

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 5



**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, професор

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

Миринова 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 – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання - www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 7 від 25.07.2016 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)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2016

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Голубка М.М. ОСВІТНІЙ СКЛАДНИК ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВИТИ У ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ: КООПЕРАТИВНА ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ТЕЧІЇ.....	5
Зайцев А.В. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ БОЛЕЕ ПОДРОБНО.....	9

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Katarína Novorková INTEGRATION TENDENCIES OF ICELAND INTO THE EU AFTER THE OUTBREAK OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND THE IMPACT OF THEIR ECONOMIC SITUATION ON THE EU MEMBERSHIP.....	20
Марена Т.В. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ФІНАНСОВО-ПЛАТІЖНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	25
Мокій А.І., Полякова Ю.В., Кучер Р.-Д.А. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	30
Ревенко Д.С., Либа В.О., Зейда Л.С. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	35

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Аракелова І.О. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ В АДАПТАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ВИМУШЕНО ПЕРЕМІЩЕНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	39
Богма О.С. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОГО СКЛАДНИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	45
Бріцина Ю.В. ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВИТИ В УКРАЇНІ.....	49
Гальцова О.Л. ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ.....	53
Hrigoryev S.O. FINANCIAL ISSUES OF UKRAINIAN POULTRY MEAT EXPORT DUMPING TO THE EUROPEAN UNION COUNTRIES.....	57
Дичко М.Т., Скидан Д.О., Лободзинська Т.П. АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	60
Іванюк У.В. УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	65
Карасьова Н.А. СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ МОДЕЛЕЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	69

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Базалійська Н.П., Мельничук Ю.С. ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРАЦІВНИКІВ.....	76
Белікова О.Ю. СИСТЕМОУТВОРЮЮЧІ ФАКТОРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АКЦІОНЕРНОЇ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	81
Бородін М.Ю. ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РЕКОНСТРУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	87
Бутов А.М. ФІНАНСОВИЙ АУТСОРСИНГ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	91
Дивнич О.Д., Дивнич А.В., Статівка Д.І. ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	95
Єгорова Г.А. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ ШЛЯХОМ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ.....	100
Замлинський В.А. ДОСЯГНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ.....	104
Зачосова Н.В., Горячківська І.В. ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЙНОВОЇ ТА ІНТЕРФЕЙСНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	109

Коляда А.Л. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	114
Копитко М.І. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМПЛЕКСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ.....	118
Кульчицька Н.Є., Дерманська Л.В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	125
Левків Г.Я. ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ.....	129
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Карамушка М.В., Дурнов Е.А. КЛАСТЕРИ ЯК ОПТИМАЛЬНА ФОРМА ДЛЯ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ.....	135
РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Бродовська І.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ.....	140
Мацієвич Т.О. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО ЗБОРІВ ІЗ ВОДОКОРИСТУВАЧІВ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ	145
РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Волкова О.Г. ДЕЯКІ АСПЕКТИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	151
Zavadska D.V. METHODICAL APPROACHES TO THE CHOICE OF MARKETING STRATEGY FOR A MODERN UKRAINIAN BANK.....	156
Захаркіна Л.С. ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ.....	160
Ключка С.С. ПЛАНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ЦЕНТРАЛЬНИХ ОРГАНАХ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ.....	163
Козарезенко Л.В. ЄВРОПЕЙСЬКА ПРАКТИКА СПРИЯННЯ ЛЮДСЬКОМУ РОЗВИТКУ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ.....	167
Труфен А.О. РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЗА КОРДОНОМ.....	172
РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Гуменна-Дерій М.В. ОЦІНКА СТАНУ І ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У ВІТЧИЗНЯНУ СИСТЕМУ ОБЛІКУ.....	177
Єремян О.М., Сергєєва Г.С. ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ ЗВІТНОСТІ З ОПЛАТИ ПРАЦІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	181
Ізмайлов Я.О. ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДУ ОСНОВНИХ ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В МОДЕЛІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	186
РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Жваненко С.А. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	191
РОЗДІЛ 10. КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ	
Мазурок П.С., Даниленко А.С. ОСОБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ У ФОРМУВАННІ ЗАКОНУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АГРОБІЗНЕСУ.....	196
Аніщенко О.В. СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНІЗАЦІЙ РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ.....	202
РОЗДІЛ 11. АНОНСИ ПОДІЙ	
Гінгін Л.П. Виїзне заняття для студентів ОДАУ.....	207

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ОСВІТНІЙ СКЛАДНИК ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ У ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ: КООПЕРАТИВНА ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ТЕЧІЇ

EDUCATIONAL RESEARCH COMPONENT OF THE ECONOMIC EDUCATION IN WESTERN UKRAINE IN TODAY'S CONDITION'S: COOPERATIVE, FINANCIAL AND ECONOMIC FLOWS

У статті дано характеристику стану фінансово-економічної та кооперативної освіти у Західній Україні в умовах сьогодення. Виявлено проблеми функціонування кооперативних навчальних закладів та розвитку кооперативної освіти у Західній Україні.

Ключові слова: кооперативна освіта, Західна Україна, освітні послуги, економічна освіта, навчальні заклади.

В статье дана характеристика состоянию финансово-экономического и кооперативного образования в Западной Украине в условиях нынешнего времени. Выявлены проблемы функционирования кооперативных учебных заведений и раз-

вития кооперативного образования в Западной Украине.

Ключевые слова: кооперативное образование, Западная Украина, образовательные услуги, экономическое образование, учебные заведения.

In the result of the study a description of the state of financial, economic and cooperative education in Western Ukraine in today's conditions was provided. The problems of functioning of cooperative education and development of cooperative education in Western Ukraine were disclosed.

Key words: cooperative education, Western Ukraine, educational services, economic education, educational institutions.

УДК [37:33:93/94]:655

Голубка М.М.

викладач вищої категорії

Львівський кооперативний коледж економіки і права

Постановка проблеми. Виникнення і розвиток кооперативної освіти отримали свій початок із глибини природи кооперативних відносин, в основі яких із моменту їх зародження формувалась стійка звичка до спільної праці, стрімко розвивалося почуття солідарності. Домінуючі принципи, що на них закладались основи вітчизняної кооперації, спершу були орієнтовані на розвиток найкращих якостей людського характеру і здібностей, освіти та підвищення рівня професійної підготовки працівників різних економічних сфер, зосереджені на наданні освітньої допомоги, консультаційної підтримки тим, хто її потребує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До переліку вітчизняних дослідників, у роботах яких розкриваються проблеми становлення та розвитку кооперативної освіти в Україні, можна віднести таких науковців, як Гороховський І.Л., Рекрут В.П., Коваль Л.М., Церклевич В.С., Шкірчак К.П., Дмитрів А.Я., Чокан К.П., Лаврик-Слісенко Л. Проблема та перспективам розвитку фінансово-економічної освіти присвятили свої дослідження такі науковці, як Базилевич В., Сингаївська А.М., Шацька З.Я., Бондарева Л.І., Кончин В.І.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету, яка полягає у дослідженні важливості економічної освіти у Західній Україні. Виявлено тенденції, що формують специфічні риси кооперативної освіти за економічним

напрямом на вітчизняному ринку освітніх послуг в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У період розвитку та відродження національного господарства постає необхідність вирішення цілої низки проблем та питань. Однією з них є зміна національної освіти відповідно до європейських стандартів. Проте варто звернути увагу не лише на дотримання таких стандартів, але й на формування якості освіти, відповідності навчальних закладів та підвищення рівня освіченості викладацького складу, адже теперішнє зниження фінансової та ділової активності свідчить, що існує потреба у висококваліфікованих кадрах, які змогли б віднайти шляхи та напрями вдосконалення існуючого напруженого становища в освітній сфері. У досить складний період розвитку суспільства дуже актуальним є питання українського піднесення та розуміння пройденого історичного досвіду. Українська держава вже отримувала можливість змін під час зародження ринкового типу економіки (друга половина XIX – початок XX ст.) та могла б сприяти розвитку економічної освіти.

Нині, у період відродження та трансформації кооперативних цінностей та принципів, історичний досвід і отримані з нього уроки є дуже важливими для підвищення рівня якості підготовки фахівців у різних сферах народного господарства та реалізації духовного і морального виховання студентської молоді.

Слід відзначити, що кооперативна освіта є однією з потужних складових частин освітянської галузі в Україні. У її складі станом на 2014 р. налічувалось два навчальних заклади IV рівня акредитації, три технікуми, 18 коледжів, два інститути [1, с. 3].

Окреслимо основні напрями розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти, що спостерігаються нині у Західній Україні.

