праці по основних підрозділах комбінату приведена в табл. 2.

Продуктивність праці по комбінату в еквіваленті повної зайнятості знизилася у меншій мірі, ніж з розрахунку на 1 штатного працівника, у зв'язку з тим, що чисельність в еквіваленті повної зайнятості зменшилася більшою мірою, ніж чисельність штатних працівників.

З метою подальшого вдосконалення оплати праці, підвищення питомої ваги тарифу в заробітній платі працюючого фактично встановлений мінімальний розмір тарифної ставки 1 розряду на рівні прожиткового мінімуму з 01.04.2010 р. – 785 грн. Підвищення тарифних ставок промислово-виробничого персоналу і непромислового персоналу склало 20%, з передбачуваним зростанням заробітної плати по комбінату в середньому на 10%.

Дані про середньомісячну заробітну плату одного працюючого комбінату за 2012 і 2013 р. приведені в табл. 3.

Фонд оплати праці штатних працівників по комбінату в 2013 р. збільшився в порівнянні з попереднім роком на 17,2% (або 75311,7 тис. грн.), зокрема за рахунок заробітної плати на 17,4% (або 76047,4 тис. грн.) і зниження чисельності робітників комбінату на 0,2% (або 735,7 тис. грн.).

Середньомісячна заробітна плата 1-го працюючого по комбінату в 2013 році виросла на 17,4% (або 314,10 грн.) проти рівня минулого року, зокрема 1-го працюючого ПВП на 17,2% (або 329,98 грн.), і 1-го працюючого НПП на 20,4% (або 192,5 грн.).

Середньомісячна заробітна плата без урахування інших заохочувальних і компенсаційних виплат збільшилася в 2013 році проти відповідного періоду минулого року на 304,59 грн. (17,8%) по комбінату, зокрема працюючого ПВП відповідно – на 319,97 грн. (17,5%). Більш високе зростання даного показника в порівнянні із зростанням середньомісячної заробітної плати обумовлене зниженням питомої ваги інших заохочувальних і компенсаційних виплат в заробітній платні на 5,6% в порівнянні з 2012 роком.

Таблиця 1

Аналіз продуктивності праці робітників ВАТ «Запоріжсталь»

Назва показника	Звіт		Зміна	
	2012 р.	2013 р.	абсолютна	відн., %
1.Товарна продукція (у зіставних цінах на 1.01.2012 р.), тис. грн.	7 699 332,1	7 661 832,7	-37499,4	-0,49
2.Средньоспиксова чисельність ПВП, чол.	17 835	17 810	-25	-0,14
2.1 Штатних працівників				
2.2 У еквіваленті повної зайнятості	16 900	16 860	-40	-0,24
3.Продуктивність праці (у зіставних цінах на 1.01.2012 р.), грн.	431 698	430 198	-1500	-0,35
3.1 Штатних працівників				
3.2 У еквіваленті повної зайнятості	455 582	454 438	-1400	-0,25

Таблиця 2

Динаміка продуктивності праці по основних підрозділах підприємства

Найменування підрозділи, показника, од. вимірювання	Об'єм виробництва			Чисельність працівників, чол.			Продуктивність праці на 1 чол.		
	2012 р.	2013 р.	%	2012 р.	2013 р.	%	2012 р.	2013 р.	%
АГЛОМЕРАЦІЙНИЙ агломерат, тонн	5 658 876	5 654 074	99,9	442	443	100,2	12 803	12 763	99,7
ДОМЕННИЙ чавун в передільному, тонн	3 541 321	3 537 701	99,9	787	769	97,7	4 500	4 600	102,2
МАРТЕНІВСЬКИЙ сталь (здача), тонн	4 370 403	4 389 592	100,4	1 042	1 050	100,8	4 194	4 181	99,7
ОБЖИМНИЙ прокат по годинному, тонн	3 887 989	3 896 131	100,2	559	564	100,9	6 955	6 908	99,3
ЦГПТЛ +ОГП прокат+відвантаження, тонн	2 158 733	2 208 754	102,3	1 104	1 109	100,5	1 955	1 992	101,9
ЦХП-1 +ОХПЖ відвантаження прокату, тонн	1 376 024	1 340 375	97,4	1 650	1 646	99,8	834	814	97,6
ЦХП-3 відвантаження продукції, тонн	172 839	173 673	100,5	351	351	100,0	492	495	100,5

Зростання середньомісячної заробітної плати без урахування інших заохочувальних і компенсаційних виплат обумовлене:

- падінням об'єму виробництва товарної продукції (без урахування впливу зміни цін) в 2013 році в порівнянні з попереднім на 0,5%;
- зростанням індексу інфляції, прийнятого для розрахунку рівня заробітної плати на 11,6% (офіційний індекс інфляції з грудня 2012 р. по листопад 2013 р.);
- введенням з 1.04.2013 р. нових тарифних ставок, доплат і надбавок, із збільшенням заробітної платні на 6,7%.

У середньомісячній зарплаті працюючого по комбінату зросли на 10,9% (або 9,51 грн.) в порівнянні з попереднім роком інші заохочувальні і компенсаційні виплати, що обумовлено:

- збільшенням розмірів виплачуваної допомоги на оздоровлення на 11,00 грн/чол (23,6%) у зв'язку з підвищенням розмірів тарифних ставок;
- зниженням витрат на часткову компенсацію вартості путівок на 0,29грн/чол (1,5%);
- збільшенням розмірів виплачуваної компенсації на здешевлення вартості палива на 0,16 грн./чол. (15,5%).

Таблиця 3

Аналіз заробітної плати одного працівника комбінату

Назва	Звіт		Зміна	
	2012 р.	2013 р.	абсолютна	відн.,%
Фонд оплати праці, тис.грн.	-	-	-	-
- по комбінату всього	441760,8	517924,3	76163,5	17,2
- по комбінату штатних працівників	437307,3	512619,0	75311,7	17,2
- по ПВП	410460,1	480408,2	69948,1	17,0
Середньоспискова чисельність, чол.	20210	20176	-34	-0,2
Середньомісячна зарплата, грн.:				
- працюючого по комбінату	1 803,18	2 117,28	314,10	17,4
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 715,81	2 020,40	304,59	17,8
зокрема інші заохочувальні і компенсаційні виплати, грн.:	87,37	96,88	9,51	10,9
- працюючого ПВП, грн.:	1 917,86	2 247,84	329,98	17,2
Зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 827,94	2 147,91	319,97	17,5
В тому числі:				
- робочого ПВП, грн.:	1 714,85	2019,15	304,30	17,7
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 639,88	1 934,24	294,36	18,0
-КФС ПВП, грн.:	2 804,08	3 226,67	422,59	15,1
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	2 648,90	3 062,46	413,56	15,6
Середньомісячна зарплата в еквіваленті повної зайнятості (з урахуванням зменшення чисельності на кількість людино-дня нез'явлень на роботу без збереження зарплати), грн.:	1803,18	2117,28	314,10	17,4
- працюючого по комбінату, грн.:	1 921,37	2 258,64	337,27	17,6
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 828,69	2 156,35	327,66	17,9
- працюючого ПВП	2 027,62	2 379,31	351,69	17,3
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 932,72	2 273,75	341,03	17,6

Таблиця 4

Аналіз складу і структури фонду оплати праці робітників ВАТ «Запоріжсталь»

Назва показника	2012 рік	2013 рік	Зміна	
	тис.грн.	тис.грн.	абсолютна	відносна,%
1. Фонд основної заробітної плати, всього	213869,4	258476,5	44607,1	20,9
2. Фонд додаткової заробітної плати, всього:	206584,1	235815,3	29231,2	14,1
– премії та винагороди, що носять систематичний характер	21307,3	23632,5	2632,5	10,9
3. Заохочувальні та компенсаційні виплати, всього	11312,4	13955,6	2643,2	23,4
– соціальні пільги, що носять індивідуальний характер	4891,3	4812,1	-79,2	-1,6
Фонд оплати праці	457964,5	536692	78727,5	17,2

Фонд оплати праці – основний економічний показник з оплати праці, що широко використовується у господарській практиці, статистичній звітності, аналізі. Він включає в себе основну і додаткову заробітну плату персоналу підприємства, інші заохочувальні та компенсаційні виплати (крім тих, які у законодавчо встановленому порядку до фонду оплати праці не входять, наприклад допомога з тимчасової непрацездатності, вихідна допомога та деякі інші) [2].

Нам потрібно проаналізувати склад і структуру фонду оплати праці ВАТ «Запоріжсталь» (табл. 4). Цей аналіз полягає у визначенні питомої ваги кожного виду доплат у загальному фонді оплати праці.

Таким чином, аналіз складу і структури фонду оплати праці робітників ВАТ «Запоріжсталь» показав, що питома вага фонду основної заробітної плати в 2013 році збільшилась до 20,9%. В той час, фонд додаткової заробітної плати збільшився до 25%. Також значно збільшились заохочувальні і компенсаційні виплати до 21,8% в 2013 році. Загальний фонд оплати праці в 2013 році збільшився на 235,9 тис. грн.

Розпочинаючи аналіз використання фонду оплати праці, в першу чергу, потрібно розрахувати абсолютне та відносне відхилення фактичної його величини від планової (табл. 5).

Розрахуємо відсоток виконання плану по виробництву продукції. Він складає:

$$\text{Квп} = 7403675 / 7193870 = 1,029$$

Розрахуємо відносне відхилення по фонду оплати праці:

$$\Delta\text{ФЗПвід} = 536692 - (206584 \times 1,029 + 213869,4) = 536692,0 - 426444,44 = +110247,56 \text{ тис.грн.}$$

Результати свідчать про те, що на ВАТ «Запоріжсталь» є наявна перевитрата у використанні ФОП у розмірі 110247,56 тис.грн.

На зміну фонду оплати праці кожної категорії виробничого персоналу впливає зміна чисельності й середньої заробітної плати працюючих. Окрім того, на зміну фонду оплати праці в цілому впливає також зміна питомої ваги окремих категорій працівників у загальному складі виробничого персоналу.

При аналізі використання фонду оплати праці встановлюють дотримання співвідношення між темпами росту продуктивності праці й середньої заробітної плати виробничого персоналу [4].

Ступінь випередження темпів росту продуктивності праці в порівнянні з ростом середньої заробітної плати визначають шляхом їх зіставлення. Таке зіставлення характеризує величину випередження або відставання росту продуктивності праці від середньої заробітної плати в порівнянні з аналогічними даними попереднього періоду (табл. 6).

Бачимо, що спостерігається випереджальне зростання фонду оплат праці в порівнянні з ростом продуктивності праці, що негативно характеризує ситуацію.

Показники співвідношення між темпами росту продуктивності праці й середньою заробітною платою використовують для визначення відносної економії або перевитрати фонду оплати праці.

Розрахунок здійснюють шляхом вирахування з темпу росту середньої заробітної плати темпу росту продуктивності праці. Отриману різницю ділять на темп росту продуктивності праці й множать на 100.

Таблиця 5

Вихідні показники для аналізу фонду оплати праці підприємства

Назва показника	2012 рік	2013 рік	Зміна	
			абсолютна	відносна, %
Фонд оплати праці, тис.грн.	457964,5	536692	+78727,5	+17,2
У тому числі:				
—змінна частина	206584	235815,3	+29231,2	+14,1
—постійна частина	213869,4	258476,5	+44607,1	+20,9
Обсяг виробництва продукції, тис.грн.	7193870	7403675	+209805	+2,9

Таблиця 6

Співвідношення темпів росту продуктивності праці й середньої заробітної плати

Назва показника	2012 р.	2013 р.	Темп росту, %
Середньорічна продуктивність одного працюючого, грн.	455582	454438	99,7
Середньорічна заробітна плата одного працюючого, грн.	1803,18	2117,28	117,4

Таблиця 7

Показники ефективності використання фонду оплати праці, грн.

Назва показника	2012 р.	2013 р.	Зміна	
			абс.	Відн.,%
Валовий прибуток на 1 грн. зарплати	4421,6	3726,4	-695,2	-15,7
Чистий прибуток на 1 грн. зарплати	423,5	345,3	-78,2	-18,4

На аналізованому підприємстві випереджальний темп росту середньої заробітної плати в порівнянні з темпом росту продуктивності праці забезпечив відносну перевитрату фонду заробітної плати на 17,8% від фонду оплати праці виробничого персоналу. Це впливає з наступного розрахунку:

$$\Delta ЗП = \frac{117,4 - 99,7}{99,7} \cdot 100 = 17,8\%$$

Причиною перевитрати є збільшення чисельності виробничого персоналу при непропорційному збільшенні фонду оплати праці.

Для оцінки ефективності використання коштів на оплату праці необхідно застосовувати такі показники, як обсяг виробництва продукції в діючих цінах, виторг, сума валового, чистого прибутку на гривню зарплати й ін. У процесі аналізу варто вивчити динаміку цих показників. Показники наведено в табл. 7.

З даних табл. 7 бачимо, що на аналізованому підприємстві на 1 грн. отримано менше валового прибутку в порівнянні з 2012 роком.

Після цього встановимо фактори зміни кожного показника, що характеризує ефективність використання фонду оплати праці.

Використовуючи дані табл. 8 довідаємося за рахунок яких факторів змінився чистий прибуток на 1 грн. заробітної плати.