Так, характерною рисою сучасного етапу розвитку кооперативної освіти є слідування принципу об'єднання кооперативних вищих навчальних закладів. Конкретним прикладом поширення цієї тенденції у Західній Україні є об'єднання в єдину структуру Луцького кооперативного коледжу та Львівської комерційної академії (нині Львівський торговельно-економічний університет). Об'єднання кооперативних вищих навчальних закладів та налагодження між ними тісної наукової, методичної, економічної співпраці зробило можливим на сучасному етапі розвитку кооперативної освіти впровадження в кооперативних вищих навчальних закладах України ступеневої вищої освіти, оптимізацію мережі кооперативних освітніх інституцій I рівня акредитації, забезпечення потреби у високопрофесійних фахівцях для місцевого ринку праці, наближення місця здобуття студентами освіти до місця їх постійного проживання, а також відкрило нові можливості для викладачів у стажуванні, підвищенні кваліфікації та рівня професійної майстерності. Крім того, об'єднання кооперативних навчальних закладів різних рівнів акредитації дає змогу студентам здобувати повну вищу освіту з використанням можливості скороченого терміну навчання, що приваблює абітурієнтів, та є сучасним і дієвим способом отримати конкурентні переваги на ринку освітніх послуг. Наприклад, після закінчення Львівського кооперативного коледжу економіки і права студенти можуть продовжувати навчання за скороченим терміном у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації, таких як Львівський торговельно-економічний університет, Львівська академія мистецтв, Тернопільський національний економічний університет, Сумський державний університет, Тернопільський національний технічний університет та інших вищих навчальних закладів України. Приклади співпраці на користь спільної справи ще раз переконують, що саме за таким об'єднанням кооперативних навчальних закладів України, у тому числі й у Західному регіоні – майбутнє кооперативної освіти [1, с. 3].

У Західній Україні флагманом у цьому напрямі є Львівський торговельно-економічний університет. Наукова та методична співпраця дає змогу суттєво зміцнити зв'язки науково-педагогічного складу різних кафедр цього вищого навчального закладу зі своїми колегами з коледжів областей

Західної України, а головне – поєднати зусилля представників освітніх інституцій споживчої кооперації в процесі пошуку напрямів і шляхів відродження діяльності суб'єктів господарювання кооперативної форми власності в умовах жорсткої конкурентної боротьби, що спостерігається нині на ринках товарів та послуг. Важливим напрямом такої співпраці є можливість навчання найбільш талановитих викладачів кооперативних навчальних закладів фінансово-економічного напрямку, які виявляють навик та схильність до проведення наукових досліджень, у відділенні аспірантури Львівського торговельно-економічного університету. Загалом, тенденція до посилення професорсько-викладацького складу особами, що мають наукові ступені та вчені звання, і збільшення кількості викладачів, які прагнуть захистити дисертації та долучитись до наукової еліти України, – це ще одна характерна риса розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти у Західній Україні в умовах сьогодення.

Обов'язковою умовою якісного розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти у Західній Україні сьогодні є активізація наукових досліджень, що стосуються сфери споживчої кооперації. Наприклад, проведення наукових досліджень у межах кооперативної тематики у Львівському торговельно-економічному університеті має тривалі традиції, оскільки впродовж усього періоду існування цього кооперативного вищого навчального закладу представники його професорсько-викладацького складу активно працювали над проблемою підвищення рівня ефективності функціонування кооперативних суб'єктів господарювання; ними були розроблені численні стратегії, методи та моделі трансформації відносин споживчої кооперації, зважаючи на нові економічні умови та обставини ведення бізнесу. На цьому підґрунті було розпочато роботу Центру кооперативної науки, до діяльності якого активно долучаються провідні фахівці з різних напрямів кооперативних досліджень і молоді вчені.

На сучасному етапі розвитку наукової та освітньої діяльності у Львівському торговельно-економічному університеті відкрито понад 10 наукових шкіл, дослідження яких присвячені вирішенню проблем функціонування перехідних економічних систем; актуальним питанням, що стосуються механізмів здійснення обліку, аналізу та контролю; проблемних аспектів фінансової і банківської діяльності; вивченню інструментарію вирівнювання платіжних балансів; окресленню перспективних напрямів сучасних управлінських тенденцій і основних аспектів у сфері товарознавства.

Ще одна з виявлених особливостей розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти у Західній Україні в умовах сьогодення стосується коледжів. Якщо раніше ці навчальні заклади могли

здійснювати підготовку фахівців за одинадцятьма фінансово-економічними спеціальностями, то, відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 6 листопада 2015 р. № 1151, перелік спеціальностей, доступних абітурієнтам кооперативних коледжів, значно скоротився і нині включає лише п'ять економічних спеціальностей [12]. Таким чином, перед коледжами стає проблема вибору найбільш актуальних та конкурентних на ринку освітніх послуг фінансово-економічних спеціальностей. Так, Івано-Франківський фінансово-комерційний кооперативний коледж імені С. Граната пропонує своїм абітурієнтам усі п'ять дозволених економічних спеціальностей; Тернопільський кооперативний торговельно-економічний коледж – чотири, виокремлюючи в кожній власну спеціалізацію; Львівський кооперативний коледж економіки і права – три спеціальності також із конкретними спеціалізаціями.

Найбільш популярними на поточному етапі розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти у Західній Україні на рівні коледжів можна вважати три фінансово-економічні спеціальності: «Фінанси, банківська справа та страхування»; «Облік і оподаткування»; «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Однак для того, аби вирізнитись поміж конкурентів, кооперативні навчальні заклади визначають у рамках кожної обраної спеціальності одну або кілька спеціалізацій, що дає змогу конкретизувати професійну сферу, в якій студенти отримуватимуть фахові навички.

Тенденцією розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти у Західній Україні, що нині чітко прослідковується, є інформатизація освітньої діяльності навчальних закладів споживчої кооперації, що ініціює перманентну і зростаючу необхідність до використання своєчасної, об'єктивної, точної і повної інформації у процесах прийняття управлінських рішень, а також для підготовки та використання у практичній діяльності документів, які поєднують інформацію різноманітних типів, видів, отриману із різних джерел, та використовують комп'ютерні технології та інструментарій створення і передачі мультимедійних образів і даних [13, с. 4–5]. Таким чином, зростає необхідність у залученні до сфери кооперативної освіти фахівців, що володіють достатніми знаннями та навичками роботи із мультимедійним обладнанням та готові активно використовувати його під час аудиторних занять. Також збільшується потреба у налагодженні каналів безперервного інформаційного обміну між різними кооперативними освітніми закладами Західної України задля постійного обміну досвідом та перманентного підвищення якості навчання студентів.

Висновки з проведеного дослідження. Для подальшого ефективного розвитку фінансово-еко-

номічної та кооперативної освіти у Західній Україні в умовах сьогодення навчальним закладам кооперативної форми власності доцільно: продовжувати укладати між собою договори про співпрацю, насамперед між вищими навчальними закладами, що мають IV рівень акредитації, та коледжами стосовно підготовки студентів за освітнім рівнем бакалавра на основі попередньо здобутого ними рівня молодшого спеціаліста; здійснювати прийом на навчання за фінансово-економічними спеціальностями випускників кооперативних коледжів із Західної України та інших регіонів винятково за результатами вступних випробувань, що мають проводитись у формі співбесіди; започаткувати та активно використовувати сучасні ефективні методи навчання, які повинні базуватися на пріоритеті застосування інноваційних інформаційних та комп'ютерних технологій; розробити та впровадити нові форми універсальних для кооперативних закладів освіти навчальних планів підготовки бакалаврів на базі освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста за фінансово-економічними спеціальностями.

Напрямом наступних досліджень можна вважати комплексний аналіз системи економічної освіти на зламі століть, опрацювання додаткової кількості спеціалізованої літератури для більш поглибленого вивчення названої теми, дослідження та об'єктивна оцінка кращих надбань у даній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гагієва А.К. Кооперативное образование как отрасль кооперативной системы / А.К. Гагієва // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2005. – № 10. – С. 131–134.
2. Вступна кампанія 2015 року / Форми збору даних для дослідження прогностичної валідності 2012, 2013, 2014 років відповідно до листів Спілки ректорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vstup.info/>.
3. Рекрут В.П. Особливості організації кооперативної освіти споживчої кооперації України у 30-х роках ХХ ст. / В.П. Рекрут // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3. – С. 121–131.
4. Коваль Л.М. Економічна освіта на Хмельниччині: вагомі віхи історії Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту / Л.М. Коваль, В.С. Церклевич // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1. – С. 291–296.
5. Шкірчак К.П. Система кооперативної освіти на півдні України (1917–1929 рр.) / К.П. Шкірчак // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Історичні науки. – 2013. – № 12. – С. 43–48.
6. Дмитрів А.Я. Маркетингове дослідження показників розвитку ринку кооперативної освіти в Україні / А.Я. Дмитрів // Вісник Львівської комерцій-

ної академії. Серія економічна. – 2013. – Вип. 40. – С. 135–143.

7. Реформа кооперативної освіти: погляд зсередини // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2014. – № 5(1130). – С. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coop.com.ua/visti/pdf/n5-2014.pdf>.

8. Гороховський І.Л. Інтеграція науки та практики як важливий чинник реформування кооперативної освіти / І.Л. Гороховський // Якість вищої освіти: вдосконалення змісту та організації практичної підготовки студентів : матеріали XL Міжнародної науково-методичної конференції (25–26 лютого 2015 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С. 19–24.

9. Чокан К.П. Внесок херсонських кооперативних товариств у розвиток освітніх та культурних установ півдня України (1920-ті роки) / К.П. Чокан // Гуржіївські історичні читання. – 2013. – Вип. 6. – С. 231–232.

10. Лаврик-Слісенко Л. Культурно-просвітницька діяльність кооперативного руху в розвитку аграрної освіти України (20–30 роки ХХ ст.) / Л. Лаврик-Слісенко // Педагогічні науки. – 2011. – Вип. 3. – С. 117–122.

11. Про особливості запровадження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266 : Наказ Міністерства освіти і науки України від 6 листопада 2015 р. № 1151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/files/normative/2016-01-18/4636/nmo-1151.pdf>.

12. Нестуля О.О. Освітня діяльність вищих навчальних закладів споживчої кооперації України, спрямована на співпрацю / О.О. Нестуля, В.П. Косаріна // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Споживча кооперація ХХІ століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи роз-

витку» (20–21 листопада 2008 р.). – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 241 с.

13. Базилевич В. Екологічний імператив економічної освіти у контексті глобалізаційних викликів / В. Базилевич // Вісник Національної академії наук України. – 2010. – № 8. – С. 15–19.

14. Сингаївська А.М. Розвиток вищої економічної освіти: тенденції, періодизація, пріоритети / А.М. Сингаївська // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2010. – № 3. – С. 185–190.

15. Шацька З.Я. Феномен престижності економічних спеціальностей у вищих закладах освіти України / З.Я. Шацька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 4. – С. 202–206.

16. Бондарева Л.І. Науково-методичні і навчальні інновації в економічній освіті / Л.І. Бондарева // Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами. – 2012. – № 9. – С. 18–27.

17. Кончин В.І. Реформування системи економічної освіти у вищій школі: відхід від канонічної освітньої політики МОН України та необхідність посилення механізмів лібералізації / В.І. Кончин // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_21.

18. Меняйленко О.С. Особливості професійної підготовки майбутніх фахівців фінансово-економічних спеціальностей у віртуальному освітньому просторі / О.С. Меняйленко, О.Б. Шевчук // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогічні науки. – 2012. – № 20. – С. 28–35.

19. Корінець Р.Я. Оцінка перспектив залучення молоді до сільськогосподарської обслуговуючої кооперації / Р.Я. Корінець, Я.Я. Рибак // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 155–163.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ БОЛЕЕ ПОДРОБНО

LAW OF DIMINISHING RETURNS: TECHNOLOGICAL ASPECT IN MORE DETAIL

В статье рассмотрена проблема применения закона убывающей отдачи в условиях промышленного предприятия. Автор статьи получил результаты, которые не совпадают с общей точкой зрения. Исследования показали, что возрастание общего объема производства осуществляется не только по «типичной кривой» и что после достижения максимального уровня производства продукции дальнейшего количественного падения производства нет. Сделан вывод о том, что этот закон не является универсальным экономическим законом.

Ключевые слова: закон убывающей отдачи, промышленное предприятие, объем производства, технология, станочная операция, количество труда.

У статті розглянута проблема застосування закону спадної віддачі в умовах промислового підприємства. Автор статті отримав результати, які не збігаються із загальною точкою зору. Дослідження показали, що зростання загального обсягу виробництва здійснюється не тільки за

«типовою кривою» і що після досягнення максимального рівня виробництва продукції подальшого кількісного падіння виробництва немає. Зроблено висновок про те, що цей закон не є універсальним економічним законом.

Ключові слова: закон спадної віддачі, промислове підприємство, обсяг виробництва, технологія, верстатна операція, кількість праці.

The article considers the problem of the use of the law of diminishing returns for industrial enterprises. The law of diminishing returns does not apply to an industrial enterprise. The author received the results, which do not coincide with the general opinion. Studies have shown that an increase in the total volume of production is carried out not only in a «typical of the curve». Studies have shown that the production does not decrease after reaching the maximum production amount. It is concluded that this law isn't the universal economical law.

Key words: law of diminishing returns, industrial enterprise, volume of production, technology, machine operation, the amount of labour.

УДК 330.101.542

Зайцев А.В.

К.э.н.,

доцент кафедры финансов и кредита
Сумский государственный университет

Постановка проблемы. Данная статья является тематическим продолжением ранее опубликованной работы под названием «Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости» [1], где было критически рассмотрено обоснование закона убывающей отдачи в трактовке авторов учебника «Экономикс» Кэмпбэлл Р. Макконнела и Стэнли Л. Брю [2, с. 47–50]. Авторы учебника ответ на поставленный ими вопрос, каким образом будет изменяться объем производства по мере того, как всё большее и большее количество переменных ресурсов будет присоединяться к фиксированным ресурсам фирмы, объясняют и обосновывают законом убывающей отдачи.

«Издержки производства какого-либо продукта данной фирмой зависят не только от цен необходимых ресурсов, но и от технологии – от количества ресурсов, которое необходимо для производства. Именно это, то есть технологический аспект формирования издержек, и интересует нас в данный момент. В течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путём соединения изменяющегося количества ресурсов с фиксированными мощностями. Вопрос: каким образом будет изменяться объем производства, по мере того как всё большее и большее количество переменных ресурсов будет присоединяться к фиксированным ресурсам фирмы?» [2, с. 47]. Так начинается подраздел «Издержки производства в краткосрочном периоде» раздела «Издержки производства» Главы 24 широко известного учебника

«Экономикс» [2]. Вот и мы в этой статье рассмотрим этот же вопрос. Но, не принимая безапелляционно на веру ставшими общепринятыми результаты, проведём их независимую проверку, то есть проведём исследование самостоятельно и сравним полученные результаты с представленными результатами в «Экономикс».

Далее по тексту «Экономикс». «В самой общей форме ответ на этот вопрос даёт закон убывающей отдачи... Этот закон утверждает, что начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) даёт уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса (выделено в [2, с. 47]).

Иначе говоря, если количество рабочих (подчёркнуто автором статьи), обслуживающих данное машинное оборудование, будет увеличиваться, то рост объёма производства будет происходить все медленнее, по мере того как больше рабочих будет привлекаться к производству» [2, с. 47].

В предыдущих двух абзацах, которые являются единой текстовой цитатой, следует обратить внимание на то, что «...единиц(ей) переменного ресурса (например, труда)...» авторы «Экономикс» считают одного рабочего. Это явно видно из текста в последнем абзаце (см. выше), где этот момент в тексте подчёркнут автором статьи.

Следовательно, количество «...единиц переменного ресурса (например, труда)...» соответствует количеству рабочих: один рабочий равен одной единице труда, два рабочих равны двум единицам труда и так далее. О том, что такое предположение у них имеет место, авторы «Экономикс» указывают сами. «Следует подчеркнуть, что закон убывающей отдачи основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов – все рабочие в нашем примере – качественно однородны» [2, с. 48].

Анализ последних исследований и публикаций. Как правило, во всех научных и учебных источниках закон убывающей отдачи объясняется с помощью примера из сельскохозяйственного производства. Довольно часто таким объяснением все обоснования и заканчиваются. А вот объяснение и обоснование с помощью примера из несельскохозяйственных отраслей – относительно редкое явление, и этому есть своё объяснение, но такое объяснение будет дано в выводах этой статьи. А пока обращаем внимание, что в «Экономикс» есть такое утверждение: «Закон убывающей отдачи применим (!) также и к несельскохозяйственным отраслям» [2, с. 48].

Авторы «Экономикс» логически (!) (но не на основе наблюдений за реальными производ-

ственными процессами) объясняют суть закона убывающей отдачи на примере производственной деятельности маленькой столярной мастерской, изготавливающей деревянные рамы для мебели [2, с. 48]. Числовая иллюстрация закона убывающей отдачи представлена в таблице 24-1 (номер таблицы такой же, какой дан в учебнике «Экономикс»). Вот эта таблица.

На основе данных из табл. 24-1 в «Экономикс» построено графическое изображение закона убывающей отдачи (рис. 24-2а, номер рисунка такой же, какой дан в учебнике «Экономикс») [2, с. 49].