Для розрахунку впливу факторів використаємо спосіб ланцюгової підстановки [3]. Використовуючи дані табл. 8 довідаємося, за рахунок яких факторів змінився чистий прибуток на гривню зарплати:

$$(ЧП/ФОП) пл = Дчплл \times Робпл \times ГВпл \times Тпл \times Дпл \times Питпл/РЗПпл = 0,10 \times 0,163 \times 49,53 \times 8,27 \times 207,7 \times 0,27/1917,86 = 0,195 \text{ грн.}$$

$$(ЧП/ФОП) умов1 = Дчплл \times Робпл \times ГВпл \times Тпл \times Дпл \times Питпл/РЗПф = 0,10 \times 0,163 \times 49,53 \times 8,27 \times 207,7 \times 0,27/3430,1 = 0,109 \text{ грн.}$$

$$(ЧП/ФОП) умов2 = Дчплл \times Робпл \times ГВпл \times Тпл \times Дпл \times Питф/РЗПф = 0,85 \times 0,104 \times 49,53 \times 8,27 \times 207,7 \times 0,26/3430,1 = 0,57 \text{ грн.}$$

$$(ЧП/ФОП) умов3 = Дчплл \times Робпл \times ГВпл \times Тпл \times Дф \times Питф/РЗПф = 0,85 \times 0,104 \times 49,53 \times 8,27 \times 208,3 \times 0,26/3430,1 = 0,57 \text{ грн.}$$

$$(ЧП/ФОП) умов4 = Дчплл \times Робпл \times ГВпл \times Тф \times Дф \times Питф/РЗПф = 0,85 \times 0,104 \times 49,53 \times 8,33 \times 208,3 \times 0,26/3430,1 = 0,58 \text{ грн.}$$

$$(ЧП/ФОП) умов5 = Дчплл \times Робпл \times ГВф \times Тф \times Дф \times Питф/РЗПф = 0,85 \times 0,104 \times 57,84 \times 8,33 \times 208,3 \times 0,26/3430,4 = 0,67 \text{ грн.}$$

$$(ЧП/ФОП) умов6 = Дчплл \times Робф \times ГВф \times Тф \times Дф \times Питф/РЗПф = 0,85 \times 0,130 \times 57,84 \times 8,33 \times 208,3 \times 0,26/3430,1 = 0,84 \text{ грн.}$$

$$(ЧП/ФОП) ф = Дчф \times Робф \times ГВф \times Тф \times Дф \times Питф/РЗПф = 0,90 \times 0,13 \times 57,84 \times 8,33 \times 208,3 \times 0,26/3430,1 = 0,89 \text{ грн.}$$

Зміна чистого прибутку на 1 грн. заробітної плати:
3,88 – 2,74 = 1,1 грн.,

у тому числі за рахунок зміни:

- середньорічного заробітку одного працівника підприємства:

$$0,60 - 0,195 = 0,41 \text{ грн.};$$

- питомої ваги робітників у загальній чисельності персоналу:

$$0,57 - 0,109 = 0,46 \text{ грн.};$$

- кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік:

$$0,58 - 0,57 = 0,01 \text{ грн.};$$

- середньої тривалості робочого дня:

$$0,59 - 0,57 = 0,02 \text{ грн.};$$

- середньогодинної продуктивності робітників:

$$0,68 - 0,58 = 0,10 \text{ грн.};$$

- рівня рентабельності продажів:

$$0,85 - 0,67 = 0,18 \text{ грн.};$$

- частки чистого прибутку в загальній сумі прибутку:

Таблиця 8

Дані для факторного аналізу прибутку на 1 грн. зарплати

Назва	Рік		Зміна	
	2012	2013	абсолютна	відносна, %
Прибуток від реалізації продукції, тис.грн	7973067	7889940	-83127	99,0
Чистий прибуток, тис.грн	763777	731201	-32576	95,7
Рентабельність реалізованої товарної продукції, %	16,3	16,0	-0,3	98,2
Частка чистого прибутку в загальній сумі прибутку, од.	0,10	0,09	-0,01	-10
Фонд оплати праці, тис.грн	441760,8	517924,3	76163,5	17,2
Середньорічна зарплата ВП, грн.	1917,86	2247,84	329,98	17,2
Прибуток на гривню зарплати, грн.	3,1	4,31	1,14	35,5
Чистий прибуток на гривню зарплати, грн.	2,7	3,8	1,1	40,7
Питома вага робітників у загальній чисельності ВП, %	0,27	0,26	-0,01	-3,7
Відпрацьовано днів одним робітником за рік	207,7	208,3	0,6	0,28
Середня тривалість робочого дня, год.	8,27	8,33	0,06	0,73
Середньогодинна продуктивність робітника, грн.	49,53	57,84	8,31	16,8

0,89-0,84 = 0,05 грн.

Проведене дослідження виявило основні напрямки пошуку резервів підвищення ефективності використання коштів на оплату праці. На аналізованому підприємстві це збільшення питомої ваги робітників у загальній чисельності персоналу, а також подальше скорочення втрат робочого часу й збільшення частки чистого прибутку в загальній її сумі, підвищення рентабельності виробництва.

Висновки. В результаті проведеного дослідження розглянуто випереджальне зростання фонду оплат праці на підприємстві в порівнянні з ростом продуктивності праці, що негативно характеризує ситуацію.

Необхідно зосередити увагу всій компанії на підвищення продуктивності праці. Для цього потрібно визначити вимоги до організації виробництва: всі програми повинні виконуватися в строк або достроково; всі роботи необхідне виконувати з

найменшими витратами; потрібно також, використовувати найдосконаліші технології, інструменти і обладнання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2003. – 312 с.
2. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення / А.М. Колот. – К.: «Праця», 1997. – 192 с.
3. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / [В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова]. – Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.
4. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч. посіб. / За заг. ред. проф. Качана Є.П. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с.

КРЕДИТНО-ФІНАНСОВІ ЧИННИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

CREDIT AND FINANCIAL FACTORS OF BUSINESS ACTIVITY REGULATION

Фінанси підприємницьких структур відіграють важливу роль у структурі фінансових взаємозв'язків ринкового господарства. Одним із пріоритетних завдань державної політики є розробка та подальше вдосконалення механізмів сприяння ефективному формуванню та використанню фінансів малого підприємництва.

Ключові слова: *ринкове господарство, підприємництво, фінанси підприємницьких структур, фінанси малого підприємництва.*

Финансы предпринимательских структур играют важную роль в структуре финансовых взаимосвязей рыночного хозяйства. Одним из приоритетных заданий государственной политики является разработка и дальнейшее совершенствование механиз-

мов содействия эффективному формированию и использованию финансов малого предпринимательства.

Ключевые слова: *рыночное хозяйство, предпринимательство, финансы предпринимательских структур, финансы малого предпринимательства.*

The finance of enterprises plays the important role in the structure of market connections. One of the main goals of state policy is development and modernization of assistant mechanisms of effective formation and using small enterprise finance.

Key words: *market enterprise, entrepreneurship, finance of enterprise, small enterprise finance.*

УДК 658.14:332.1

Демченко О.Г.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економічної теорії
Херсонський державний університет

Постановка проблеми. Створення умов розвитку та подальше вдосконалення регулювання підприємницької діяльності неможливе без поглибленого вивчення теоретичних та методичних аспектів і особливостей формування й використання його фінансових ресурсів. Особливо актуальною і недостатньо опрацьованою ця проблема є в умовах пошуків сучасних важелів регулювання малого підприємництва на Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових працях О. М. Бандури, М. Я. Коробова, П. І. Орлова, К. Я. Петрова [1], І. В. Зятковського [2], В. О. Меца [3] та інших розроблено теоретико-методологічні засади аналізу суті та особливостей формування і використання фінансових ресурсів підприємств. Проблеми дослідження фінансової стійкості та ліквідності підприємств опрацьовувалися, зокрема Н. В. Бучасом [4], Ю. Журавльовою [5], А. Бондаревою [6], О. В. Мицаком [7]. Підходи, запропоновані В. Г. Федоренко, С. В. Проходою, В. І. Чепіною [8], А. П. Пахомовим [9], Е. Мнихом [10] та іншими, адаптовані до рівня оцінки фінансового-економічного стану підприємства.

Постановка завдання. Дослідити суть та особливості, фінансів підприємницьких структур, здійснити класифікацію фінансів малого підприємництва відповідно до джерел їхнього формування, визначити сукупність форм і методів їх формування та використання в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подальший динамічний розвиток малого підприємництва значно сприяє загальноекономічному

зростанню. Однак його активність стримується фінансовими бар'єрами. Основним джерелом інвестицій поки що залишаються власні фінансові ресурси суб'єктів малого підприємництва та сімейні позики. Банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки, а також через те, що немає гарантій для банків (у вигляді застав або високоліквідних активів).

У країнах з ринковою економікою фінанси є головним економічним інструментом втручання у процеси розширеного відтворення, розподілу й перерозподілу сукупного суспільного продукту. Вони є специфічною формою руху виробничих відносин, підсистемою економічного базису. Фінанси як система економічних відносин об'єктивно поділяються на дві сфери: державні фінанси і фінанси підприємств (підприємницьких структур).

Фінанси підприємницьких структур виступають складовою економічних відносин і пов'язані з формуванням, розподілом та використанням грошових доходів та фондів. Вони тісно корелюють із державними фінансами: чим вища продуктивність праці, тим більші розміри продукту, що виробляється фірмою, тим більшу його частину можна залучити до державної скарбниці. І, навпаки, чим більший обсяг прибутку, тим більш значну його частину можна спрямувати до бюджету й на розширення виробництва, тим вищою буде ефективність виробництва і врешті-решт маса самого прибутку.

Фінанси суб'єктів малого підприємництва мають важливе значення для формування фінансів держави. Виникають різноманітні прями та

зворотні зв'язки між макрорівнем та численними мікрорівнями фінансів господарських одиниць. Суб'єкти малого підприємництва сплачують державі та місцевим органам влади податки, у свою чергу, держава надає їм прямі та непрямі субсидії, здійснює непрямі заходи, що сприяють розвитку підприємництва.

У структурі фінансових взаємозв'язків ринкового господарства фінанси підприємницьких структур, зокрема малого підприємництва, відіграють важливу роль, тому що вони обслуговують головну ланку суспільного виробництва, де створюються матеріальні та нематеріальні блага і формується визначальна маса фінансових ресурсів країни, їм властиві, з одного боку, риси, що характеризують економічну природу фінансів у цілому, а з іншого – особливості, зумовлені функціонуванням фінансів у підприємницьких структурах.

Незважаючи на відмінності у видах діяльності, фінанси суб'єктів малого підприємництва мають однакові принципи організації:

- жорстка централізація фінансових ресурсів, що забезпечує швидку маневреність ними, їхню концентрацію на головних напрямках підприємницької діяльності;
- фінансове планування, що визначає на перспективу всі надходження грошових коштів суб'єктів господарювання та основні напрями використання їх;
- формування фінансових резервів, що забезпечують сталу (стійку) роботу в умовах можливих коливань ринкової кон'юнктури;
- безумовне використання фінансових зобов'язань перед партнерами [11].

Початкове формування ресурсів малого підприємництва відбувається під час заснування підприємств, коли утворюється статутний фонд. Його джерелами, залежно від організаційно-правових форм господарювання, є: пайові внески, акціонерний капітал, надходження від асоціацій. Статутний фонд характеризує обсяг грошових коштів (основних і оборотних), інвестованих у процес виробництва, де функціонують основні й оборотні фонди.

У 2011 році вартість основних виробничих фондів малих підприємств становила 5,8% від загальної вартості виробничих основних засобів, тоді як у 2010 році цей показник досягав лише 2,2%. Вартість оборотних коштів у запасах товарно-матеріальних цінностей у 2011 році становила 4,2% від загальної вартості оборотних коштів [12].

Організація фінансових відносин суб'єктів малого підприємництва базується на формуванні й русі фінансових ресурсів цих суб'єктів, ефективному використанні їх. На жаль, вітчизняна економічна наука до цього часу ще не має загальноприйнятої позиції щодо визначення понять «фінанси підприємницьких структур»; «фінансові ресурси». О. Д. Василик зазначає, що «...фінанси

підприємницьких структур – це різноманітні фонди фінансових ресурсів, які створюються і використовуються на цілі здійснення виробництва і реалізації продукції, робіт і послуг в різних галузях економіки» [13]. За визначенням М. Я. Коробова, «...фінансові ресурси підприємств – це грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту, національного доходу й використовуються у статутних цілях підприємств» [14].

На нашу думку, фінансові ресурси підприємницьких структур – це грошові доходи та надходження, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на розширене відтворення й економічне стимулювання працівників. Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних та притриманих до них коштів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку й надходження грошових коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу.

Таким чином, фінансові ресурси підприємницьких структур можна поділити на три групи відповідно до джерел їхнього формування. До першої групи слід віднести доходи та надходження, які утворюються за рахунок власних та притриманих до них коштів. Доходи: прибуток від основної діяльності; прибуток від виконаних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та інші цільові доходи; прибуток від фінансових операцій; прибуток від будівельно-монтажних робіт, які виконуються господарським способом; інші види доходів. Надходження: амортизаційні відрахування; виручка від майна, що вибуло; непоточні пасиви; цільові надходження (плата за утримання дітей тощо); мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві; пайові та інші внески членів трудового колективу; інші види надходжень.

До другої групи належать кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку, а саме: продаж власних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, а також кредитні інвестиції.

До третьої групи слід віднести надходження коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу. До таких джерел належать: фінансові ресурси, що формуються на пайових засадах; страхове відшкодування ризиків; фінансові ресурси, що надійшли від концернів, асоціацій тощо; дивіденди та проценти за цінні папери інших емітентів; бюджетні субсидії; інші види ресурсів.

У 2012 році фінансові ресурси малих підприємств порівняно з попереднім роком збільшились майже на 40%.

Якщо розглянути роль фінансів малого підприємництва в на-родному господарстві, зокрема

за балансовим прибутком, то видно, що питома вага балансового прибутку малих підприємств у 2012 році в торгівлі та громадському харчуванні становить 44,1%, у побутовому обслуговуванні населення – 40,3%, в постачанні та збуті – 19,7%, в будівництві – 16,4%. У цілому балансовий прибуток малих підприємств становить лише 7,8% від загального балансового прибутку галузей народного господарства⁴. У 2012 році балансовий прибуток малих підприємств значно зріс. Разом з тим частка фінансових ресурсів малих підприємств у валовому внутрішньому продукті щороку скорочується. Скорочується також частка фінансових ресурсів малих підприємств у загальних фінансових ресурсах держави [12, с. 55].

Така динаміка співвідношення цих показників надзвичайно деструктивно впливає на розвиток суб'єктів малого підприємництва, спричинює механічне руйнування фінансових пропорцій, що сформувалися між господарськими суб'єктами в попередній період, створює кризу платежів, а також призводить до подальшої тінізації економіки.

У ринкових відносинах суб'єкти малого підприємництва мусять грамотно оцінювати фінансовий стан свого підприємства, фінансову ситуацію в народному господарстві країни в цілому. Інакше вони не зможуть прийняти правильних управлінських рішень у цій сфері, і їхні шанси на успіх у конкурентній ринковій боротьбі залишатимуться мінімальними.

Основними напрямками державної політики щодо кредитно-фінансових чинників регулювання малого підприємництва на найближчу перспективу, на нашу думку, мають бути: створення відповідної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала ефективний розвиток підприємницької діяльності, сприяла ефективному формуванню та використанню фінансів малого підприємництва; подальший розвиток мережі фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів, страхових організацій; удосконалення механізмів оподаткування, кредитування та страхування малого підприємництва; забезпечення умов для розвитку перспективних форм фінансування малого підприємництва; розробка та впровадження механізму стимулювання комерційних банків, щодо кредитування малих підприємств, які здійснюють свою діяльність у пріоритетних напрямках; удосконалення та спрощення системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств.

Реалізація цих та інших заходів сприятиме розвитку малого підприємництва, прискоренню

процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів цього сектору економіки.

Висновки з проведеного дослідження.

З наведеного вище можна зробити висновок про те, що, оскільки в структурі фінансових взаємозв'язків ринкового господарства фінанси підприємницьких структур, зокрема малого підприємництва, відіграють важливу роль, одним із пріоритетних завдань державної політики є розробка та подальше вдосконалення механізмів сприяння ефективному формуванню та використанню фінансів малого підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандура О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. Фінансова діяльність підприємства. – К. : Либідь, 2002. – 526 с.
2. Зятковський І. В. Фінанси підприємств. – К. : Кондор, 2003. – 478 с.
3. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. – К. : Вища школа, 2009. – 397 с.
4. Бучас Н. В. Фінансова стійкість підприємств як передумова їх ефективного функціонування і розвитку // Економіка та держава. – 2005. – № 6. – С. 27–31.
5. Журавльова Ю. Класифікація зовнішніх факторів впливу та платоспроможності підприємства // Вісник КНТЕУ. – 2005. – № 4. – С. 60–68.
6. Бондарева А. Кількісно-якісна оцінка ліквідності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 50–56.
7. Мицак О. В. Ліквідність як елемент фінансового управління діяльністю підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 62–66.
8. Федоренко В. Г., Прохода С. В., Чепінога В. І. Показники фінансової стабільності й інтенсивності використання капіталу підприємства // Фондовий ринок. – 2009. – № 19. – С. 18–22.
9. Пахомов А. П. Некоторые методы оценки финансово-экономического состояния предприятия // Экономика и математические методы. – 2012. – № 1. – С. 57–66.
10. Мних Е., Біленька Н. Оцінка фінансового стану підприємства за умов застосування методів точкової статистичної експертизи // Бух. Облік і аудит. – 2008. – № 2. – С. 27–31.
11. Киселев А. П. Теория и практика современного бизнеса. – К. : ЛИБРА, 2010. – С. 91.
12. Козацький В. П. Окремі питання зростання доходів держави і підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 50–56.
13. Василик О. Д. Державні фінанси України. – К. : Вища школа, 2009. – С. 322.
14. Коробов М. Я. Фінанси промислового підприємства. – К. : Либідь, 2011. – С. 15.