Обращаем внимание, что в таблице 24-1 даны гипотетические (!) данные. Возникают вполне обоснованные опасения, что любую «картинку» взаимозависимости можно показать, подбирая такие «гипотетические» данные, которые всегда проиллюстрируют любую «заранее не избранную» зависимость. И важно заметить: нигде и никогда в каких-либо экономических или технических источниках сам не встречал и не встречал упоминаний у других исследователей о данных, взятых из практического эксперимента на конкретном производстве, представляющих базу технико-экономических показателей, которые бы иллюстрировали взаимозависимость между меняющимся трудовым фактором (количеством рабочих) и фиксированным количеством капитала (станочное оборудование), подтверждающих «картинку», декларируемую таблицей 24-1. Сделать такой эксперимент технологически и организационно достаточно просто, гораздо проще, чем в аграрном производстве. Однако в сельском хозяйстве такой эксперимент имел место, а для любого иного производства, кроме аграрного, о проведении таких экспериментов нигде и никем не сообщается. Альфред Маршалл, основатель экономической теории, которую впоследствии стали именовать «Экономикс», обосновывая тенденцию убывающей отдачи для условий сельскохозяйственного производства, ссылаясь на такой эксперимент,

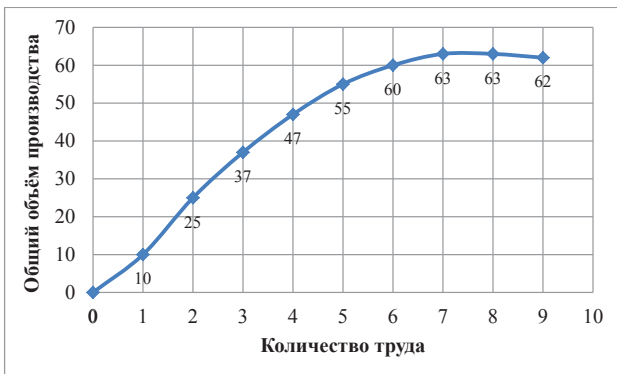


Рис. 24-2а. График закона убывающей отдачи по данным из табл. 24-1

Таблица 24-1

Закон убывающей отдачи (гипотетические данные) [2, с. 48]

(1) Вложения переменных ресурсов труда, количество рабочих	(2) Общий объём производства, шт.	(3) Предельная производительность $\Delta 1/\Delta 2$, шт.	Средняя производительность (2)/(1), шт.
0	0	–	–
1	10	10 Возрастающая предельная отдача	10
2	25	15 Возрастающая предельная отдача	12 и 1/2
3	37	12 Убывающая предельная отдача	12 и 1/3
4	47	10 Убывающая предельная отдача	11 и 1/4
5	55	8 Убывающая предельная отдача	11
6	60	5 Убывающая предельная отдача	10
7	63	3 Убывающая предельная отдача	9
8	63	0 Убывающая предельная отдача	7 и 7/8
9	62	-1 Отрицательная предельная отдача	6 и 3/9

зарегистированный на опытной станции в Арканзасе (США) в 1889 г. [3, с. 225].

Постановка задания. Однако вернёмся к примеру, описывающему производственную деятельность маленькой столярной мастерской, изготавливающей деревянные рамы для мебели. В «Экономикс» характеристика этого предприятия дана всего одним предложением: «В мастерской имеется определённое количество оборудования – токарные и строгальные станки, пилы и т. п. [2, с. 48]». Ни слова о том, сколько станков, каковы их технические характеристики и производственные возможности (производственная мощность). Далее в «Экономикс» следует описание производственной деятельности, но не в виде процесса, а в виде результатов, которые и заносятся в табл. 24-1. Ни малейшего обоснования того, как возникают производственные показатели, впоследствии внесённые в табл. 24-1, не приводится. А возникают эти показатели исключительно от используемых при производстве изделия станков и диктуемой этими станками технологии. Напоминаю, что в начале второго подраздела, который называется «Издержки производства в краткосрочном периоде», сказано: «Издержки производства какого-либо продукта данной фирмой зависят не только от цен необходимых ресурсов, но и от технологии (!)...» [2, с. 47]. Задекларированная в начале изложения второго подраздела технологическая обоснованность производственных показателей в дальнейшем в тексте этого подраздела нигде не рассматривается и нигде не увязывается с результатами производства. Данный недостаток мы и попытаемся исправить. Это и является целью исследований в рамках нашей статьи.

В продолжение и на основании статьи [1], а также и в этой работе, проведены расчёты в технолого-операционной взаимосвязи и в технико-производственном взаимодействии рабочих (переменного ресурса, т. е. труда) и станочного оборудования (постоянного ресурса, т. е. капитала) в процессе изготовления изделий.

Нами взяты, так же как и в «Экономикс», гипотетические характеристики производственного процесса применительно к той же условной маленькой мебельной фирме, упомянутой в книге. Однако отличие расчётов в статье [1], так же как и в нашей статье, от расчётов, представленных в «Экономикс» в таблице 24-1, в том, что наш расчёт жёстко связан с производственно-техническими характеристиками станков. Именно такой подход и связывает результаты производства с технологическим процессом, и потому полученные результаты максимально приближены к реальным. Рабочие, изготавливающие продукцию (мебельные рамки), жёстко встроены в технологию станочного производственного процесса, что не допускает даже предположения, что в данном

производственном процессе может быть не связанная с техпроцессом произвольно взятая взаимосвязь между трудом и капиталом.

Изложение основного материала исследования. Конкретизируем количество станков. В упомянутой столярной мастерской имеются в наличии три станка. Первый станок – дисковая электропила, второй станок – строгальный, третий – токарный. Других станков нет. Каждый из станков характеризуется своими техническими показателями [1] и участвует в производственном процессе так, как это указано в табл. 1.

Таблица 1

**Технологический процесс изготовления
ОДНОГО изделия ОДНИМ РАБОЧИМ
(одно изделие – мебельная рама
из 10-ти деталей)**

№ производственной операции. Характеристика операции	Время изготовления 10-ти деталей для одного изделия (мин.)
1. Рабочий работает на электропиле	150
2. Рабочий переходит к следующему станку и перевозит заготовки на тележке	5
3. Рабочий работает на строгальном станке	120
4. Рабочий переходит к следующему станку и перевозит заготовки на тележке	5
5. Рабочий работает на токарном станке	60
6. Рабочий переходит в зону сборки и перевозит заготовки на тележке	5
7. Сборка изделия	30
На изготовление одного изделия рабочий затрачивает	375
8. Переход рабочего на начало технологического процесса, к операции 1 (переход к работе на электропиле)*	5
Всего, затраты времени на одно изделие	380

*С момента начала работы над одним и по счёту над первым изделием и до окончания изготовления этого первого изделия технологически затрачивается 375 минут, однако, чтобы продолжить производственный процесс и начать изготовление второго изделия, рабочему необходимо время для перехода к станку на начало технологического процесса, т. е. перейти к станку – электропиле. После изготовления первого изделия и при изготовлении последующих изделий такой переход будет иметь место практически всегда, поэтому, эти 5 минут – время перехода рабочего к операции 1 – присоединяем ко времени изготовления каждого изделия.

Итак, приводим полное описание расчётов выпуска изделий за одни сутки работы по изготовлению мебельных рамок при задействовании

в производство количества рабочих от одного и более.

1. Использование одного рабочего. Привлечение одного рабочего предполагает только один вариант его участия в процессе производства.

Вариант для одного рабочего. Как видно из табл. 1, через 380 мин. после начала работы одно изделие готово. Однако рабочий день не закончился. При условии восьмичасового рабочего дня из 480 мин. (8 час. · 60 мин. = 480 мин.), отведенных на работу для любого рабочего, прошло 380 мин., появилось первое изделие. В оставшиеся 100 мин. рабочий начинает изготовление следующего изделия и продолжает работу на первой операции – на электропиле. Следующий рабочий день этот рабочий начнёт с работы на той же первой операции – работы на электропиле – и будет работать на ней ещё 50 мин., а далее – последовательно по операциям, как указано в табл. 1.

Но вернёмся к первому дню. В итоге в конце первого рабочего дня один рабочий изготовит одно изделие и начинает изготовление второго. На изготовление второго изделия в первый день будет потрачено 100 мин. из 380, необходимых на второе изделие. Можем констатировать, что за один рабочий день один рабочий при указанной оснащённости мастерской изготавливает первое изделие полностью. А также ещё часть второго изделия (часть в виде производства заготовок для второго изделия), т. е. можем записать, что за один восьмичасовой рабочий день ОДИН РАБОЧИЙ изготавливает 1,263 изделий (показатель – 0,263 изделия, получается из деления 100 мин. на 380 мин.).

2. Использование двух рабочих. Привлечение двух рабочих предполагает три организационно-технологических варианта их участия в процессе производства.

1-й вариант для двух рабочих. Рабочие включаются в производство последовательно. Другими словами, второй рабочий выполняет все операции в такой же последовательности, как и первый рабочий, но второй не начинает с начала, а продолжает их выполнять после окончания смены первым рабочим. Во времени это выглядит так. Первый рабочий начинает работу в 7-00 и работает до 16-00. График его работы включает восемь часов (480 мин.) – выполнение производственных операций и 1 час (60 мин.) – перерыв. Второй рабочий начинает работу в 16-00 и работает до 1-00 следующих суток с таким же по структуре временным графиком работы, как и у первого. За первые сутки двумя рабочими вместе будет изготовлено 2,53 изделия. В следующие рабочие сутки первый рабочий с 7-00 продолжит с операции, на которой завершил свою работу второй рабочий и далее всё продолжается как по графикам их работы, так и по последовательности операций. Во вторые сутки будет изготовлено

также 2,53 изделия, а за первые и вторые сутки вместе – 5,06 изделий.

2-й вариант для двух рабочих. Рабочие включаются в производство параллельно. Это выглядит так. Первый рабочий начинает свою смену с выполнения операции № 1 на электропиле (в 7-00) и работает 150 минут, после чего выполняет последующие операции в соответствии с порядком производственных операций (табл. 1). Второй рабочий начинает свою смену на 150 минут позднее относительно первого рабочего (в 9-30) и далее работает в таком же технологическом порядке, как и первый. При такой организации труда и первый, и второй рабочие изготавливают каждый за одну восьмичасовую рабочую смену по 1,263 штук изделий. Вместе это равно 2,53 изделия за одни рабочие сутки. График работы для первого рабочего с 7-00 до 16-00, для второго – с 9-30 до 18-30.