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БАНКІВ: РЕАКЦІЯ НА ФІНАНСОВУ КРИЗУ

PROPERTY ASSET OF BANKS: REACTION ON FINANCIAL CRISIS

Стаття присвячена аналізу основних показників і економічних нормативів по системі банків України, пов'язаних із власним капіталом, в умовах фінансової кризи. Надає оцінку стану власного капіталу окремих банківських установ на предмет наявності непокритих збитків, від'ємних значень власного капіталу тощо. Систематизовано інформацію про виведення з ринку неплатоспроможних банків із погляду впливу на капітал.

Ключові слова: власний капітал, банк, фінансова криза, непокриті збитки, від'ємні значення.

Статья посвящена анализу основных показателей и экономических нормативов по системе банков Украины, связанных с собственным капиталом, в условиях финансового кризиса. Предоставлена оценка состояния собственного капитала отдельных банковских учреждений на предмет наличия

непокрытых убытков, отрицательных значений собственного капитала и т.д. Систематизирована информация о выведении из рынка неплатежеспособных банков с точки зрения влияния на капитал.

Ключевые слова: собственный капитал, банк, финансовый кризис, непокрытые убытки, отрицательные значения.

The article is sanctified to the analysis of basic indexes and economic norms by system of banks of Ukraine, related to the property asset, in the conditions of financial crisis. The estimation of the state of property asset of separate bank institutions is given for the purpose the presence of the uncovered losses, negative values of property asset and others like that. Information is systematized about a leading out from the market of insolvent banks from the point of view of influence on a capital.

Key words: property asset, bank, financial crisis, uncovered losses, negative values.

УДК 336.71

Косова Е.В.

економіст

Департамент банківського нагляду
Національного банку України

Постановка проблеми. Банківська система виступає однією із важливих складових механізму сучасної ринкової економіки. Основою банківської системи є банківські установи, які володіють певною сукупністю важелів впливу на фінансову, інвестиційну, виробничу та інші сфери економіки. Від їхньої діяльності залежить фінансова безпека держави, суб'єктів господарювання і домогосподарств, створення якої набуває особливої актуальності у період фінансово-економічної кризи, оскільки розлад банківської системи призводить до втрати внутрішньої та зовнішньої платоспроможності, нестабільності національної грошової одиниці, зниженню доходів населення та активів суб'єктів господарювання [1, с. 65].

На сьогоднішній день, в умовах військово-політичної та фінансової кризи, банки взагалі призупинили свою діяльність в окремих регіонах України, спостерігається масовий відтік депозитів, ажіотажний попит на іноземну валюту, уповільнилась кредитна діяльність банківських установ, збільшився обсяг проблемних активів, що негативно впливає на прибутковість банківського сектора і ефективність використання власного капіталу банків загалом [2, с. 59]. Утім, достатня капіталізація є запорукою стабільного функціонування банківського сектора, і світовий досвід переконує, що першочерговим заходом для подолання криз було нарощування капіталу банківських систем [3, с. 51].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах системної банківської кризи фінансовий стан банків помітно ускладнюється у зв'язку з появою нових загроз, у тому числі – з тотальною кризою довіри, обмеженням доступом до фінансових ресурсів, реорганізацію та реструктуризацію [4, с. 89]. Банківська криза характеризується різким зростан-

ням частки сумнівної і безнадійної заборгованості в кредитних портфелях банків, зростанням їх збитків у зв'язку з переоцінкою непокритої ринкової позиції, зменшенням реальної вартості банківських активів. Усе це призводить до масового погіршення платоспроможності і відображає нездатність банківської системи здійснювати ефективний розподіл фінансових ресурсів [5, с. 26].

З питань антикризового управління в фінансово-банківській системі проведено цілу низку наукових досліджень вітчизняними науковцями. Загальні питання, причини виникнення, ознаки, типи, закономірності розвитку фінансових криз висвітлено у працях О. Кузнєцова [6], М. Тібері [7], О. Сохацької [8]. Наслідки впливу кризових явищ на окремі сфери економічного життя – грошово-кредитний ринок, інвестиційну діяльність, капіталізацію банківської системи – є об'єктом дослідження таких учених: А. Сомик [9; 10], І. Крючкової, Р. Попельнюхова [11], В. Пила, О. Копилюка [12]. Утім, питання впливу фінансових криз на власний капітал банків досліджені недостатньо.

Постановка завдання. На основі викладеного вище можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у визначенні ознак реакції на фінансову кризу власного капіталу банківської системи загалом і окремих банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління власним капіталом банку є запорукою активізації його підприємницької діяльності, зміцнення фінансового стану, підвищення довіри економічних агентів до установ банківської системи і розширення кредитної підтримки розвитку реального сектору економіки [13, с. 13].

У таблиці 1 наведено основні показники діяльності банків України.

Протягом 2008–2014 рр. кількість банків, які мають банківську ліцензію, поменшала з 175 до 165, частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків скоротилася із 35,0% до 32,2% із найбільшим значенням 41,9% станом на 01.01.2012 р. Щорічно відбувалося зростання пасивів банків, окрім кризового 2009 р., коли за рік їх обсяг скоротився на 4,9%. Тенденція щорічного зростання капіталу банків порушувалася у 2009 р. і 2014 р., коли ланцюгові індекси склали відповідно 96,6% і 80,2%. Протягом усього аналізованого періоду у 2014 р. мало місце скорочення статутного капіталу і регулятивного капіталу – на 2,0% і 17,3% відповідно.

Протягом 2009–2011 рр. діяльність банківської системи України була збитковою, рівень збитків скоротився з 38,5 млрд грн до 7,7 млрд грн. Від'ємний фінансовий результат 2014 р. склав 22,4 млрд грн.

Нарощування власного капіталу може бути забезпечено за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел, вибір яких слід здійснювати з урахуванням усієї сукупності чинників, що визначають можливості та доцільність їх використання певним банком і за певних умов. За умов збиткових результатів фінансової діяльності для більшості банків України таке внутрішнє джерело нарощування власного капіталу, як прибуток, – унеможливлене.

Згідно із Законом України № 1586-VII від 04.07.2014 р. передбачається збільшення мінімального розміру статутного капіталу банку до 500 млн. грн., що сприятиме підвищенню рівня капіталізації банків та відповідно зниженню ризиків для вкладників і, як наслідок, збільшенню довіри до банків з боку їх клієнтів. У цих умовах пріоритетним джерелом нарощування обсягу власного капіталу на сьогодні є збільшення статутного капіталу, що може бути забезпечено за рахунок коштів вітчизняних, іноземних інвесторів та коштів держави.

Протягом 2008–2010 рр. спостерігалася підвищена увага іноземних інвесторів до банківської системи України, коли кількість банків із участю іноземного капіталу збільшилася із 47 до 55, до кінця 2014 р. вона скоротилася до 51. Протягом лютого-листопада 2014 р. вартість регулятивного капіталу банків України скоротилася із 205,8 до 169,5 млрд грн (табл. 2). Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів знизився із 14,84% до 11,2%, а норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань – із 18,65% до 13,89%.

Наявність непокритих збитків у складі власного капіталу є ознакою неефективного управління банками. Станом на 01.10.2014 р. 65 банків, або 39,4% їх загальної кількості, мають непокриті збитки у 63389,1 млн грн.

Обсяг непокритих збитків більше 1 млрд грн мають 19 банків, серед них: Родовід-банк

(10257,6 млн грн), Укргазбанк (5700,5 млн грн), Омега банк (-5674,0 млн грн), Промінвестбанк (3828,5 млн грн), Укресімбанк (3793,8 млн грн), Київ (3469,5 млн грн), Кредитпромбанк (2707,9 млн грн), Райффайзен банк Аваль (2331,9 млн грн), Правекс-банк (1730,3 млн грн), Віейбі Банк (1707,4 млн грн), ВТБ банк (1580,6 млн грн), Кредобанк (1565,3 млн грн), Універсалбанк (1554,8 млн грн), Фідобанк (1510,8 млн грн), Піреус Банк МКБ (1480,4 млн грн), Актив-банк (1415,8 млн грн), ОТП банк (1311,1 млн грн), Укрсоцбанк (1299,0 млн. грн.), Терра Банк (1107,9 млн грн).

За 10 міс. 2014 р. 47 банків, або 28,5% їх загальної кількості, мають збитки обсягом 16824,7 млн грн. 10 банків отримали від'ємний фінансовий результат у розмірі більше 500 млн грн: Укресімбанк (3951,0 млн грн), Укрсоцбанк (1547,3 млн грн), Актив Банк (1541,2 млн грн), Райффайзен Банк Аваль (-1368,7 млн грн), ОТП банк (1311,1 млн грн), Терра банк (1107,9 млн грн), Єврогазбанк (934,2 млн грн), Укрсиббанк (732,2 млн грн), Фінростбанк (662,4 млн грн), Банк Золоті Ворота (521,6 млн грн).

Станом на 01.10.2014 р. 8 банків мають від'ємне значення власного капіталу: Актив-банк (983,2 млн грн), Єврогазбанк (632,6 млн грн), Терра-банк (538,8 млн грн), Фінростбанк (521,1 млн грн), Банк Золоті Ворота (371,2 млн грн), Банк Демарк (162,2 млн грн), Порто-Франко (152,2 млн грн), Експобанк (22,5 млн грн).

Основною причиною скорочення кількості банків, які мають банківську ліцензію, є введення тимчасової адміністрації з подальшим відкликанням банківської ліцензії та ліквідацією банків Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Він функціонує на засадах, встановлених Законом України від 23 лютого 2012 р. № 4452-VI «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», який набув чинності 22 вересня 2012 року. Даним Законом розширено повноваження Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, зокрема в частині щодо виведення неплатоспроможних банків з ринку шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації неплатоспроможних банків. Також Законом передбачено умови, при настанні яких банк може бути віднесено до категорії проблемних та неплатоспроможних. Після набрання чинності Закону банки, які перебували у статусі тимчасового учасника Фонду, набули статусу учасників Фонду, оскільки Закон не передбачає переведення учасників Фонду до категорії «тимчасових учасників» Фонду, тим самим скасовуючи поняття тимчасового учасника Фонду як таке. Відповідно до Закону, учасниками Фонду є банки, участь яких у Фонді є обов'язковою, та які набувають статусу учасника Фонду в день отримання ними банківської ліцензії. Таким чином, банки, які мають

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України (побудовано за даними [14])

№ з/п	Назва показника	01.01.2008									
		01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.12.2014		
1.	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176	180	165		
1.1	з них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49	51		
1.1.1	у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	19	19		
2.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,2		
II.	Пасиви, усього	599396	926086	880302	942088	1054280	1127192	1278095	1317270		
	млн грн	154,5	107,0	95,1	111,9	106,9	113,4	103,1	103,1		
	ланцюговий індекс	69578	119263	115175	137725	155487	169320	192599	154426		
1.	Капітал, млн грн	171,4	171,4	96,6	119,6	112,9	108,9	113,7	80,2		
1.1	з нього: статутний капітал	42873	82454	119189	145857	171865	175204	185239	181506		
	млн грн	192,3	144,6	144,6	122,4	117,8	101,9	105,7	98,0		
	ланцюговий індекс	72265	123066	135802	160897	178454	178909	204976	169493		
1	Регулятивний капітал	170,3	170,3	110,3	118,5	110,9	100,3	114,6	82,7		
2	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (H2), %	13,92	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06	18,26	14,03		
3	Доходи, млн грн	68185	122580	142995	136848	142778	150449	168888	191741		
4	Витрати, млн грн	61565	115276	181445	149875	150486	145550	167452	214160		
5	Результат діяльності, млн грн	6620	7304	-38450	-13027	-7708	4899	1436	-22419		
6	Рентабельність активів, %	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-1,88		
7	Рентабельність капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-13,90		

Таблиця 2

Динаміка значень економічних нормативів по системі банків України за 2014 рік [15]

№ з/п	Норматив	За станом на											
		01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10	01.11	01.12
1	H1 Регулятивний капітал (млрд грн)	205,0	205,8	189,3	180,0	186,2	184,6	187,3	185,0	185,9	186,5	177,4	169,5
2	H2 Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10%)	18,26	18,43	15,76	14,80	15,17	15,18	15,87	15,82	15,21	15,96	15,39	14,03
3	H3 Норматив (коєфіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9%)	13,98	14,84	14,45	12,84	12,52	12,36	12,56	12,77	12,01	12,30	12,19	11,20
4	H3-1 норматив (коєфіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (не менше 10%)	17,41	18,65	18,14	15,98	15,40	15,25	15,52	15,87	14,89	15,30	15,26	13,89

банківську ліцензію, є учасниками Фонду, окрім АТ «Ощадбанк» та АТ «Родовід Банк», який отримав статус санаційного банку.

У 2014 р. тимчасову адміністрацію було введено у 32 банках, кількість яких є рекордною за всю історію існування фонду. Серед них: ПАТ «Банк КАМБІО», ПАТ «ВБР», ПАТ «БГ БАНК», ПАТ «Легбанк», ПАТ «ВіЕйБі Банк», ПАТ «Міський комерційний банк», ПАТ «Меліор Банк», ПАТ «Інтеркредитбанк», ПАТ «КБ «Аксиома», ПАТ «Прайм-Банк», АБ «Порто-Франко», Банк «Демарк», АТ «КБ «Експобанк», ПАТ «Грін Банк», ПАТ «АктаБанк», ПАТ «КБ «Актив-Банк», ПАТ «Терра Банк», ПАТ «КБ «УФС», АТ «Банк Золоті Ворота», АТ «Єврогазбанк», АТ «Фінростбанк», ПАТ «Старокиївський Банк», ПАТ «АКБ Банк», ПАТ «Західкомбанк», ПАТ «КБ «Південкомбанк», ПАТ «КБ «Промекономбанк», ПАТ КБ «Інтербанк», ПАТ «Банк Форум», АТ Банк «Меркурій», АТ «Брок-бізнесбанк», ПАТ «Реал Банк», ПАТ «Комерційний Банк «Даніель». Протягом січня-червня 2014 року ФГВФО здійснив виплати вкладникам 17 банків у кількості 49802 осіб у сумі 3204,9 млн грн.

Фонд постійно працює над вдосконаленням порядку виведення неплатоспроможних банків з ринку та зміцненням рівня довіри вкладників до банків. Результатом цього стало ухвалення декількох поправок до Закону, якими, зокрема, було:

- мінімальний розмір граничної суми відшкодування закріплено на рівні 200 тисяч грн., без можливості її зменшення;

- розширено перелік здійснення операцій під час тимчасової адміністрації кредитором неплатоспроможного банку, у тому числі, щодо проведення соціальних виплат;

- визначено дату початку виплат коштів вкладникам за рахунок цільової позики Фонду під час дії тимчасової адміністрації;

- встановлено спрощений порядок проведення процедур, пов'язаних з придбанням інвестором неплатоспроможного або перехідного банку;

- визначено порядок виведення неплатоспроможного банку з ринку за участі держави в особі Міністерства фінансів України або державного банку;

- розширено напрями використання коштів Фонду, у тому числі надання приймаючому або перехідному банку позики на умовах субординованого боргу тощо.