Как видим, по производительности первый и второй варианты идентичны. Однако второй вариант физиологически и социально предпочтительнее, т. к. исключает работу в ночное время.

3-й вариант для двух рабочих. Рабочие включаются в производство параллельно-последовательно. Применительно к указанной технологии это выглядит так. В первый день начинает работать первый рабочий (в 7-00) и выполняет исключительно одну и только первую станочную операцию в течение рабочей смены. В первые 150 минут первый рабочий создаёт технологический задел для начала выполнения работы вторым рабочим. В 9-30 начинает работать второй рабочий. Первый рабочий продолжает работать только на первой операции, а второй начинает со второй операции и продолжает производство каждого изделия отдельно (единично) до его полной готовности. По времени второй рабочий изготовит изделие через 230 минут после начала работы (сумма времени на операции со 2-й по 8-ю включительно, см. табл. 1). Затем, ещё через 230 минут, будет готово второе изделие. За оставшееся время до конца первой смены (до 18-30), а это 20 минут, второй рабочий начнёт изготовление третьего изделия и выполнит его в количестве 0,09 от общего объёма времени на его изготовление (20 минут от 230 минут). В итоге к концу первого дня двумя рабочими будет изготовлено 2,09 готовых изделия.

Такие же результаты будут в конце каждого дня (смены). Добавим, что начиная со второго дня (смены) второй рабочий может работать с 7-00 и до 16-00, т. е. по такому же графику, как и первый, или по любому другому графику, лишь бы в каждые рабочие сутки он работал по восемь часов.

Сравнительный анализ показывает, что при использовании ДВУХ РАБОЧИХ при данной технологии лучшим является второй вариант – изготовление 2,53 изделия за сутки.

3. Использование трёх рабочих. Привлечение трёх рабочих предполагает три организационно-технологических варианта их участия в процессе производства.

1-й вариант для трёх рабочих. Рабочие включаются в производство последовательно. С точки зрения графика выхода на работу это выглядит так. Первый рабочий начинает с 7-00 первого дня и заканчивает в 16-00 этого же дня. Второй работает с 16-00 и до 1-00 следующих суток, третий – с 1-00 и до 10-00 следующего утра. Как видим, классическая последовательность выполнения работы тремя рабочими, исходя из временной последовательности, не выполняется. Начиная с 7-00 и до 10-00 следующего дня в течение трех часов возникает параллельная работа первого и третьего рабочих. Однако технологически это возможно, так как операции у них в эти три часа совершенно разные, рабочие не пересекаются технологически и поэтому не могут помешать друг другу. Следует считать такую трехчасовую параллельность особенностью конкретно этого, но преимущественно всё же последовательного, построения производственного процесса. Напоминаем, что каждый последующий рабочий продолжает процесс изготовления изделия с момента операции, на которой завершил работу предыдущий рабочий. Итак, каждым из трёх рабочих будет выполнено по 1,263 изделия за смену, что в целом за сутки позволяет изготовить 3,789 изделия.

2-й вариант для трёх рабочих. Рабочие включаются в производство последовательно-параллельно. Это выглядит так. Первый рабочий начинает свою смену с выполнения операции № 1 на электропиле (в 7-00) и работает 150 минут (2 часа 30 минут), после чего выполняет последующие операции в соответствии с порядком производственных операций (табл. 1). Второй рабочий начинает свою смену на 150 минут позднее относительно первого рабочего (в 9-30) и далее работает в таком же технологическом порядке, как и первый. Окончание работы у второго рабочего в 18-30. Третий рабочий начинает свою смену на 150 минут позднее относительно второго рабочего (в 12-00) и далее работает в таком же технологически-операционном порядке, как первый и второй. Окончание работы у третьего рабочего – в 21-00. При такой организации труда и первый, и второй, и третий рабочие изготавливают каждый за одну восьмичасовую рабочую смену по 1,263 изделия. Вместе это составляет 3,789 изделий за одни рабочие сутки.

Как видим, по производительности первый, и второй варианты идентичны. Однако для рабочих второй вариант физиологически и социально предпочтительнее, т. к. исключает работу в ночное время.

3-й вариант для трёх рабочих. Рабочие включаются в производство параллельно-последовательно. Применительно к указанной технологии это выглядит так. С 7-00 в первый день начинает работать первый рабочий и выполняет исключительно одну и только первую операцию в течение всей своей рабочей смены. Во второй, третий и все последующие дни (смены) первый рабочий работает только на первой операции. Второй рабочий начинает свою работу не в первый, а во второй день и выполняет только вторую и третью операции. Первый и второй рабочие создают технологический задел для выполнения работы третьим рабочим и работают каждый день с 7-00 до 16-00 исключительно каждый на своей операции: первый рабочий – на первой операции, второй рабочий – на второй и третьей операциях. На следующий (третий) день начинают работать три рабочих одновременно (с 7-00). Первый рабочий продолжает работать только на первой операции, второй – только на второй и третьей, а третий начинает с четвертой операции и продолжает производство каждого изделия отдельно (единично) до его полной готовности. По времени третий рабочий получит первое готовое изделие через 105 минут после начала работы (сумма времени на операции с 4-й по 8-ю включительно, см. табл. 1). Затем, ещё через 105 минут, будет готово второе изделие. Ещё через 105 минут будет готово третье изделие, и ещё через 105 минут будет готово четвертое изделие. За оставшееся время до конца смены (до 16-00), а это 60 минут, третий рабочий начнёт изготовление пятого изделия и выполнит его в количестве 0,57 от общего объёма времени на его изготовление (60 минут от 105 минут). В итоге к концу третьего дня тремя рабочими будет изготовлено 4,57 готовых изделия. Обращаем внимание, что 4,57 готовых изделия сделаны тремя рабочими в конце третьих суток считая время от начала работы первым рабочим. При этом первый рабочий проработал три дня (три смены, по одной смене в сутки), второй рабочий проработал два дня (две смены, по одной смене в сутки) и третий рабочий проработал один день (одну смену за одни сутки). Как в данном случае посчитать среднее количество изделий за одни сутки, изготовленное этими тремя рабочими? Казалось бы, деление 4,57 готовых изделий на количество суток их изготовления (трое суток), что составляет в среднем 1,52 изделия в сутки, даёт нам показатель, сопоставимый с показателями в предыдущих вариантах. Однако это не так. Подсчёт количества изделий изготовленных за четыре дня (суток) составил 9,14 изделий, а за пять дней (суток) – 13,71 изделий. Если подсчитывать среднесуточное количество готовых изделий по итогам выпуска в конце третьего дня, то получаем 1,52 изделия в сутки, если по итогам выпуска

в конце четвёртого дня, то получаем 2,29 изделия в сутки, по итогам выпуска в конце пятого дня получаем среднесуточный выпуск 2,74 изделия в сутки. А есть ещё результаты и в конце шестых и в конце последующих суток. И нет никакой уверенности, что результат второго варианта изготовления в 3,789 изделия за одни рабочие сутки является лучше, чем третий вариант, т. к. не знаем, как подсчитать данный вариант.

Однако появляется методическая обоснованность и методологическое понимание механизма расчёта среднесуточного выпуска изделий при параллельно последовательном виде движения предметов труда для данного третьего варианта при использовании трёх рабочих, если воспользоваться пониманием сути процессов «технологический цикл» и «производственный цикл».

Производственный цикл изготовления изделия (партии изделий) представляет собой календарный период нахождения его (её) в производстве от момента запуска исходных материалов и полуфабрикатов в производство до получения готового изделия или готовой партии изделий.

Время выполнения основных операций обработки изделий составляет **технологический цикл** и определяет время, в течение которого осуществляется воздействие человека на предмет труда (табл. 1). Следовательно, в нашем примере, существует технологический цикл первой операции, а также и второй, и третьей, и четвёртой. Первая операция (150 мин.) включает изготовление партии заготовок (из десяти деталей) из которых после их обработки на последующих операциях производится одно готовое изделие (деревянная рамка для мебели). Первая из операций самая продолжительная по сравнению с последующими, поэтому она является основной, ориентируясь на которую выстраивается производственный цикл.

Нас интересует продолжительность технологического цикла первой операции, в течение которой изготовление партии заготовок из десяти деталей составит кратное количество по отношению к количеству рабочих смен. Это означает следующее. Продолжительность рабочей смены (дня) составляет 480 мин. (8 час.). Продолжительность обработки партии заготовок из десяти деталей – 150 мин. Следовательно, в продолжение одной рабочей смены будет изготовлено три полных партии, и на это будет потрачено 450 мин. До окончания смены остаётся 30 минут, в течение которых будет начата работа над четвёртой партией. А в целом за первый день (смену) технологического цикла первой операции изготовили 3,2 партии заготовок. Во второй день (смену) продолжается работа над четвёртой партией и завершается её изготовление, также завершается изготовление пятой и шестой партий полностью и начинается работа над седьмой партией.