Після введення тимчасової адміністрації Фонд гарантування вкладів фізичних осіб повідомляє про проведення пошуку потенційних інвесторів, що можуть бути залучені до виведення банку з ринку. Фонд пропонує потенційним інвесторам такі способи виведення банку з ринку: відчуження всіх або частини активів і зобов'язань банку на користь приймаючого банку; створення та продаж інвестору перехідного банку з передачею йому активів і зобов'язань банку; продаж банку в цілому.

За кризових умов для комплексного розуміння фінансового механізму санації банку варто зосередити увагу на деяких його особливостях [16, с. 76]. Перша з них пов'язана зі специфічними рисами власне банківської діяльності. Основою банківського бізнесу є довіра суспільства, що забезпечує можливість банку виступати в ролі посередника на грошовому ринку. Не менш важливими рисами сучасного банківництва є підвищена ризикованість банківської діяльності, висока залежність від неекономічних чинників, активний вплив на розвиток усіх сфер господарства, незначний обсяг власного капіталу, важлива соціальна роль банків тощо. Вирішальну роль у прийнятті рішення про реорганізацію чи реструктуризацію банку, окрім необхідності концентрації капіталу та підвищення рівня ліквідності, відіграють три параметри: обсяг і якість активів, обсяг і якість пасивів, а також різниця між активами й пасивами, тобто фінансовий результат роботи банку. Найприйнятнішими шляхами підвищення рівня концентрації банківського капіталу під час реорганізації комерційних банків можуть бути: 1) злиття банків з високоякісними активами; 2) приєднання малопробиткових банків, які мають вигідне територіальне розташування, до фінансово стабільних банків; 3) створення вказаних форм банківських об'єднань. Злиття або приєднання навіть невеликих банків з якісними активами дає змогу значно збільшити розмір спільних активів і депозитів, що підвищує ринкову вартість акцій новоствореного банку чи банківського об'єднання.

Висновки з проведеного дослідження.

З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. У результаті порівняльного аналізу основних показників банківської діяльності на макrorівні під час фінансової кризи 2009 р. і 2014 р. зроблено висновок про наявність індикатора скорочення власного капіталу банку, переважно за рахунок отримання збитків банківських установ. Особливістю поточної фінансової кризи є також скорочення величини статутного капіталу і регулятивного капіталу банківської системи за рахунок зменшення кількості банківських виведення у результаті виведення з ринку неплатоспроможних банків і відкликання у них банківської ліцензії.

2. На мікрорівні реакцією на фінансову кризу є наявність непокритих збитків у балансах значної кількості вітчизняних банківських установ і від'ємного фінансового результату. Надано оцінку ролі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у виведенні неплатоспроможних банків з ринку шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації неплатоспроможних банків. У цьому контексті основним вектором розвитку банківської системи є збільшення її капіталізації, приведення величин статутного капіталу банків відповідно до

вимог законодавства, подолання збитковості банківських установ тощо.

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування пропозицій із удосконалення поділу банків на групи за величиною капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О.Д. Фінансова безпека банківської діяльності: вплив фінансової кризи та інструменти управління / О.Д. Вовчак // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія «Економіка». – Вип. 5/1, 2011. – С. 63-68.
2. Климова В.М. Шляхи підвищення прибутковості банків у кризових умовах / В.М. Климова, І.Є. Семенча // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія «Економіка». – Вип. 5/1, 2011. – С. 57-62.
3. Шевцова О.Й. Управління прибутком банку в умовах фінансової кризи / О.Й. Шевцова, О.Ю. Кузь // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія «Економіка». – Вип. 5/1, 2011. – С. 50-56.
4. Сливка Т.О. Вплив глобальної фінансової кризи на тенденції злиттів і поглинань корпоративного капіталу / Т.О. Сливка // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 8. – С. 87-90.
5. Рисін В.В. Наслідки фінансової кризи для банківського сектору та ризику державного втручання / В.В. Рисін // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 24-33.
6. Кузнєцов О. Генеза фінансових криз / О. Кузнєцов // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 30-33.
7. Тібері М. Деякі нотатки з приводу світової економічної кризи / М. Тібері // Журнал європейської економіки. – 2009. – Т. 8(№ 4). – С. 398-432.
8. Сохацька О. Новий порядок на світовому фінансовому ринку: післякризові проекти і реалії / О. Сохацька // Журнал європейської економіки. – 2010. – Т. 9(№ 1). – С. 93-107.
9. Сомик А. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в період кризи: канали цін активів, обмінного курсу та очікувань суб'єктів ринку / А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 21-27.
10. Сомик А. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в період кризи: кредитний та процентний канали / А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10. – С. 24-32.
11. Крючкова І. Вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційну діяльність в Україні / І. Крючкова, Р. Попельнюхов // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 15-23.
12. Пила В.І. Управління капіталізацією банків в умовах фінансової нестабільності / В.І. Пила, О.І. Копилук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 3-8.
13. Герасименко В. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10. – С. 12-17.
14. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
15. Значення економічних нормативів по системі банків України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=56882&cat_id=84901.
16. Акчуріна Ю.М. Удосконалення механізму антикризових санаційних заходів вітчизняних комерційних банківських установ / Ю.М. Акчуріна // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – Вип. 1. – С. 74-79 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Spap_2011_1_17.pdf.

ПОСТУЛАТИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

BUDGET SYSTEM POSTULATES

УДК 336,145

Пасічник Ю.В.

д.е.н., професор,
декан фінансово-економічного
факультету
Черкаський державний технологічний
університет

З'ясовано сучасну сутність функціонування бюджетної системи. Узагальнено основні проблеми функціонування бюджетної системи України. Обґрунтовано постулати бюджетної системи України у другому десятиріччі XXI ст.

Ключові слова: бюджетна система, громадський контроль, Європейська інтеграція, зарубіжний досвід, місцеві бюджети, постулати бюджетної системи, соціальні пільги.

Выяснена современная сущность функционирования бюджетной системы. Обобщены основные проблемы функционирования бюджетной системы Украины. Обоснованы постулаты бюджетной системы

Украины во втором десятилетии XXI века. Ключевые слова: бюджетная система, общественный контроль, Европейская интеграция, зарубежный опыт, местные бюджеты, постулаты бюджетной системы, социальные льготы.

The article deals with clarifying budget system functioning under present conditions. Main problems of functioning of Ukrainian budget system development are generalized. Ukrainian budget system postulates in the second decade of the twenty-first century are grounded.

Key words: budget system, public control, European integration, international experience, local budgets, budget system postulates, social benefit.

Постановка проблеми. Серед багатьох чинників впливу на суспільний розвиток бюджетна система, незважаючи на доволі обмежені фінансові ресурси, здійснює доволі вагомий вплив, регулюючи так динаміку змін у всьому суспільстві. Проте, незважаючи на відповідні зусилля державних органів влади всіх рівнів, а також органів місцевого самоврядування динаміка суспільного розвитку України порівняно з іншими країнами Європи є незначною, підтвердженням цьому є один із найнижчих рівнів життя населення. Беручи до уваги вагому роль бюджетної системи у забезпеченні суспільного розвитку і, зокрема, рівня життя населення є доцільним з'ясування її нової ролі у цих суспільних процесах, які почали формуватись з 2014 р.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У XXI ст. фінансовій науці відводиться все більш значима роль у вирішенні суспільних проблем. Нині широко використовується термін «фінансономіка», який передбачає зростаючу роль фінансових ресурсів не лише в економічних процесах, але й в усьому суспільному житті.

Саме тому актуалізується масштабний науковий інтерес до фінансових проблем, і як зазначає відомий німецький фінансист Ш. Бланкарт, центральне місце у фінансовій науці займає вивчення процесу прийняття бюджетних рішень [1, с. 124].

Відповідно, Ш. Бланкарт констатує, що завдання вчених-фінансистів полягає у розробці ефективних і водночас прийнятних для більшості громадян варіантів вирішення проблем, що виникають при державному регулюванні економічних процесів [1, с. 95].

Отже, науковий інтерес до з'ясування та вирішення питань бюджетного значення є зрозумілим, достатньо констатувати, що упродовж періоду незалежності України по бюджетній проблематиці лише за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит захищено близько двох десятків доктор-

ських дисертацій та в межах двохсот кандидатських.

Також щорічно виходить друком сотні статей, десятки монографій, навчальних посібників, наукових доповідей тощо.

Відтак у монографії «Бюджетна система України: проблемні питання» досліджено етапи становлення та розвитку бюджетної системи України та її складових. Також виявлено проблеми у функціонуванні складових бюджетної системи та запропоновано напрями підвищення ефективності її функціонування [3].

Беручи до уваги активізацію зусиль України у напрямі Європейської інтеграції, у монографії «Бюджетна система України та Євросоюзу» з'ясовуються спільні та відмінні характеристики функціонування відповідних бюджетних систем [4].

Стосовно наукових розробок бюджетної проблематики, можна зазначити, що нині сформовано авторитетні наукові школи у бюджетному напрямі досліджень функціонує більше десяти спеціалізованих рад із захисту докторських дисертацій за цією спеціальністю.

Проте новий етап суспільного розвитку України, який має відліком 2014 рік, зумовлює формування нових суспільних відносин, зокрема формування адміністративних структур, проведення задекларованих Президентом України П. Порошенком реформ, подолання корупції тощо.

Саме тому нині є обумовлена наукова необхідність подальших досліджень з бюджетної проблематики.

Мета статті. Обґрунтувати нову роль, зокрема її постулати у підвищенні ефективності функціонування бюджетної системи. Завданнями є: здійснити загальний аналіз ефективності функціонування бюджетної системи упродовж періоду незалежності; обґрунтувати постулати бюджетної системи.

Виклад основного матеріалу. Суспільний розвиток України упродовж періоду незалежності

характеризувався перманентним пошуком оптимальних форм, моделей, механізмів функціонування економіки, соціальної сфери, політичних аспектів співіснування у світовому соціумі.

Як тут не згадати про слова М. Грушевського у збірнику статей «На порозі нової України»: «Українське життя повинно насамперед знайти себе, з'ясувати свої можливості, завдання й інтереси, брати для себе все, що може бути корисним» [5, с. 24].

Проте за цей двадцятирічний період Україна не стала повноправним членом Європейського Союзу, не змогла перебудувати економічні відносини на ринкових механізмах. Інші постсоціалістичні країни за цей період пройшли нелегкий шлях від державної економіки до ринкової та забезпечили відносно пристойне життя своїм громадянам, і вагому роль у цих процесах виконала бюджетна система.

Якщо ж взяти лише окремі критерії бюджетної системи України взірця 2015 р., то згідно з Законом «Про Державний бюджет України 2015 р.» передбачається: розмір середньомісячної заробітної плати в розмірі 3882 грн. (або в межах 200 дол. США за комерційним курсом станом на кінець 2014 р.), прожитковий мінімум на 1 особу з 1 січня – 1176 грн., з 1 грудня – 1330 грн. (або в межах 60–70 дол. США); мінімальна заробітна плата – з 1 січня – 1218 грн., а з 1 грудня – 1378 грн. (або 65–75 дол. США) [6].

Є абсолютно очевидним, що при цінах на основні споживчі товари зіставлених із середньостатистичними країнами Європейського Союзу (Польща, Чехія, Словенія) рівень життя в Україні принаймні, раз в десять нижчий. З вершини середини другого десятиліття XXI ст. це до певної міри є парадоксальним тому, що стартові умови на початку 90-х років XX ст. в Україні були одними із найкращих.

Саме тому є наукова необхідність з'ясування нової ролі та значення бюджетної системи в нових реаліях середини другого десятиліття XXI ст. Але попередньо з'ясуємо чому саме бюджетна система в Україні не стала тим регулятором, який би виконував роль локомотива суспільного розвитку.

Нині ці недоліки, прорахунки, неефективні дії, є загалом відомими. Коротко їх подамо так:

1. Відсутність чітко визначеної стратегії розвитку в економічному, соціальному, політичному, військовому тощо напрямках на перспективу. За часів кожного з Президентів України ці стратегії суттєво відрізнялись. Окрім цього навіть розроблені стратегії не були доведені до відносно відчутного виконання. Саме це не сприяло бюджетній системі виконувати координуючу роль.

2. Відсутність встановлених правил співіснування між регіонами, верствами населення, владними структурами і бізнесом тощо не сприяло формуванню дієвого законодавства, передусім

бюджетного та податкового. Беручи до уваги попередній пункт і нині при формуванні бюджету 2015 р. було внесено суттєві корективи у Податковий та Бюджетний кодекси. Проте ще у далекому 1577 р. француз Жан Боден видав працю «Фінанси-нерви держави», де обумовив вагому роль фінансових ресурсів у забезпеченні процвітання держави. Нині є очевидним, що при розхитаній, незбалансованій фінансовій і, зокрема, бюджетній системі нема чого очікувати не лише успішного, але й відносно задовільного суспільного розвитку.

3. Відсутність належного громадського контролю за державними фінансами. Починаючи з часів середньовіччя практично у всіх Європейських країнах започатковуються жорстокі механізми контролю за державними фінансами. Зробимо короткий екскурс у фінансову історію Франції. Фінансовому чиновнику Ангерану де Марині (перебував при дворі короля Філіпа Красивого у 1130–1315 рр.) після смерті його покровителя за фінансові зловживання були виставлені звинувачення і він був повішений.

Де ля Гет (перебував при керівництві фінансового відомства часів короля Філіпа V у 1316–1322 рр.) також був звинувачений у розкраданні коштів і закатований.

П'єр де Жіак у 1415 р. при Карлі VII був звинувачений у порушеннях у фінансовому господарстві і був кинутий у річку з зашморгом на шиї.

Бон де Санблянсей у 1522 р. був помічений у фінансових зловживаннях і за наказом Короля Французка I – повішений.

Також за часів Французької Революції 8 травня 1784 р. за підозрою у шахрайстві та привласненні фінансових коштів були повішені 28 головних відкупщиків (збирачів податків), серед яких і знаменитий хімік Лавуазьє [7, с. 54–55].

Аналогічні випадки існували і в інших країнах. Отже, в зарубіжних країнах упродовж століть сформувалась відповідна характерна риса населення, суть якої – за бюджетними коштами має бути якісний контроль.

В Україні, беручи до уваги ментальність народу, сформувалось доволі специфічне, можна сказати дещо байдуже ставлення до організації схем дієвого контролю за витрачанням бюджетних коштів. Лише в Україні міг відбуватись феномен, коли Президент країни, його найближче оточення, яке займало найвищі державні посади за наявності десятка контролюючих організацій декілька років «цупили» з бюджету сотні мільярдів гривень.

4. Недостатність інноваційного розвитку. Успіх розвитку будь-якої країни у період глобалізації забезпечується новітніми досягненнями. Практично це реалізується розроблення новітніх видів обладнання, застосування ІТ-технологій, закупівлю відповідних ліцензій, вкладанням власних і зарубіжних інвестицій у вітчизняну економіку.

Згідно з даними Державного Комітету статистики України на кінець 2013 р. в Україні за двадцять три роки незалежності було інвестовано з іноземних держав 58,157 млрд. дол. США, що трохи більше ніж 2 млрд. дол. США у розрахунку на рік або 1,284 тис. дол. США в розрахунку на одного жителя [8]. За такими показниками Україна в 5–7 разів поступається Польщі або Чехії.