В конце второго дня (смены) за два дня вместе будет изготовлено на первой операции 6,4 партий заготовок. Так вот, необходимо найти то количество смен (дней), в продолжение которых будет обработано целое количество партий заготовок. Расчёты показывают, что технологический цикл первой операции равен пяти сменам (дням). Это легко проверить. Фонд рабочего времени за пять смен (рабочих дней) равен 40 час., или 2 400 мин. И если обработка одной партии заготовок на первой операции занимает 150 мин., то за 2 400 мин. будет обработано ровно 16 партий без всяких десятых и сотых в этом показателе. Таким образом, пять дней (смен) – это такая продолжительность технологического цикла первой операции, в течение которой изготовление партии заготовок из десяти деталей составит кратное количество по отношению к количеству рабочих смен (рабочих смен ровно пять, а партий заготовок ровно 16). В каждые следующие пять дней (смен) такой технологический цикл будет повторяться. Конец каждой пятнадцатидневки (каждой пятисменки) становится базой, от которой в сторону первого дня (смены) выстраиваются все последующие операции. Этим обеспечивается параллельность выполнения последующих технологических циклов. А от базы в сторону увеличения рабочих дней (смен) достраиваются последовательно операции для обработки последней партии. Время базового технологического цикла и продолжительность последовательно достроенных к базе остальных операций в сумме и определяют производственный цикл для партии из 16 изделий. В нашем примере (табл. 1) производственный цикл равен пяти дням (сменам) и 240 мин., то есть 5,5 дням, (сменам).

Это означает, что для сравнения показателей посуточного выпуска изделий нужно брать срок 5,5 дней (смен) и количество изготовленных изделий 16 штук. Таким образом, среднесуточный выпуск в третьем варианте для трёх рабочих составляет 2,91 готовых изделия.

Сравнительный анализ показывает, что при использовании ТРЁХ РАБОЧИХ при данной технологии лучшим является второй вариант (последовательно-параллельное включение трёх рабочих в производство) – 3,789 изделия за одни рабочие сутки.

4. Использование четырёх рабочих. Привлечение четырёх рабочих предполагает теоретически и практически два организационно-технологических варианта их участия в процессе производства (2-й и 3-й).

1-й вариант для четырёх рабочих (технически и технологически невозможен). Рабочие включаются в производственный процесс последовательно. С точки зрения графика выхода на работу это выстроить невозможно. При задействовании в рабочем процессе четырёх и более

рабочих их последовательное производственное использование становится невозможным, так как с точки зрения последовательности графиков выхода на работу это выстроить невозможно, также и с технологически-производственной точки зрения рабочие, выполняя свою операционно-технологическую цепочку, будут «наткаться во времени» на используемый другим рабочим станок.

2-й вариант для четырёх рабочих. Рабочие включаются в производство параллельно. Это выглядит так. Первый рабочий начинает свою смену в 7-00 с выполнения операции № 1 на электропиле и работает 150 мин., после чего продолжает выполнять последующие операции в соответствии с порядком производственных операций (табл. 1). Второй рабочий начинает свою смену на 150 мин. позднее относительно первого рабочего (в 9-30) и далее работает в таком же технологическом порядке, как и первый. Окончание работы у второго рабочего – в 18-30. Третий рабочий начинает свою смену на 150 минут позднее относительно второго рабочего (в 12-00) и далее работает в таком же технологически-операционном порядке, как первый и второй. Окончание работы у третьего рабочего – в 21-00. Четвёртый рабочий начинает свою смену на 150 минут позднее относительно третьего рабочего, в 14-30, и далее работает в таком же технологически-операционном порядке, как и первый, и второй, и третий. Окончание работы у четвёртого рабочего в 23-30.

При такой организации труда каждый из четырёх рабочих за одну восьмичасовую рабочую смену изготавливают по 1,263 изделия. Вместе это составляет 5,052 изделий за одни рабочие сутки.

3-й вариант для четырёх рабочих. Рабочие включаются в производство параллельно-последовательно. Применительно к указанной технологии это выглядит так. С 7-00 в первый день начинает работать первый рабочий и выполняет исключительно одну и только первую операцию в течение всей своей рабочей смены. Во второй, третий и все последующие дни (смены) первый рабочий работает только над выполнением первой операции. Второй рабочий начинает свою работу не в первый, а во второй день и выполняет только вторую и третью операции. Первый и второй рабочие создают технологический задел для выполнения работы для третьего и четвёртого рабочих и работают каждый день, с 7-00 до 16-00, исключительно каждый на своей операции: первый – на первой операции, второй – на второй и третьей операциях. На следующий (третий) день работают только упомянутые выше два рабочих одновременно и параллельно по графику, с 7-00 до 16-00. Третий рабочий начинает работать с четвёртого дня (смены) с 8-50 и до 16-00, а в последующие дни – с 7-00. Третий рабочий выполняет чет-

вёртую и пятую операции ежедневно (ежесменно) начиная с четвертого дня и до окончания производственного цикла. Четвёртый рабочий начинает рабочий процесс с 8-00 в пятый день с выполнения шестой операции и продолжает производить сборку каждого изделия отдельно (единично) до его полной готовности: по 40 минут на сборку каждого изделия (сумма времени на операции с 6-й по 8-ю включительно, табл. 1). Четвёртый рабочий работает пятый день и половину шестого дня и собирает за это время 16 готовых изделий. Через 5,5 дней (смен), так же как и для случая в третьем варианте для трёх рабочих, заканчивается производственный цикл изготовления партии из 16 готовых изделий. Следовательно, среднесуточный выпуск в третьем варианте для четырёх рабочих составляет 2,91 готовых изделия. Следует обратить внимание, что по сравнению с третьим вариантом для трёх рабочих привлечение четвёртого рабочего в технологический процесс никак не повлияло на производительность в третьем варианте для четырёх рабочих.

Сравнительный выбор показывает, что при использовании ЧЕТЫРЁХ РАБОЧИХ при данном парке оборудования (при фиксированном капитале) и при данной технологии лучшим является второй вариант – 5,052 изделий за одни рабочие сутки.

5. Использование пятерых рабочих. Привлечение пятерых рабочих предполагает теоретически и практически один организационно-технологический вариант их участия в процессе производства – только второй.

1-й вариант для пятерых и более рабочих (технически и технологически невозможен). Рабочие включаются в производственный процесс последовательно. С точки зрения графика выхода на работу это выстроить невозможно уже начиная с четырёх рабочих. Можем лишь повторить, что при задействовании в рабочем процессе четырёх, пяти и более рабочих их последовательное производственное использование становится невозможным. Как с точки зрения последовательности графиков выхода на работу это выстроить невозможно, так же и с технологически-производственной точки зрения рабочие будут, выполняя свою операционно-технологическую цепочку, «наткаться во времени» на используемый другим рабочим станок.

2-й вариант для пятерых рабочих. Рабочие включаются в производство параллельно. Это выглядит так. Первый рабочий начинает свою смену в 7-00 с выполнения операции № 1 на электропиле и работает 150 мин., после чего продолжает выполнять последующие операции в соответствии с порядком производственных операций (табл. 1). Второй рабочий начинает свою смену на 150 мин. позднее относительно первого

рабочего (в 9-30) и далее работает в таком же технологическом порядке, как и первый. Окончание работы у второго рабочего – в 18-30. Третий рабочий начинает свою смену на 150 мин. позднее относительно второго рабочего (в 12-00) и далее работает в таком же технологически-операционном порядке, как первый и второй. Окончание работы у третьего рабочего – в 21-00. Четвёртый рабочий начинает свою смену на 150 мин. позднее относительно третьего рабочего, в 14-30, и далее работает в таком же технологически-операционном порядке, как и первый, и второй, и третий. Окончание работы у четвертого рабочего в 23-30. Пятый рабочий начинает свою смену на 150 минут позднее относительно четвертого рабочего, в 17-00, и далее работает в таком же технологически-операционном порядке, как и первый, и второй, и третий, и четвёртый. Окончание работы у пятого рабочего – в 2-00.

При такой организации труда каждый из пяти рабочих за одну восьмичасовую рабочую смену изготавливают по 1,263 изделия. Вместе это составляет 6,315 изделий за одни рабочие сутки.

3-й вариант для пяти рабочих (технически и технологически невозможен). Рабочие включаются в производство параллельно-последовательно. Привлечение к уже работающим четырём пятого рабочего для изготовления деревянных рамок для мебели на данном оборудовании (при фиксированном капитале) операционно-технологически невозможно. Посмотрите последний вариант (т. е. третий вариант для четырёх рабочих) параллельно-последовательного использования четырёх рабочих, в котором изготавливается в среднем 2,91 изделия за смену. В нём уже нет места ещё одному рабочему, а также двум и более рабочим. Для программы изготовления деревянных рамок для мебели на данном оборудовании (при фиксированном капитале) производство вышло на максимальную проектно-технологическую мощность. Для дополнительного пятого рабочего, а также и для шестого, и седьмого, и n-го, нет ни свободных операций, ни дополнительного рабочего места для применения его (их) рабочих функций. Пятый рабочий может лишь заменить кого-то из четырёх, а такая замена не меняет количества рабочих в производственном процессе, не изменяет технологию и не меняет производительность. Сколько бы рабочих ни было в каком-то «запасе», их невозможно включить в данный конкретный производственный процесс сверх того количества, которое уже задействовано при уже достигнутом максимуме технико-технологических возможностей станков. Когда производство вышло на стабильную постоянную программу изготовления конкретного изделия, это объективно ограничено, это объективно обусловлено и диктуется конструктивно-эксплуата-

ционными характеристиками производительности используемого оборудования, т. е. продиктовано производственными возможностями непосредственно самого фиксированного капитала.