Тут подані лише основні проблеми суспільного розвитку, які суттєво заважали ефективному будівництву бюджетної системи.

Наявність цих та інших проблем такого змісту сформувало «споживацьку» економіку, яка далека від інноваційної.

Відтак неможливість випускати конкурентоспроможну продукцію зумовлює її завезення через імпорт. За роки незалежності Україна практично втратила виробництво телевізорів, магнітофонів, швейних виробів, парфумерних виробів, нескладної електричної побутової техніки і цей список можна продовжувати.

Стосовно бюджетної системи це означає, що фінансові ресурси із Державного чи місцевого бюджету або позабюджетних державних фондів – зарплати, стипендії, соціальні допомоги, пенсії на відповідному ринку витрачаються на предмети побуту, ліки тощо іноземного виробництва, чим підтримуючи економіку інших держав.

Якщо звернутись до офіційних даних Державної служби статистики України за 2013 р., то імпорт становив 805,662 млрд. грн. а експорт – лише 681,899 млрд. грн. (дані наведені у перерахунку на українську гривню), це означає, що лише за один 2013 р. за межі України було безповоротно вивезено більш 123 млрд. грн. і це при тому, що доходи Державного бюджету у 2013 р. становили 351,16 млрд. грн. [9].

Отже, майже третина коштів Державного бюджету у зіставленому вимірі було вивезено за межі України і є очевидним, що тут є вагома частина реальних бюджетних ресурсів.

Ці характеристики негативного змісту внесли вагомий корективи у суспільний розвиток України загалом та бюджетної системи зокрема.

Стосовно ролі бюджетної системи у суспільному розвитку, то нині є очевидним, що вона може ефективно функціонувати лише тоді, коли інші суміжні системи – економічна, соціальна, політична функціонують в адекватному режимі. Також необхідно зазначити, що обтяжливі соціальні виплати із-за неупорядкованості пільг зумовлюють функціонування чисельних адміністративних структур з відповідним бюрократичним апаратом. Відтак лише облік соціальних пільг для різних верств населення займається близько десяти структур із вертикаллю від центральних органів до міст районного значення, зокрема Пенсійний фонд, три страхові соціальні фонди, Державна

Казначейська Служба, соціальні служби Міністерства соціальної політики, відповідні структури в органах місцевого самоврядування.

Беручи до уваги Європейський вектор розвитку України, нова роль бюджетної системи України має полягати у такому: чіткому розмежуванні податків, доходів, видатків між Державним та місцевим бюджетом; надання конкретних повноважень органам місцевого самоврядування з формування власної дохідної бази, зіставленої із повноваженнями на виконання відповідних функцій; забезпечення основного принципу функціонування місцевої громади, яка сплачує (місцеві податки, збори, інші платежі до місцевого бюджету) лише за ті послуги, які вона реально отримує.

Відповідно до цього принципу формується рівень місцевих зборів, податкових місцевих платежів тощо.

Міжбюджетні трансферти повинні відображати рівень реальної податкоспроможності населення конкретної адміністративної одиниці. Кількість дистанційних регіонів повинно бути обмеженою, а дотації із Державного бюджету повинні мати виключно цільовий характер.

Під час формування обсягів міжбюджетних трансфертів має виконуватись принцип: не може бути більшим рівень соціальних виплат в розрахунку на одну бюджетну одиницю при нижчих рівнях місцевих ставок і зборів; має забезпечуватись органічність (взаємоузгодженість) функціонування всіх складових (елементів) бюджетної системи – нормативно-правової бази, державних органів, отримувачів бюджетних коштів, наявність дієвого бюджетного контролю та ефективний механізм протидії бюджетним правопорушенням; повинні бути сформовані реальні заходи з поступового скорочення державного боргу.

Відтак у Законі «Про Державний бюджет України на 2015 рік» передбачено при ВВП 1720800 млн. грн. обсяг державного боргу в сумі 1176060 млн. грн. або 68,3% [10].

Отже, вперше за роки незалежності України було порушено Маастрихтський критерій і ст. 18 п. 2 Бюджетного Кодексу України, де передбачено, що загальний обсяг державного боргу не має перевищувати 60% річного номінального обсягу ВВП [11].

Ґрунтуючись на з'ясованих проблемах, які існували під час функціонування бюджетної системи України часів незалежності, новій ролі бюджетної системи є можливість сформулювати постулати так:

1. Бюджетна система в ієрархії суспільної системи перебуває на нижчих рівнях, відтак норми її функціонування визначаються вищими надсистемами – фінансовою, економічною, політичною.

Звідси розуміємо, що рівень її автономності є незначним, тому не потрібно на неї покладати завдання, які їй неможливо самостійно вирішити,

зокрема забезпечення зростаючого рівня оплати праці для працівників бюджетної сфери, підтримка інновацій, збільшення соціальних пільг тощо.

2. Ефективність функціонування бюджетної системи згідно з попереднім постулатом у більшості залежить від адекватної ефективності функціонування інших систем.

Це означає, що стратегія розвитку, моделі, концепції розвитку бюджетної системи будуть ефективними лише тоді, коли є ефективними відповідні складові у інших вищих надсистемах. Відтак, якщо модель функціонування економікою є неефективною, то є неефективною і модель функціонування бюджетної системи.

Якщо і досі в Україні не реалізовані пенсійна, житлово-комунальна, медичного страхування реформи, то не варто розраховувати на ефективність бюджетної реформи.

3. Цілісність функціонування. Бюджетна система може виконувати притаманні їй завдання, функції, та вирішувати відповідні економічні та соціальні проблеми лише за її цілісного сприйняття. Згідно з принципами теорії систем сума елементів системи не дорівнює загальній сумі системи. Як правило, загальна сума системи є меншою. Це означає що за найдосконалішого адміністрування податків, нормативно-правової бази, кваліфікованих фахівців рівень ефективності бюджетної системи буде незначним за відсутності контролю за витрачанням бюджетних коштів, зокрема за значного рівня корупції.

Кожен із елементів бюджетної системи з врахуванням ієрархічних рівнів – нормативно-правові, адміністративні (управлінські) ресурси (кадри, матеріально-технічне забезпечення, організаційні, інформаційні тощо), виконує виключно йому властиву роль, проте ефективність може забезпечити лише система. Нині особливо у молодих дослідників є властиве їм бажання щось відкрити у фінансовій науці. Саме тому, не враховуючи положення синергетики, властивостями системи наділяються її елементи. Щодо бюджетної системи виокремлюються, наприклад, функції податків, грошей, хоча ця функція властива лише суб'єкту системи там, де є, як правило, управлінська складова. Тому, обумовлюючи ці характеристики, необхідно це враховувати.

4. Врахування впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Будь-яка суспільна система, а також її складові – у цьому разі з урахуванням ієрархічності і бюджетна, підлягають впливу чинників. Про вплив чинників на функціонування систем було відомо ще за часів античності. А. Пігу навіть обумовив в окремих випадках вплив зовнішніх чинників, які назвав екстерналіями.

Нині доволі ґрунтовно розроблені чисельні підходи, принципи, правила тощо класифікації чинників. Ймовірність виникнення чинника або події

вивчається окремою наукою – теорією ймовірності. Проте як показує практика не завжди можна передбачити чинники форс-мажорного змісту. Відтак ще декілька років тому ніхто в Україні не здогадувався, що Росія може проти України розпочати агресію. Однак такі варіанти з повною ймовірністю потрібно враховувати.

5. Емергентність розвитку. Згідно з англо-російським словником: emergent: 1) з'являється, виходити; 2) вияснити; 3) вставати, виникати; 4) раптово з'являється; 5) новий, який отримав властивості [12, с. 249–250]. Щодо бюджетної системи цей постулат передбачає нову якість. Ця якість може виникнути, коли система намагається змінити існуючий рівень і перейти на інший вищий. При проходженні так званих точок біфуркації можуть з'явитись турбулентні (некеровані) процеси, які можуть набувати форми страйків, громадської непокори, в окремих випадках – збройних сутичок. Це до речі підтвердилось зимою 2013/2014 років. Але за нормальних умов у суспільстві таких процесів може і не відбуватись. Якщо ж мета окремих елементів у системі не збігаються з метою системи – через будь-які обставини – бажаного результату досягти не вдається.

Під час переходу на інший рівень необхідно витратити певну кількість енергії – у цьому разі фінансових ресурсів. Ця ситуація відома у фізиці – щоб воду при 00 за Цельсієм перетворити у лід при 00 за Цельсієм необхідно витратити відповідну кількість калорій.

У реальному житті щодо бюджетної системи це означає, що на зміну законодавства, форм бюджетних відносин, перепідготовку кадрів необхідно витратити людські та фінансові ресурси.

6. Наявність дієвої управлінської системи. Саме управлінська система формує, ініціює, реалізує «правила гри» у системі, це означає що система може ефективно функціонувати, коли вона має власну стратегію розвитку (щодо бюджетної системи – узгодженою із вищими надсистемами), власні фінансові ресурси, достатні для виконання її функцій, професійно підготовлені кадри, достатнє матеріально-технічне й інформаційне забезпечення та відповідно систему контролю за напрямками діяльності елементів. Про пріоритетність ефективного керівництва у забезпеченні успіху відомо давно. Наприклад, у античні часи талановиті полководці забезпечували військовий успіх, державні діячі – успіх у розвитку держави. У сучасній практиці це використовують у зарубіжних країнах. Саме тому є актуальним завданням налагодження ефективного функціонування бюджетної системи України із застосуванням цих постулатів.

Висновки. Бюджетна система України пройшла скиданий шлях розвитку, проте не стала дієвим регулятивним механізмом суспільного

розвитку. І головна проблема не в неефективності бюджетної системи, а в тому згідно з якими постулатами вона формувалась. Як доведено у цій статті функціонування не відповідало загальноєвропейським підходам та науковим принципам функціонування систем. Запропоновані постулати мають на меті виправити хибні уявлення про роль та значення бюджетної системи у ієрархії суспільної системи та домогтися за умов запровадження цих постулатів підвищення її дієвості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / [Ш. Бланкарт]; пер. з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенка; передмова та наукове редагування В.М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
 2. Сучасний тлумачний словник української мови: 100 000 слів / за заг. ред. д-ра філологічних наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «Школа», 2009. – 1008 с.
 3. Бюджетна система України: проблемні питання: [монографія] / [Л.А. Васютинська, М.О. Слатвинська, О.Ю. Дубовик та ін.]; за заг. ред. В.Г. Баранової. – Одеса: ВОН СОНУ «Атлант», 2013. – 252 с.

4. Бюджетна система України та Євросоюзу: [монографія] / [С.О. Булгакова, О.І. Барановський, Г.В. Кучер, та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КТНЕУ, 2010. – 396 с.
 5. Грушевський М. На порозі нової України: гадки та мрії. – К.: Друкарня Акц. Т-ва «Петро Барський у Києві», 1918. – 1-ше видання. – С. 123.
 6. Висновок на Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» № 1000 від 22.12.2014 / Головне науково-експертне управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52941.
 7. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України: [навч. посіб.]. – К.: Знання-Прес, 2006. – 607 с.
 8. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
 9. Про Державний бюджет України на 2013 рік: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17.
 10. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-19.
 11. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
 12. Мюллер В.К. Англо-русский словарь. 53000 слов. – М.: Рус. язык, 1978. – Изд-во 17-е, испр. и доп. – 888 с.

ПРАКТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

PRACTICE OF STATE TAX POLICY WITHIN THE SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IMPLEMENTED

У статті обґрунтовано принципи та тенденції сталості економічного розвитку національних економік. Виявлено потреби в державній політиці регулювання та стимулювання ресурсозбереження за допомогою інструментів екологічного оподаткування. Автор дає характеристику способам і напрямкам впровадження екологічних податків у країнах ЄС. Виявлено основні передумови і принципи державної податкової політики екологізації.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічний податок, державна податкова політика, ресурсозбереження, «зелена економіка», соціально-економічний розвиток.

В статье обоснованы принципы и тенденции устойчивости экономического развития национальных экономик. Вывявлено потребности в государственной политике регулирования и стимулирования ресурсосбережения и стимулирования экологического налогообложения. Автор дает

характеристику способам и направлениям внедрения экологических налогов в странах ЕС. Вывявлены основные предпосылки и принципы государственной налоговой политики экологизации.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологический налог, государственная налоговая политика, ресурсосбережение, «зеленая экономика», социально-экономическое развитие.

The article grounds the principles of sustainability and trends of economic development of national economies. The need of state policy for controlling and stimulating resource saving with the instruments of environmental taxation is identified. The author characterizes ways and areas of environmental taxes implementation in the EU. The basic preconditions and principles of state tax policy greening are identified.

Key words: sustainable development, environmental tax, state tax policy, resource saving, “green economy”, socio-economic development.

УДК 332.12+316:33

Покатаєва О.В.
 д.е.н., професор,
 перший проректор
 Класичний приватний університет

Томарева-Патлахова В.В.
 к.е.н., доцент
 Класичний приватний університет

Вступ. Глобалізація сьогодні охоплює всі сфери життєдіяльності людства, а особливо його екологізацію економічного розвитку. Моделі і кон-

цепції соціально-економічного розвитку мають відповідати провідній та критично важливій концепції сталого розвитку економіки (на всіх рівнях – світо-

вому, національному, регіональному і на рівні підприємств).

Це пояснюється прагненням країн до розвитку, стабільності та безпеки, а тому сталий (стабільний, підтримуваний) розвиток (sustainable development) в 1992 році на Саміті тисячоліття ООН в Ріо-де-Жанейро був визнаний за глобальний пріоритет людства. Під сталим розвитком розуміють модель економічного зростання, в якій використання ресурсів спрямовано на задоволення потреб людини при збереженні навколишнього середовища, так що ці потреби можуть бути задоволені не тільки тепер, але й для майбутніх поколінь. Реалізація стратегії сталого розвитку передбачає поєднання економічної ефективності, соціальної стабільності та екологічної безпеки [5].

Тому виникає потреба в удосконаленні державної політики регулювання та стимулювання ресурсозбереження, що має забезпечуватися одночасними процесами модернізації економіки у ресурсовитратних галузях та регіонах. В умовах ринкової економіки, коли основним мотивом економічної політики стає безпосередня орієнтація держави на ефективне використання природних ресурсів й збереження навколишнього природного середовища, виникла потреба у невідкладному реформуванні податкової системи та створенні цілісного, узгодженого, раціонального законодавства. З цієї метою запроваджено низку ресурсних платежів, які поряд з іншими податками та зборами повинні забезпечувати наповнення бюджетів різних рівнів», – одним із інструментів регулювання і стимулювання можна вважати механізм екологічного оподаткування [4].

Способи і методи ефективного екологічного оподаткування є об'єктом дослідження багатьох науковців, як зарубіжних, так і вітчизняних, зокрема: В. Адрущенко, С. Антоненко, А. Бовенберг, О. Веклич, Г. Волеберг, О. Гаркушенко, Л. Гулдер, С. Козьменко, Ф. МакКензі, О. Маслюківська, Л. Мельник, Р. А де Муїджі, В. Оатс, А. Пігу, О. Покатаєва, Т. Р. Сандлер, А. Сандмо, І. Синякевич, С. Смулдерс, А. Соколовська, О. Тимченко, Д. Фуллертон, Д. Хоел. Однак, окремі проблеми державної політики впровадження екологічних податків і платежів в умовах реалізації концепції сталого економічного розвитку заслуговують додаткової уваги.

Постановка завдання:

- обґрунтувати принципи та тенденції сталості економічного розвитку національних економік;
- виявити потреби в державній політиці регулювання та стимулювання ресурсозбереження за допомогою інструментів екологічного оподаткування;
- охарактеризувати способи і напрями впровадження екологічних податків у країнах ЄС;

– виявити основні передумови і принципи державної податкової політики екологізації.

Результати. Підвищення конкурентоспроможності регіонів визначено однією з головних цілей державної регіональної політики відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року. Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів полягає у створенні оптимальних умов для розкриття регіонами власного потенціалу та ефективного використання конкурентних переваг регіональної економіки. Досягнення цієї мети забезпечується виконанням принципом реалізації державної регіональної політики як сталий розвиток, тобто забезпечення невиснажливого, ощадного та ефективного використання енергетичних, матеріальних, природних та інших ресурсів для задоволення потреб нинішнього покоління з урахуванням інтересів майбутніх поколінь.

Концепція сталого розвитку – одна з найбільш важливих та дискусійних парадигм кінця ХХ – початку ХХІ століття. Проблематика підтримуваного рівня розвитку суспільства, який не руйнує своєї природної основи, духовного і культурного фундаменту, а створювані умови життєдіяльності не призводять до масштабних деструктивних процесів, що загрожують існуванню цього суспільства, не втратила злободенності, а проблема формування стратегії сталого розвитку є актуальною для багатьох країн світу, у тому числі і України [3, с. 53].

Оптимальні умови для реалізації конкурентних переваг регіональної економіки в умовах реалізації моделі сталого розвитку (що власне і вимагається від України як країни-засновниці ООН та потенційного кандидата у члени Європейського союзу) сьогодні мають забезпечуватися, зокрема, створенням сприятливого податкового клімату для регіонів, які прагнуть змінити вектор діяльності на екологізацію життєдіяльності та бізнесу відповідно до європейських стандартів. Як бачимо, результати дослідження рівня залучення країн до реалізації концепції сталого розвитку та їх участі у процесах глобалізації свідчать, що країни із різним рівнем міжнародної конкурентоспроможності, насамперед, прагнуть реалізувати політику екологізації економік. Лідером залишається Швейцарія із найвищим показником рівня екологічної ефективності та міжнародної конкурентоспроможності. Україна, на жаль, хоча й демонструє підвищення своїх рейтингів за показниками протягом 2012-2014 років, однак, залишається поза конкуренцією у процесів сталого розвитку та глобалізації.

Більшість стратегій економічного розвитку і зростання заохочувала швидке накопичення фізичного, фінансового та людського капіталу, проте за рахунок надмірного виснаження природного капіталу, при цьому природні ресурси та екосистеми були принесені в жертву. Існує потреба в удосконаленні державної політики, включаючи заходи у

Рейтинг країн за рівнем екологічної сталості та конкурентоспроможності, [7; 8; 11; 12]

Країна	EPI-2012		GCI-2012		Країна	EPI-2014		GCI-2014	
	Місце	Бали	Місце	Бали		Місце	Бали	Місце	Бали
Швейцарія	1	76,69	1	5,67	Швейцарія	1	87,67	1	5,70
Латвія	2	70,37	52	4,40	Люксембург	2	83,29	19	5,17
Норвегія	3	69,92	11	5,33	Австралія	3	82,40	22	5,08
Люксембург	4	69,20	22	5,09	Сінгапур	4	81,78	2	5,65
Коста Ріка	5	69,03	54	4,35	Чехія	5	81,47	37	4,53
Україна	102	46,31	84	4,05	Україна	95	49,01	76	4,14
Всього країн	132		148		Всього країн	178		144	

Складено авторами за результатами розрахунків the Environmental Performance Index in the Global Competitiveness Index Всесвітнім економічним форумом у 2012 і 2014 роках [7; 8; 11; 12]

сфері ціноутворення та регулювання, з метою формування ринкових стимулів більш раціонального розподілу капіталу з сфери ресурсокористування до більш технологічних секторів, врахування соціальних та екологічних наслідків. Роль постанов регулюючих органів, політики і державних інвестицій як факторів, здатних змінити модель приватного інвестування, теж все частіше визнаються і підтверджуються досвідом успішної реалізації, особливо в країнах, що розвиваються [5].

ЮНЕП визначає «зелену» економіку як таку, що підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, при цьому істотно знижує ризики для навколишнього середовища та збільшення бідності населення. Основою «зеленої» економіки є: рівність і справедливість розподілу ресурсів між народами, поколіннями, статями; обережність по відношенню до соціальних наслідків і впливу на навколишнє середовище; розуміння високої цінності природного і соціального капіталу: інтерналізація зовнішніх екологічних витрат, впровадження «зеленого» обліку, оцінки витрат за період життєвого циклу продукції, поліпшення управління; ефективність використання ресурсів; стійке споживання та виробництво; створення «зелених» робочих місць.

Державні та приватні інвестиції спрямовані на зменшення викидів вуглецю та забруднення середовища, підвищення ефективності використання енергії та ресурсів, що запобігає втраті біорізноманіття та сприяє наданню екосистемних послуг. Такий шлях розвитку повинен зберігати, збільшувати і, де це необхідно, відновлювати природний капітал як найважливіший економічний актив і джерело суспільних благ, особливо для бідних верств населення, джерела доходу і захищеність яких залежать від природи. До визнання «зеленої» економіки в якості механізму реалізації сталого розвитку він, фактично, залишався привілеєм багатих країн [5].

Зміна вектору на реалізацію нової моделі розвитку, тобто моделі збалансованого сталого розвитку, де економічні, соціальні та екологічні інтереси стають паритетними, передбачає створення нової

політики податкового регулювання, а саме реалізації інструментів екологічних податків чи платежів. Варто підкреслити, що саме стимулююча функція податків у процесі екологізації податкової системи має стимулювати економіку регіонів, національну економіку у цілому, що забезпечить збалансований і динамічний розвиток.

Політика екологізації економіки є інструментом модернізації та залучення нових технологій, що дозволить створити нові робочі місця і зменшити негативний вплив на довкілля. Саме впровадження механізмів «зеленої економіки» може стати інструментом перерозподілу капіталів із старих низько технологічних та ресурсомістких виробництв в нові високотехнологічні галузі, нові продукти експорту до країн ЄС. Державна політика екологізації економіки дозволяє:

- дотриматись вимог щодо Угоди про політичну асоціацію з ЄС;
- перерозподілити приватний капітал зі старих енерго- та ресурсовитратних підприємств в нові високотехнологічні та енерго- і ресурсозберігаючі;
- створити нові робочі місця;
- зменшити негативний вплив на навколишнє природне середовище [5].

Європейський досвід екологічної політики, зокрема податкової політики, для забезпечення соціально-економічного розвитку показує, що вже наприкінці 1980-х і 1990-х років інтерес європейських політиків до ринкових інструментів екологічної політики (наприклад, екологічні податки) стимулювався такими факторами. Ці фактори зумовили високу державну підтримку впровадження екологічних податків [9, с. 13]:

- новий вектор на ринкові принципи і дерегулювання у державній політиці;
- усвідомлення щодо обмежень втручання держави, і традиційної «командно-адміністративної» системи екологічного регулювання зокрема;
- розуміння того, що регулятори не можуть об'єктивно впоратися з виникаючими екологічними проблемами, незважаючи на високі витрати економіки на їх вирішення;

– прагнення продовжувати реалізацію принципу «забруднювач платить» і «засвоїти» такі екологічні витрати, як витрати на забруднення у собівартості товарів та послуг;

– необхідність інтеграції екологічної політики в інші сфери економіки, таких як сільське господарство, транспорт, туризм та зайнятість;

– необхідність пошуку більш економічно обґрунтованих та гнучких інструментів для досягнення екологічного прогресу.

В основу екологізації податкових систем була покладена теорія подвійного дивіденду, яка полягає у тому, що екологічно орієнтована поведінка суб'єктів господарювання має супроводжуватися економічним ефектом. Тобто, заходи, спрямовані на охорону навколишнього середовища, в тому числі, дія податкового інструменту, забезпечують зайнятість населення і зростання економіки.

Екологізація податкової системи передбачає введення екологічних податків, екологічних платежів, екологічних субсидій, схем відповідальності та компенсацій. Екологічні податки вводяться з метою зміни поведінки споживачів і виробників допомогою зміни цін. Екологічні платежі мають покрити витрати на зниження рівня забруднення навколишнього середовища. Метою застосування екологічних субсидій і заохочень є стимулювання розробки нових технологій, для надання тимчасової підтримки тим господарюючим суб'єктам, діяльність яких носить екологоорієнтований характер. Схеми відповідальності і компенсації передбачають адекватне відшкодування наслідків діяльності, небезпечної для навколишнього середовища, а також витрати на запобігання та відновлення збитку [2].

Розрахунок і встановлення екологічних податків, зборів і платежів, включаючи цілі і напрями їх стягування, широта охоплення, ставка оподаткування й еволюція в часі є важливими факторами, що впливають на вплив ефективності цих інструментів. За дослідженнями Інституту Європейської політики з захисту довкілля [8, с. 13] можна виділити кілька окремих підходів до розробки екологічних податків країнами ЄС.

Деякі з розроблених екологічних податків призначені для стимулювання або перешкоджання

певного типу діяльності, наприклад у 1999 році у Норвегії податок на використання пестицидів був переглянутий на користь системи на основі територіального принципу з семи податкових груп заснованих на пов'язаних зі здоров'ям та навколишнім середовищем ризиків з використання пестицидів, таким чином, це допомагає пов'язати податок на використання пестицидів безпосередньо з використанням пестицидів. Ця система стала ефективною щодо заохочення більш помірному використанню пестицидів і стимулює на використання менше шкідливих речовин.

Деякі екологічні податки вводяться як частина ширшого пакета реформ. Наприклад, у Швеції у 1990-х роках реформа передбачала зниження податку на прибуток на 71 млрд. шведських крон (9,5 млрд. євро), що було частково компенсовано введенням податку на викиди CO₂, SO₂ у 1991 році, і зборів на викиди NO_x у 1992 році, які виростили у цілому до 18 млрд. шведських крон (2,4 млрд. євро). Програма «зеленого» податкового тягаря передбачала підвищення екологічних податків за рахунок зниження податку на прибуток і податкового тягаря у 10 млрд. шведських крон (1,6 млрд. євро) протягом перших чотирьох років і подальше скорочення податків на оплату праці упродовж 2005-2010 років (зниження податкових надходжень у розмірі 1,3 млрд євро).

Вважаємо, що ресурс екологічного податку в Україні не достатньо використовується. Досліджуючи закордонний досвід, слід заострити увагу на значно більш розширеному колу платників цього податку. Так, для порівняння податковим законодавством Латвійської Республіки перелік осіб, що є платниками податку на природні ресурси (який є аналогом екологічного податку, що справляється в Україні), значно розширено. Так, законодавці Латвійської Республіки вважають, що негативний вплив на стан навколишнього середовища справляють не тільки суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана з викидами забруднювальних речовин в атмосферне повітря чи водні об'єкти стаціонарними джерелами забруднення, а й ті, що провадять діяльність, пов'язану з роздрібною торгівлею одноразового посуду та надають послуги громадського харчування з використанням такого

Таблиця 2

Надходження від екологічних податків в країнах ЄС у 2000-2011 роках (у відсотках до ВВП) [10]

Група податків	Роки											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Загальний екологічний податок	2,69	2,62	2,61	2,63	2,60	2,53	2,47	2,39	2,32	2,39	2,38	2,39
Податки на використання енергії	2,07	2,01	2,01	2,04	1,98	1,92	1,85	1,76	1,72	1,8	1,79	1,79
Транспортні податки	0,53	0,52	0,50	0,50	0,52	0,53	0,53	0,54	0,51	0,49	0,49	0,5
Податки на забруднення/ використання ресурсів	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,1	0,1	0,11

посуду [13]. Законодавством встановлено ставки податку на всі види одноразового посуду, як вироблені зі скла, так і з металу, деревини, пластмаси тощо. Оподаткування такої діяльності пов'язане з утилізацією одноразового посуду, внаслідок чого в атмосферне повітря потрапляє багато шкідливих речовин, серед яких: стирол, формальдегід, діоксан, фосген та бісфенол А.

Спосіб нарахування екологічного податку також може мати важливий стимулюючий ефект. Наприклад, у Данії податок на водопостачання стимулює постачальників води на зменшення витоку води, адже компанії з водопостачання зобов'язані сплачувати податок на воду, якщо кількість забраної води менше ніж 90 % у поточному році (тобто більше 10 % витоку). У результаті, витоки води в Данії були скорочені до рівня 10 %, коли у багатьох містах країн ЄС витоки води становлять від 30-40 %.

Податок на водопостачання, також, впливає на зміну поведінки. Наприклад, дослідження показало, що 45 % датських сімей встановили водозберігаючі крани, 39 % інвестували у малозливні туалети і 53 % мають сучасні пральні машини з економією води. Крім того, 40 % опитаних вважають, що ціна є важливим фактором у їх зусиллях з порятунку водних ресурсів. Такі зміни в поведінці зумовлені введенням в експлуатацію багатьох нових і простих водозберігаючих установок. Податок на водопостачання створив додаткові робочі місця, зокрема, для санітарно-технічних фірм, які пропонують ремонт установок з водопостачання, а також просунув на ринок нові товари, наприклад, нові види водозберігаючого обладнання, зокрема малозливні туалети.

Рівень податкових ставок і їх зміни у часі, як правило, є предметом для обговорення з урахуванням технічних і політичних аспектів. Іноді встановлюються відносно низькі податкові ставки на початку року і підвищуються протягом тривалого часу, щоб дати компаніям, споживачам і ринку зреагувати у режимі ціноутворення.

Основними передумовами реалізації екологічної політики в Україні, – є забезпечення стабільного фінансування природоохоронної діяльності, вдосконалення економічних інструментів. Внаслідок обмеженості бюджетних коштів важливим є пошук нових джерел фінансування природоохоронних заходів, спрямованих на ліквідацію забруднення, забезпечення екологічної безпеки, заходів, пов'язаних з відтворенням та підтриманням природних ресурсів у належному стані. У зв'язку з цим необхідно забезпечити до 2020 року сприятливий податковий, кредитний та інвестиційний клімат для залучення коштів міжнародних донорів та приватного капіталу в природоохоронну діяльність, створення суб'єктами господарювання систем екологічного управління, впровадження більш

чистого виробництва, технологій ресурсо- та енергозбереження [4].

На сьогодні згідно п. 249.6, ст. 249 ПК України [14] суми податку, що справляється за розміщення відходів (Прв), обчислюються платниками самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів розміщення відходів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$\text{Прв} = \sum_{i=1}^n (\text{Нпі} \times \text{Млі} \times \text{Кт} \times \text{Ко})$$

де Нпі – ставки податку в поточному році за тону і-того виду відходів у гривнях з копійками;

Млі – обсяг відходів і-того виду в тоннах (т);

Кт – коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів і який наведено у пункті 246.5 статті 246 цього Кодексу;

Ко – коригуючий коефіцієнт, що дорівнює 3 і застосовується у разі розміщення відходів на звалищах, які не забезпечують повного виключення забруднення атмосферного повітря або водних об'єктів.