Как показывают проведенные расчёты, уже в третьем варианте для четырёх рабочих (см. выше), четвёртый рабочий был «лишним», т. к. не увеличил и не уменьшил среднесуточную производительность, достигнутую при использовании трёх рабочих (см. выше третий вариант для трёх рабочих). Здесь есть очень важный момент. Обратим внимание: включение четвертого рабочего НЕ СНИЗИЛО производительность, а оставило её на том же уровне, что и при трёх рабочих.

5. Использование шестерых и более рабочих. Привлечение шестерых и более рабочих предполагает теоретически и практически один организационно-технологический вариант их участия в процессе производства – только второй.

2-й вариант для шести и для семи рабочих. Рабочие включаются в производство параллельно. Каждый рабочий выполняет все операции как указано в табл.1. График их работы представлен в табл. 2.

Таблица 2

График начала и окончания работы для шести и семи рабочих, работающих при параллельном движении продуктов труда (в течение одних суток), часов

Рабочий №	Начало работы (смены)	Окончание работы (смены)
1	7-00	16-00
2	9-30	18-30
3	12-00	21-00
4	14-30	23-30
5	17-00	2-00
6	19-30	4-30
7	22-00	7-00

При такой организации труда каждый из шести рабочих за одну восьмичасовую рабочую смену изготавливает по 1,263 изделия. Вместе это составляет 7,578 изделий за одни рабочие сутки.

Каждый из семи рабочих за одну восьмичасовую рабочую смену изготавливают по 1,263 изделия. Вместе это составляет 8,841 изделий за одни рабочие сутки.

Использование восьми рабочих уже невозможно. Конечно, и восьмой, и девятый рабочие могут быть привлечены в производственный процесс, но только взамен кого-либо из семи. Следовательно, привлекать сверх семи рабочих можно сколько угодно, но начиная с восьмого каждый из рабочих может работать исключительно вместо кого-то из первых семи. Начиная с восьмого, каждый из рабочих может с кем-то делить работу на части. Однако вследствие

Таблиця 3

Суточная производительность изготовления изделий, изделий (шт.)/сутки

Количество рабочих	1-й вариант, последовательное участие рабочих в производственном процессе	2-й вариант, параллельное участие рабочих в производственном процессе	3-й вариант, параллельно-последовательное участие рабочих в производственном процессе
1	1,26 *	–	–
2	2,53	2,53	2,09
3	3,79	3,79	2,91
4	–	5,05	2,91
5	–	6,32	2,91
6	–	7,58	2,91
7	–	8,84	2,91
8	–	8,84	2,91
9	–	8,84	2,91
10	–	8,84	2,91

*Жирным шрифтом выделена максимальная суточная производительность, а из равных показателей – более предпочтительная по графику работы.

таких дополнительных привлечений рабочих производительность изделий в сутки не увеличится и, что очень важно для нашего исследования, не уменьшится. Производительность будет оставаться на неизменном уровне, равном 8,841 изделий за одни рабочие сутки.

Теперь объединим полученные данные в одной итоговой таблице (табл. 3).

Выводы из проведенного исследования.

На основании данных табл. 3 можем построить минимум два отдельных графика. Первый график построим, используя максимальную суточную производительность или, что одно и то же, объём производства изделий при параллельном участии рабочих в производственном процессе (значения в табл. 3 выделены жирным шрифтом), рис. 1.

Второй график построим на основе данных о выпуске изделий при параллельно-последовательном участии рабочих в производственном процессе (рис. 2).

Графики на рис. 1 и 2 описывают тот же процесс, что и график на рисунке 24-2а. Это графические изображения производственных процессов,

которые в «Экономикс» называют законом убывающей отдачи. Однако у общепринятого в «Экономикс» графика (рис. 24-2а) по сравнению полученными нами графиками (рис. 2 и рис. 3) есть существенные отличия.

1. «Экономикс» считает, что возрастание общего объёма производства осуществляется только по «типичной кривой», причём только по такой «типичной кривой», какая показана на рис. 24-2а. «Экономикс» считает, что других вариантов возрастания объёма производства от 0 до максимума, отличных от «типичной кривой», изображенной на рис. 24-2а, нет и быть не может. Как видим, результаты нашего исследования показывают, что возрастание (промежуток графика от 0 до максимума) может описываться как прямой линией (рис. 1), так и кривой, отличной по форме от «типичной кривой» принятой в «Экономикс», например как показано на рис. 2 и рис. 4.

2. «Экономикс» считает, что после достижения максимума дальнейшее привлечение рабочих в производство вызывает спад объёма производства. Однако это не так! На рис. 1 и 2 графики



Рис. 1. Суточная производительность изготовления изделий при параллельном участии рабочих в производственном процессе, изделий (шт.) / сутки

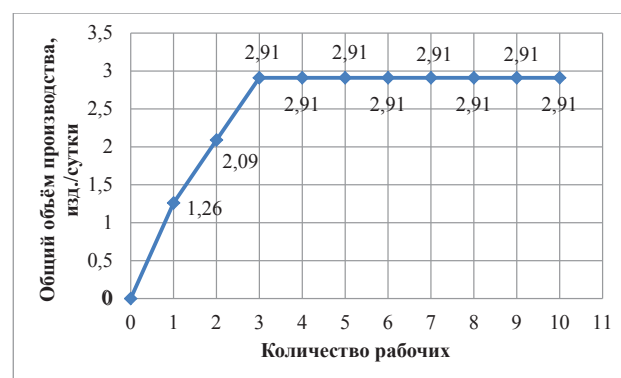


Рис. 2. Суточная производительность изготовления изделий при параллельно-последовательном участии рабочих в производственном процессе, изделий (шт.) / сутки

достигают точки максимума, однако падения не наблюдается, а наблюдается не спадающая прямая. Почему происходит именно так?

Для выполнения производственной программы при фиксированных производственных мощностях (то есть при фиксированном капитале) при условии плано-операционного заполнения рабочими всех технологических операций производство выходит на максимальную проектно-технологическую мощность. В этом случае для дополнительного количества рабочих нет ни свободных операций, ни дополнительных рабочих мест (ни у станков, ни на сборке) для дополнительного применения их рабочих функций. Каждый дополнительный рабочий может лишь заменить кого-то из уже участвующих в производственном процессе, а такая замена не меняет суммарно-операционного количества рабочих в производственном процессе, не изменяет технологию и не меняет производительность. Сколько бы рабочих ни было в каком-то «запасе», их невозможно включить в данный конкретный производственный процесс сверх того количества, которое уже задействовано при уже достигнутом максимуме технико-технологических возможностей станочного оборудования. Когда производство вышло на технологически запланированную стабильную постоянную программу изготовления конкретного изделия, это объективно ограничено, это объективно обусловлено и диктуется конструктивно-эксплуатационными характеристиками производительности используемого оборудования, то есть продиктовано производственными возможностями непосредственно самого фиксированного капитала. При таких условиях, как в теории, так и на практике, технологически спад производства не предполагается. Если же спад наблюдается, то причины не в технологии.

3. Расположим графики с рис. 1 и 2 в одном масштабе и на одном рисунке (рис. 3). На таком совмещённом графике видно, что две линии

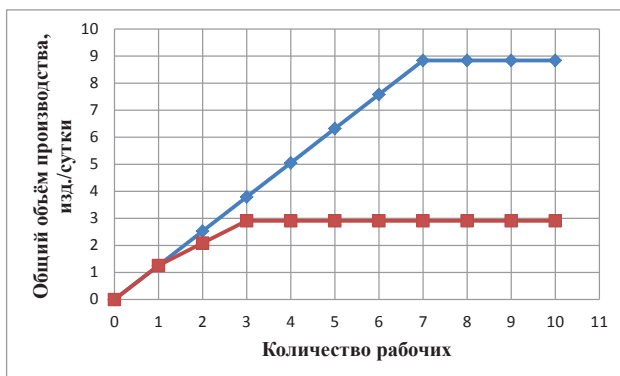


Рис. 3. Суточная производительность изготовления изделий при параллельном участии рабочих в производственном процессе (верхняя линия) и при параллельно-последовательном участии рабочих в производственном процессе (нижняя линия), изделий (шт.) / сутки

(верхняя и нижняя) очерчивают некое поле, находящееся между ними, в котором могут находиться множество любых по конфигурации графических кривых, характеризующих зависимость объёма производства от изменяющегося количества рабочих. Например, можно начать использовать одного, двух или трёх рабочих операционно-технологически так, как показано на графике рис. 2. А далее начиная с четвёртого рабочего и до восьмого включительно организовать их работу так, как это показано на рис. 4. Кривая графика на рис. 4 не выходит за границы, очерченные графиками на рис. 3. Самое интересное, что и кривая графика с рис. 24-2а также может быть «встроенной» между графиками-линиями рис. 3. А это означает, что технологический процесс, описываемый графиком с рис. 24-2а, является всего лишь отдельным, частным, единично-конкретным вариантом производственного процесса. И именно по этой причине график кривой на рис. 24-2а не может трактоваться как закон. Это отдельный, вполне возможный в производстве технологический процесс, но это такой процесс, который нужно специально и целенаправленно технологически создавать и операционно выстраивать. Это не «типичная кривая», а одна из многих возможных кривых и поэтому на закон никак не «тянет».