Проте при розрахунку податку, що справляється за розміщення відходів, за такою формулою не враховується процес накопичення, переробки та утилізації відходів (табл. 3).

Коефіцієнт кореляції між кількістю утворених відходів за регіонами (тис.т) та кількістю утилізованих відходів (тис.т) складає 0,9, тобто існує прямий зв'язок, що дає можливість говорити про позитивну тенденцію щодо утилізації накопичених відходів. Проте спостерігається значний розрив у загальному обсязі накопичених відходів, так частка таких областей як Дніпропетровська, Донецька та Кіровоградська складає 92% накопичених відходів станом на кінець 2014 року [15]. У зв'язку з цим пропонуємо встановити коригуючий коефіцієнт (Кр), який враховує розташування місця розміщення відходів залежно від регіону України.

З метою встановлення складного коригуючий коефіцієнту регіони України розподілено у 3 групи відносно частки утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у 2014 році (табл. 3).

Розподіл регіонів України відносно частки спалених відходів з метою отримання енергії у загальному обсязі утворених відходів у поточному році наведено у табл. 4.

На основі кореляційно-регресійного аналізу утворення та переробки відходів пропонуємо включити коригуючий коефіцієнт, який враховує регіональні особливості розміщення відходів. Пропозиції щодо ставок податку, який встановлюється залежно від регіону розміщення відходів у навколишньому природному середовищі, базуються на основі відносних показників утилізованих відходів та спалених відходів з метою отримання енергії у загальному обсязі утворених відходів. Такий підхід щодо встановлення коефіцієнту до ставок

Таблиця 3

Утворення, накопичення відходів у 2014 році за регіонами

Регіон	Утворено тис.т	Утилізовано тис.т	Спалено з метою отримання енергії	Частка утилізованих відходів,%	Частка спалених відходів задля енергії,%
Вінницька	2423,8	239,6	45,0	9,9	1,9
Волинська	583,4	96,7	39,7	16,6	6,8
Дніпропетровська	259353,9	83937,3	26,8	32,4	0,0
Донецька	6560,1	259,7	26,5	4,0	0,4
Житомирська	671,9	92,3	18,4	13,7	2,7
Закарпатська	96,0	55,6	3,6	57,9	3,8
Запорізька	5155,6	1623,0	78,1	31,5	1,5
Івано-Франківська	1815,0	426,0	125,3	23,5	6,9
Київська	1272,1	94,4	20,1	7,4	1,6
Кіровоградська	39748,6	11335,7	4,9	28,5	0,0
Луганська	3410,6	992,0	5,3	29,1	0,2
Львівська	3323,0	533,6	43,2	16,1	1,3
Миколаївська	2328,6	77,7	26,8	3,3	1,2
Одеська	809,5	11,3	16,6	1,4	2,1
Полтавська	5013,7	3441,5	29,6	68,6	0,6
Рівненська	1356,0	97,4	77,1	7,2	5,7
Сумська	938,2	245,4	5,7	26,2	0,6
Тернопільська	858,9	278,0	3,0	32,4	0,3
Харківська	2172,5	203,3	47,2	9,4	2,2
Херсонська	467,8	90,0	24,7	19,2	5,3
Хмельницька	1266,2	305,1	8,5	24,1	0,7
Черкаська	1117,9	698,6	4,3	62,5	0,4
Чернівецька	388,9	55,6	18,3	14,3	4,7
Чернігівська	848,3	107,3	8,4	12,6	1,0
м. Київ	1548,0	13,1	149,0	0,8	9,6

Складено авторами за даними Державної служби статистики Утворення та поводження з відходами у 2014 році [15]

Таблиця 3

Розподіл регіонів України за показниками

Частка утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році, %	Регіони України
≤25%	Вінницька (9,8%), Волинська (16,5%), Донецька (3,9%), Житомирська (13,7%), Івано-Франківська (23,5%), Київська (7,4%), Львівська (16%), Миколаївська (3,3%), Одеська (1,4%), Рівненська (7,2%), Харківська (9,3%), Херсонська (19,2%), Хмельницька (24,1%), Чернівецька (14,3%), Чернігівська (12,6%), м. Київ (0,8%)
25-50%	Дніпропетровська (32,4%), Запорізька (31,5%), Кіровоградська (28,5%), Луганська (29%), Сумська (26,2%), Тернопільська (32,4%),
≥50%	Закарпатська (57%), Полтавська (68,6%), Черкаська (62,5%)

Складено авторами за результатами розрахунків [15]

Таблиця 4

Розподіл регіонів України за показниками

Частка спалених відходів з метою отримання енергії у загальному обсязі утворених відходів у поточному році, %	Регіони України
≤ 5%	Вінницька (1,9%), Дніпропетровська (0,01%), Донецька (0,4%), Запорізька (1,5%), Київська (1,6%), Кіровоградська (0,01%), Луганська (0,2%), Львівська (1,3%), Миколаївська (1,2%), Полтавська (0,6%), Сумська (0,6%), Тернопільська (0,3%), Хмельницька (0,7%), Черкаська (0,38%), Житомирська (2,7%), Закарпатська (3,5%), Одеська (2,1%), Харківська (2,2%), Чернігівська (1%)
≥5%	Волинська (6,8%), Івано-Франківська (6,9%), Рівненська (5,7%), Херсонська (5,3%), Чернівецька (5%), м. Київ (9,6%)

Складено авторами за результатами розрахунків [15]

податку, що встановлюється залежно від регіону розміщення відходів у навколишньому природному середовищі забезпечує виконання принципу «забруднювач платить», який введений Організацією економічного співробітництва та розвитку.

Таким чином, коефіцієнт до ставок податку, який встановлюється залежно від регіону розміщення відходів у навколишньому природному середовищі:

Для платників податку, які розташовані у регіоні, частка якого не перевищує 25% утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році – 3, якщо частка спалених відходів з метою отримання енергії перевищує 5% – 2.

Для платників податку, які розташовані у регіоні, частка якого не перевищує 50% утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році – 1,75, якщо частка спалених відходів з метою отримання енергії перевищує 5% – 1,25.

Для платників податку, які розташовані у регіоні, частка якого перевищує 50% утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році – 1,25, якщо частка спалених відходів з метою отримання енергії перевищує 5% – 1.

Встановлення коригуючого коефіцієнту (Кр), який враховує розташування місця розміщення відходів залежно від регіону України за показниками утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році та спалених відходів з метою отримання енергії зможе забезпечити стимулювання відновлюваного природокористування і підвищення інноваційності та технологічного забезпечення галузей промисловості.

Але до питання підвищення ставок екологічного податку треба ставитися обережно, тому що збільшення бази оподаткування в декілька разів (як це відбулося з набуттям чинності Податкового кодексу України) є суттєвим податковим навантаженням на суб'єктів господарювання (особливо в умовах економічної кризи), стаціонарні джерела яких знаходяться в адміністративних пунктах. Такий крок може спричинити ризик підвищення вартості кінцевої продукції, що, у свою, чергу може зменшити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку. Формування і впровадження системи екологічного оподаткування лежить у призмі комплексного підходу реалізації державної та регіональної стратегій екологічного захисту на засадах концепції сталого розвитку та створення «зеленої економіки».

Висновки. Державна податкова політика екологізації України має реалізовуватися шляхом розроблення, ухвалення та практичного втілення механізму екологічного оподаткування, спираючись на економіко-інституціональну практику країн ЄС у рамках дотримання вимог щодо Угоди про політичну асоціацію з ЄС. При цьому податкова

політика екологізації економіки має стати інструментом модернізації та залучення нових технологій, підвищення зайнятості в умовах реалізації концепції сталого економічного розвитку та формування «зеленої економіки».

Тому для реалізації державної податкової політики екологізації економіки України з метою забезпечення державної політики сталого розвитку як моделі економічного зростання варто впроваджувати зарубіжну теоретико-методологічну та економіко-інституціональну практику розрахунку і впровадження екологічних податків і платежів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 // Офіційний вісник України. – 2014. – № 70. – С. 23.
2. Баширова А.А. Экологизация налоговой системы как инструмент модернизации региональной экономики [Електронний ресурс] / А.А. Баширова. – Режим доступу: ukros.ru/wp-content/uploads/2014/08/Баширова.doc.
3. Демченко Н.В. Проблеми і перспективи формування стратегії сталого розвитку в Україні / Н.В. Демченко // Сталій розвиток економіки. – 2013. – 2[19]. – С. 53-55.
4. Сучасний стан та перспективи розвитку екологічного оподаткування в Україні : монографія / за заг. ред. О.В. Покатасвої, Г.Ю. Кучерової. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 188 с.
5. Потапенко В.Г. Державна політика сталого розвитку на засадах «зеленої» економіки [Електронний ресурс] Аналітична записка / В.Г. Потапенко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1237/1/>.
6. Environmental Performance Index 2014. [Електронний ресурс]. – New Haven: Yale Center for Environmental Law and Policy, 2014. – 172 p. – Режим доступу: www.epi.yale.edu.
7. Environmental Performance Index and Pilot Trend Environmental Performance Index 2012. [Електронний ресурс]. – New Haven: Yale Center for Environmental Law and Policy, 2012. – 98 p. – Режим доступу: www.epi.yale.edu.
8. Environmental Tax Reform in Europe: Opportunities for the Future. A report by the Institute for European Environmental Policy for the Netherlands Ministry of Infrastructure and the Environment [Електронний ресурс] Final Report. – Brussels: Institute for European Environmental Policy, 2014. – 61 pp. – Режим доступу: www.ieep.eu.
9. Environmental taxes – A statistical guide [Електронний ресурс]. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. – 42 pp. – Режим доступу: <http://europa.eu>.
10. <http://ec.europa.eu/eurostat>.
11. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Електронний ресурс]. – Geneva: World Economic Forum, 2012. – 529 p. – Режим доступу: www.weforum.org/gcr.
12. The Global Competitiveness Report 2014-

2015 [Електронний ресурс]. – Geneva: World Economic Forum, 2014. – 549 p. – Режим доступу: www.weforum.org/gcr.

13. Про природні ресурси : Закон Латвійської Республіки від 29.12.2005 р. (у редакції 30.06.2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.baltikon.lv/uploaded_fales/z'npr-2009.pdf.

14. Податковий кодекс України (у редакції від 24.07.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

15. Експрес випуск Державної служби статистики Утворення та поводження з відходами у 2014 році від 27.05.2015р. № 157/0/06.4вн-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ОЦІНЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ

EVALUATING FISCAL IMPORTANCE OF ENVIRONMENTAL TAXES IN UKRAINE

Проведено оцінювання фіскального значення екологічного податку в Україні. Проаналізовано показники надходжень за складовими екологічного податку у частини їх зарахування за різними рівнями бюджету держави в контексті державних витрат на охорону навколишнього природного середовища. У межах питань екологізації національної економіки суть та потенціал екологічного податку пропонується не обмежувати параметрами податків та зборів, а розглядати його як фінансовий інструмент.

Ключові слова: екологічний податок, європейські країни, державний бюджет, місцевий бюджет, ВВП, податкові надходження, фіскальне значення.

расходов на охрану окружающей среды. В пределах вопросов экологизации национальной экономики суть и потенциал экологического налога предлагается не ограничивать параметрами налогов и сборов, а рассматривать его как финансовый инструмент.

Ключевые слова: экологический налог, европейские страны, государственный бюджет, местный бюджет, ВВП, налоговые поступления, фискальное значение.

Estimation of the fiscal importance of environmental tax in Ukraine. Analysis of revenue performance by components of the environmental tax in their enrollment at different levels of the state budget in the context of public spending environment. Within greening of the national economy on the nature and potential of the proposed environmental tax does not limit the options of taxes, and treat it as a financial instrument.

Key words: environmental tax, European countries, state budget, local budget, GDP, tax revenues, fiscal value.

УДК 336.226.44:338

Чала О.А.

аспірант кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки Класичний приватний університет

Проведена оцінка фіскального значення екологічного податку в Україні. Проаналізовані показники поступлень по складаючому екологічного податку в частині їх зачислення по різним рівням бюджету держави в контексті державних витрат на охорону навколишнього природного середовища. У межах питань екологізації національної економіки суть та потенціал екологічного податку пропонується не обмежувати параметрами податків та зборів, а розглядати його як фінансовий інструмент.

Постановка проблеми. Питання фіскального значення нововведеного екологічного податку набуває особливої актуальності у контексті катастрофічної нестачі коштів на природоохоронну сферу в Україні та взагалі складною ситуацією із державним боргом. Проте, незважаючи на суспільно-політичну та соціально-економічну кризи, неможливо відволікатися від першочергового завдання будь-яких умов існування та розвитку – екологізації національної економіки. Незважаючи на складну, затяжну низку кризових явищ, доцільно скористатися етапом спаду для трансформації та перебудови принципів споживання та виробництва, що дасть можливість стимулювати відновлення розвитку економіки держави на принципово новому якісному рівні. Саме тому на механізм екологічного оподаткування покладають свої надії зарубіжні та вітчизняні фахівці й науковці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями становлення та розвитку екологічного оподаткування займалися такі вчені, як Б. Буркинський, О. Веклич, В. Вишневецький, Т. Галушкіна,

Л. Грановська, В. Загорський, Л. Мельник, В. Опарін, О. Попова, В. Паламарчук, Д. Серебрянський, А. Соколовська, В. Степанова, А. Гусев, І. Майбуров. Проте питання фіскального значення екологічного податку залишається актуальним з погляду можливості повноцінного фінансового забезпечення процесів екологізації національної економіки.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб оцінити фіскальне значення вітчизняного екологічного податку в умовах сталості кризових явищ суспільно-економічного життя.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал екологічного податку до розвитку та відновлення природоохоронної сфери на даному етапі його становлення в Україні формується крізь призму фінансового стимулювання процесів екологізації національної економіки, оскільки саме ці чинники та особливості вітчизняного економічного простору системно дестабілізують екосистему держави. На прикладі зарубіжного досвіду, де екологічне оподаткування набуває все більшої акту-

альності та вагомості, розглянемо його фіскальне значення у деяких європейських країнах та Україні (рис. 1).

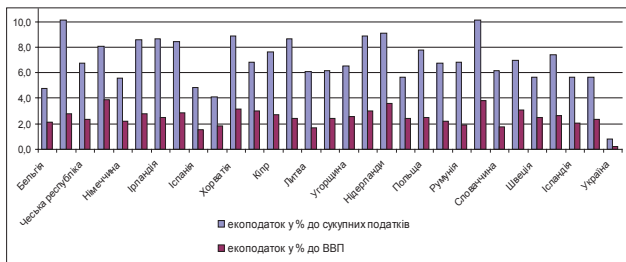


Рис. 1. Показники фіскального значення екологічних податків у європейських країнах та Україні у 2012 р.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Розрахунок середнього показника частки обсягів екологічного податку в обсязі сукупних податків за період 2000–2012 рр. показав, що середній показник знаходиться в межах від 1,9% до 4,5%. Максимальне його значення спостерігається у наступних країнах: Данія (4,5%), Хорватія (3,7%), Кіпр (3,2%), Мальта (3,3%), Нідерланди (3,7%), Словенія (3,3%). Мінімальний середній показник демонструють Іспанія та Франція (1,9%), Словаччина (2,1%). В Україні даний показник відповідає рівню 0,78%.

Межі середнього показника обсягів екологічного податку у відсотках до ВВП країн за період 2000-2012 рр. складають від 4,4% до 10,4%. Максимальні показники відзначені у таких країнах: Бол-

гарія (9,7%), Данія (9,2%), Ірландія (8,4%), Хорватія (10,1%), Кіпр (9,3%), Мальта (10,4%), Нідерланди (9,7%), Португалія (8,6%), Словенія (8,7%). Мінімальний рівень спостерігається у Бельгії (5,2%), Іспанії (5,5%), Франції (4,4%), Австрії (5,9%), Швеції (5,8%). Для України даний показник становить на рівні 0,2%. Отже, в Україні екологічний податок не набрав ще повноцінних обертів, проте має фіскальний потенціал до зростання його значення для екологізації національної економіки.

В Україні інноваційний екологічний податок став логічним продовженням свого попередника – збору за забруднення навколишнього природного середовища та формує свій фіскальний потенціал за рахунок таких складових, як: надходження від викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; надходження від скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; надходження від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини; екологічний податок, який справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензій строк; надходження від здійснення торгівлі на митній території України паливом власного виробництва та/або виробленим з давальницької сировини податковими агентами; надходження від ввезення палива на митну територію України податковими агентами [2].

Таблиця 1

Показники надходження екологічного податку за рівнями бюджету України, млн грн

Найменування показника	Спец. фонд держ. бюджету	Спец. фонд місц. бюджету	Спец. фонд держ. бюджету	Спец. фонд місц. бюджету
	2012 р.		2013 р.	
Екологічний податок, у т.ч.:	1 263, 566	1 552, 442	2 364, 926	1 534, 560
надходження від викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення	382, 901	893,436	990, 927	878, 747
надходження від скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти	21, 639	50, 493	53, 963	47, 854
надходження від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини	179, 511	418, 859	386, 724	342, 944
екологічний податок, який справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензій строк	598, 233	0	634, 465	0
надходження від здійснення торгівлі на митній території України паливом власного виробництва та/або виробленим з давальницької сировини податковими агентами	29, 059	67,804	52, 104	46, 205
надходження від ввезення палива на митну територію України податковими агентами	52, 220	121,848	246,740	218, 807

Джерело: побудовано автором за даними [3]

З 01.01.2011–2012 рр., згідно з п. 51 Розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Бюджетного кодексу України (далі за текстом БК України), екологічний податок зараховується до спеціального фонду державного та місцевого бюджетів у наступних частинах [6]: до спеціального фонду державного бюджету надходило всього 30%, а до місцевого – 70% (п. 10, ч. 2, ст. 69 БК України).

З 01.01.2014 р. ситуація кардинально змінюється наступним чином: до спеціального фонду державного бюджету – 65%, з них 50% – із спрямуванням на фінансове забезпечення виключно цільових проектів екологічної модернізації підприємств у межах сум сплаченого ними екологічного податку у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України; до спеціального фонду місцевого бюджету – 35% (ч. 2, п. 5-1 Прикінцеві та перехідні положення БК України). Отже, за останні три роки державна влада поступово перебирає у своє розпорядження вдвічі більшу частку обсягу надходжень від екологічного податку, що породжує низку фінансових складнощів щодо завдань екологізації окремих регіонів, які за темпами наближення техногенної катастрофи суттєво різняться.

У контексті вищезазначеного доцільно дослідити динаміку показників структури зарахування екологічного податку до місцевого та державного бюджетів (табл. 1).

За даними таблиці 1, спостерігається суттєве зростання у 2013 р. за усіма структурними елементами екологічного податку в Україні, показник якого зріс на 87% за рахунок обсягів надходжень за забруднення навколишнього природного середовища, темпи росту яких перевищують показник у 2,5 рази. Всього на 6% зріс показник надходжень від екологічного податку за утворення радіоактивних відходів. Суттєво зростає показник обсягів надходжень від ввезення палива на митну територію України податковими агентами, темп росту якого склав у 2013 р. 470%. Надходження від здійснення торгівлі на митній території України паливом власного виробництва та/або виробленим з давальницької сировини податковими агентами також демонструють зростання на 79%. Тобто усі зміни податкового законодавства безпосередньо вплинули на обсяги податкових надходжень від екологічного податку, що, безумовно, є позитивним, проте постає питання щодо достатності таких обсягів поточним завданням екологізації національної економіки.

Загальну структуру екологічного податку за рівнями бюджету України у 2012–2013 рр. представимо наочно (рис. 2). Отже, спостерігаємо суттєву зміну структурних показників у спеціальному фонді державного бюджету від надходження складових екологічного податку у 2013 р. Так, майже на 12% зріс показник частки надходжень від викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; на 0,5% зріс показник частки надходжень від скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; на 2% зріс показник частки надходжень від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини; на 6% зріс показник частки надходжень від ввезення палива на митну територію України податковими агентами. Проте показник частки екологічного податку, який справляється за утворення радіоактивних відходів, зменшився на 21%. Також несуттєво зменшився показник частки надходжень від здійснення торгівлі на митній території України паливом власного виробництва та/або виробленим із давальницької сировини податковими агентами.

Щодо спеціального фонду місцевого бюджету, то зростання демонструє тільки показник частки надходжень від ввезення палива на митну територію України податковими агентами, яке становило у 2013 р. майже 7%. На 4% скоротився показник частки надходжень від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини; зменшилася частка показника надходжень від здійснення торгівлі на митній території України паливом власного виробництва та/або виробленим з давальницької сировини

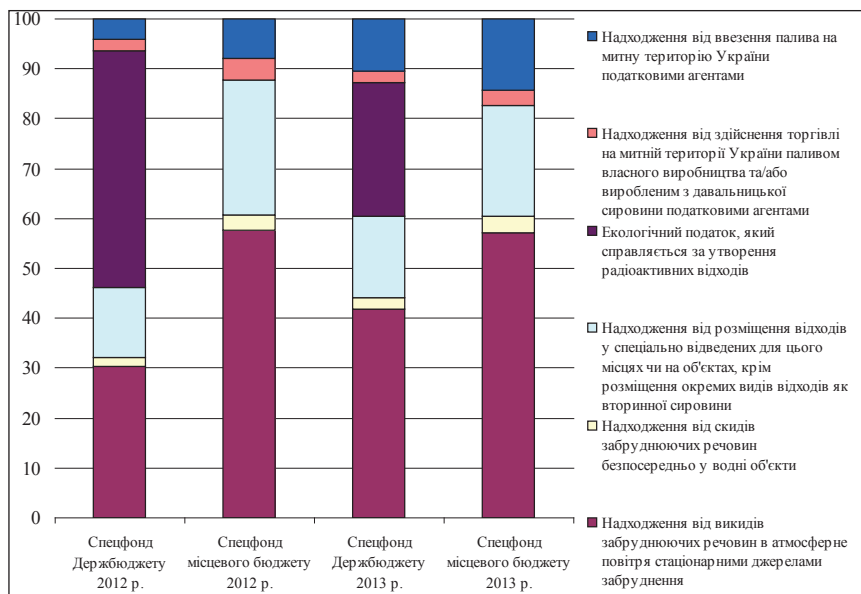


Рис. 2. Динаміка показників структури екологічного податку за рівнями бюджету України у 2012–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [3]

податковими агентами на 1,3%. Інші складові екологічного податку у структурі місцевого бюджету не змінилися.

Також доречно зауважити, що витрати державного бюджету на охорону навколишнього природного середовища у 2013 р. зросли відповідно до попереднього року на 11% і становили 4595,02 млн грн, проте як витрати місцевого бюджету на охорону навколишнього природного середовища скоротилися за той самий період на 14% і становили 999,17 млн грн. Тобто у підсумку зазначимо, що збільшення частки відрахувань екологічного податку до державного бюджету зменшує його фінансове значення для окремих територій держави, що значно стримує та ускладнює фінансування процесів екологізації соціально-економічної систем регіонів за рахунок «забруднювачів», адже вони максимально шкодять відповідній території.

Важливим для отримання загальної оцінки є дослідження показників пред'явлених до сплати та фактично виконаних обсягів за складовими екологічного податку в Україні за 2011–2013 рр. Так, за даними Державного служби статистики України, динаміка показників нарахованих та фактично отриманих екологічних платежів наступна (див. табл. 2). За даними таблиці 1, спостерігається суттєва фактична несплата нарахованого екологічного податку у 2013 р., що в середньому за досліджуваними показники складає біля 90% від нарахованого, що нижче за такий самий показник у 2012 р. на 7%. Така ситуація пояснюється

змінами податкового законодавства та складністю адміністрування екологічного податку.

Загалом, тенденція до зростання простежується за всіма складовими екологічного податку. Зокрема, найбільше зростання демонструє показник сплати за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти (темп росту показника за 2011–2013 рр. склав 167%). Зростають обсяги сплати за розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини (темп росту показника за 2011–2013 рр. склав 154%). Також зростає рівень сплати за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин (темп росту за досліджуваний період склав 145%) в основному за рахунок стаціонарних джерел забруднення (темп росту за 2011–2013 рр. склав 157%). Проте суттєво скорочується показник обсягів сплати за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин від пересувних джерел забруднення (темп росту за 2011–2013 рр. склав 64%), рівень якого є результатом низької ефективності податкового контролю в даній сфері, що підтверджують показники низького рівня фактичної сплати штрафних санкцій за порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища. У 2011 р. частка сплачених штрафних санкцій склала 13%, у 2013 р. – 18%.

Загальний показник екологічних платежів демонструє стійку тенденцію до зростання (див. рис. 3).

Таблиця 2

Динаміка показників нарахованих та фактично отриманих за складовими екологічного податку, млн грн*

Найменування показника	2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	пред'явлено до сплати	фактично сплачено	пред'явлено до сплати	фактично сплачено	пред'явлено до сплати	фактично сплачено
Викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин, у тому числі:	1438,05	1310,9	1386,8	1317	2159,7	1908,7
стаціонарними джерелами забруднення;	1256,4	1138,3	1272	1210,9	2046	1796,6
пересувними джерелами забруднення.	181,7	172,5	114,8	106,1	113,7	112,1
Скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти	60,34	59,2	74,3	73,2	117,1	99,2
Розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини	491,65	455,3	567,5	541	773,8	701,8
Екологічний податок – всього	1990,0	1825,4	2028,6	1931,2	3050,6	2709,7
Штрафні санкції за порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища	132,78	18,45	19,3	19,8	44,4	8,4

Джерело: побудовано автором за даними [5]

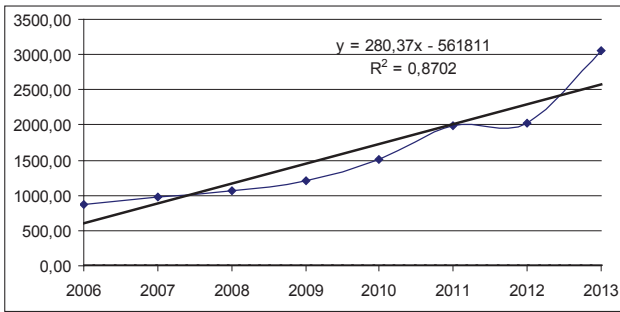


Рис. 3. Динаміка показників пред'явленого до сплати екологічного податку, млн грн

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Зокрема, показник обсягу екологічних платежів має лінійну тенденцію до зростання та за період з 2006 р. по 2013 р. зріс у 3,5 рази. Якщо розглянути тенденцію після прийняття ПК України, то темп росту показника обсягів екологічних платежів у 2013 р. по відношенню до 2011 р. склав 153%, що є позитивним результатом з огляду на стрімку позицію влади підвищити фіскальну значущість екологічного податку в Україні. Стандартне відхилення за показниками обсягів надходжень екологічного податку складає 736,21 млн грн, а коефіцієнт варіації дорівнює 46%, що підкреслює значну мінливість в обсягах надходжень.

Розглянемо показники динаміки структури екологічного податку за останні три роки (див. табл. 3).

Дані табл. 3 підкреслюють вагому складову платежів за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, що складає від 62% до 66% від загального обсягу екологічного податку. На другому місці за вагомістю в обсязі екологічного податку знаходяться платежі за розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів вторинної сировини, частка яких коливається за досліджуваній період з 24% до 28%.

Незначний показник у загальному обсязі екологічного податку є у плати за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти, питома вага яких знаходиться на рівні 3-4%. Суттєво знижується показник частки платежів за викиди в

атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення, рівень якого зменшився з 9% до 4% за 2001–2013 рр.

За останні три роки лідерами по сплаті екологічних платежів стали такі регіони [3]: у 2011 р. – Донецький, Запорізький, Львівський, Дніпропетровський, що склало разом 60% від загальної суми сплачених екологічних платежів в Україні; у 2012 р. – Донецький, Запорізький, м. Київ, що склало разом 55% від загальної суми сплачених екологічних платежів в Україні; у 2013 р. – Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Львівський, Полтавський, м. Київ, що склало разом 90% від загальної суми сплачених екологічних платежів в Україні. Тобто екологічне податкове навантаження в основному лягло на регіони промислового та економічного значення, що відповідає принципу «забруднювач платить».

Висновки з основного матеріалу дослідження. Сучасний стан екологічного оподаткування в Україні потребує негайного його підпорядкування та адаптації до дійсних фінансових потреб сфери охорони навколишнього природного середовища. Оцінювання фіскального значення екологічного податку продемонструвало його незначущість в контексті масштабу екологічних проблем незважаючи на зростання показників надходжень від його структурних елементів. Вважаємо недостатнім оцінювати його фіскальне значення, як податку, адже фінансування процесів екологізації суспільно-економічних процесів в Україні повинно підпорядковуватися принципу достатності, цільового спрямування та відповідності, що більше відповідає сутності поняття фінансового інструменту. Поточна екологічна ситуації підтверджує недостатній рівень фінансового забезпечення як процесів подолання шкоди довкіллю, так і її попередження. Несуттєве фінансування фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері охорони навколишнього природного середовища суттєво перешкоджають розвитку відповідних інноваційних технологій. Саме тому екологічний податок як інноваційна податкова технологія повинен стати діючим фінансовим інструментом забезпечення стійкості екологічного розвитку держави.

Таблиця 3

Динаміка показників структури екологічного податку*

Найменування показника	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, %	62,36	62,70	66,30
Викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення, %	9,45	5,49	4,14
Скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти, %	3,24	3,79	3,66
Розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини, %	24,94	28,01	25,90
Всього, екологічний податок %	100	100	100

Джерело: побудовано автором за даними [5]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Taxation trends in the European Union / Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2014. – С. 308.
2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: показники виконання державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643.
4. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm.
5. Аналітична доповідь «Довкілля України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm.
6. Бюджетний кодекс України : Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст. 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
7. Заніздра М.Ю. Стимулюючий потенціал екологічних податків : матеріали науково-практичного круглого столу «Сучасний стан та перспективи розвитку екологічного оподаткування в Україні» (21 березня 2014 р.) / за заг. ред. Огаренко В.М. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – С. 138-142.
8. Покатаєва О.В. До питань удосконалення порядку справляння екологічного податку в Україні : монографія «Сучасний стан та перспективи розвитку екологічного оподаткування в Україні» / за заг. ред. д.е.н., проф. О.В. Покатаєвої, к.е.н. Кучерової Г.Ю. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – С. 120-137.

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 2

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 16,08. Ум.-друк. арк. 16,74.
Підписано до друку 29.03.2016. Наклад 150 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.