4. И в завершение выскажем свою точку зрения на вопрос: почему объяснение и обоснование закона убывающей отдачи с помощью производственного примера из несельскохозяйственных отраслей относительно редкое явление? В начале попытаемся определить, кто впервые стал утверждать, что закон убывающей отдачи применим (!) также и к несельскохозяйственным отраслям?

Обратимся к работе М. Блауга «Экономическая мысль в ретроспективе» [4]. «В 1815 г. в Англии были опубликованы четыре трактата – Уэста, Торренса, Мальтуса и Рикардо... Для рассмотрения проблемы цен на зерно, которые упали незадолго до этого, и каждая начиналась с указания на связь между высокими ценами на зерно и вовлечением в обработку менее плодородных и менее пригодных



Рис. 4. Один из множества технологически возможных вариантов изготовления изделий, изделий (шт.) / сутки

земель в период наполеоновских войн. Все четыре автора согласно указали, что объяснением служит феномен убывающего плодородия – «тот принцип», по определению Уэста, «что по мере улучшения обработки получение сырого продукта обходится все дороже и дороже» [4, с. 71]. «Все четыре автора считают, что закон убывающей отдачи верен только для сельского хозяйства» [4, с. 72]. «При равных количествах работы, – разъяснял Уэст, – каждое дополнительное вложение в сельское хозяйство в действительности дает все меньшую отдачу... В то же время очевидно, что в промышленности равное количество труда всегда производит одно и то же количество изделий» [4, с. 71].

В 1890 г. Была опубликована работа Альфреда Маршалла «Принципы экономической науки». В ней говорится: «Если промышленник имеет, скажем, три строгальных станка, существует определённый объём работы, который можно легко на них произвести. Если он хочет произвести на них больше работы, он должен усердно экономить каждую минуту их использования в урочное время, а быть может, использовать их и в сверхурочные часы. В результате после того, как достигается их хорошее использование, всякая дальнейшая работа на них даёт уменьшающийся эффект. Наконец, чистая отдача становится столь малой, что предпринимателю дешевле купить четвёртый станок, чем заставлять имеющиеся три станка выполнять прежнюю работу, подобно тому, как фермеру, уже тщательно обработавшему свою землю, становится дешевле использовать дополнительную площадь, чем заставлять имеющуюся давать больший продукт» [3, с. 240].

В «Принципах...» А. Маршалл полностью вторую и третью главы посвятил объяснению и обоснованию тенденции (не закона!) убывающей отдачи применительно к обработке земли. У него имелся собранный к тому времени богатый научный и статистический материал, связанный с растениеводством. По объёму изложенного мате-

риала это охватывает 32 страницы в [3] и около трёхсот предложений. Однако применительно к промышленности, А. Маршаллом написано только три предложения, представленные цитатой выше. До середины второго предложения, а именно до «в результате после того, как достигается их (станков) хорошее использование ...», всё вполне логично и правильно. А вот продолжение «...всякая дальнейшая работа на них даёт уменьшающийся эффект» голословное и не верное. Наши расчёты показали иное (см. второй пункт наших выводов). Нигде в «Принципах...» А. Маршалл не исследовал и не обосновывал, почему, по его утверждению, в промышленности возникает «уменьшающийся эффект». По-видимому, он объяснял это «по инерции», то есть подобно примерам из обработки земли.

Таким образом, по всей видимости, А. Маршалл, если не первый, то один из первых, кто в утвердительной форме заявил, что тенденция убывающей доходности применительна и к промышленному производству. В экономической науке авторитет А. Маршалла достаточно высок, и многие поверили ему на слово. Те же, кто сомневался, закон убывающей отдачи в своих работах и учебных изданиях применительно к промышленности не упоминали.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости / А.В. Зайцев // Эффективна економіка. – 2013. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
2. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2-х т. Т. 2 / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Туран, 1996. – 400 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. Т. 1 / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993. – 416 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 627 с.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИINTEGRATION TENDENCIES OF ICELAND INTO THE EU
AFTER THE OUTBREAK OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND THE
IMPACT OF THEIR ECONOMIC SITUATION ON THE EU MEMBERSHIPТЕНДЕНЦІЇ ІНТЕГРАЦІЇ ІСЛАНДІЇ ДО ЄС В УМОВАХ
РАПТОВОГО ПОЧАТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ
ТА ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ КРАЇНИ НА ЧЛЕНСТВО В ЄС

Iceland, together with Norway, were the only Nordic states that were not the European Union members before the outbreak of the global financial crisis. Main reasons for the EU reluctance in Iceland was thriving economy together with any political limitations from Brussels, especially in fishery industry and financial sector, as well as the maintenance of national sovereignty. Before the financial crisis, Iceland benefited from the membership in the European Free Trade Association and the European Economic Area. The EFTA membership enabled Iceland free trade on industrial and fish products within member states and with the EEA accession Iceland obtained 4 freedoms of the free EU market with exemptions in fishery policy, thus its economic needs were met also without the loss of sovereignty and no further integration was necessary. However, Iceland's approach on the EU membership changed with the outbreak of the financial crisis. Political elite was forced to apply for the EU membership in order to secure Iceland's current economic interest – economic stabilization of the country – even if it might be possible that political and economic priorities of Iceland would be endangered. Therefore, this article will focus on the integration tendencies of Iceland after the financial crisis and the potential EU membership. We will analyze the attitude of Icelanders towards the EU integration after the outbreak of the financial crisis and the economic and political situation, as well as its application on international political direction.

Key words: Iceland, European Union, integration, financial crisis, economic stabilization.

Ісландія разом з Норвегією були єдиними скандинавськими державами, які не являлися членами Європейського Союзу до початку світової фінансової кризи. Основними причинами небажання вступу Ісландії в ЄС були процвітаюча економіка, політичні обмеження з боку Брюсселя, особливо в рибній промисловості та фінансовому секторі, а також збереження національного суверенітету. До фінансової кризи Ісландія користувалася перевагами членства в Європейській асоціації вільної торгівлі та Європейському економічному просторі. Членство в ЄАВТ дозволило Ісландії вести вільну торгівлю промисловою та рибною продукцією в державах-членах, а приєднання до ЄЗП надало Ісландії доступ до 4 свобод вільного ринку ЄС із звільненням від обмежень в рибогосподарській політиці. Таким чином, економічні потреби країни задовольнялися без втрати суверенітету і подальшої інтеграції. Однак, ставлення Ісландії до членства в ЄС змінилося з початком фінансової кризи. Політична еліта була змушена подати заявку на член-

ство в ЄС з метою задоволення економічних інтересів – економічна стабілізація в країні – незважаючи на те, що політичні та економічні пріоритети Ісландії можуть опинитися під загрозою. Таким чином, дана стаття буде зосереджена на тенденції інтеграції Ісландії після фінансової кризи і потенційного членства в ЄС. Нами буде проаналізовано ставлення ісландців до інтеграції з ЄС до початку фінансової кризи, економічна і політична ситуація в Ісландії і її вплив на зовнішній напрямок політики.

Ключові слова: Ісландія, Європейський Союз, інтеграція, фінансова криза, економічна стабілізація.

Исландия вместе с Норвегией были единственными скандинавскими государствами, не являющимися членами Европейского Союза до начала мирового финансового кризиса. Основными причинами нежелания вступления Исландии в ЕС были процветающая экономика, политические ограничения со стороны Брюсселя, особенно в рыбной промышленности и финансовом секторе, а также сохранение национального суверенитета. До финансового кризиса Исландия пользовалась преимуществами членства в Европейской ассоциации свободной торговли и Европейской экономической зоны. Членство в ЕАСТ позволило Исландии вести свободную торговлю промышленной и рыбной продукцией в государствах-членах, а присоединение к ЕЗП предоставило Исландии доступ к 4 свободам свободного рынка ЕС с освобождением от ограничений в рыбохозяйственной политике. Таким образом, экономические потребности страны удовлетворялись без потери суверенитета и дальнейшей интеграции. Однако, отношение Исландии к членству в ЕС изменилось с началом финансового кризиса. Политическая элита была вынуждена подать заявку на членство в ЕС в целях удовлетворения экономических интересов – экономическая стабилизация в стране – несмотря на то, что политические и экономические приоритеты Исландии могут оказаться под угрозой. Таким образом, данная статья будет сосредоточена на тенденции интеграции Исландии после финансового кризиса и потенциального членства в ЕС. Нами будет проанализировано отношение Исландцев к интеграции с ЕС до начала финансового кризиса, экономическая и политическая ситуация в Исландии и ее влияние на внешнее направление политики.

Ключевые слова: Исландия, Европейский союз, интеграция, финансовый кризис, экономическая стабилизация.

UDC 332.1,339.9,327.7

Katarína Novorková

PhD Student

Faculty of International Relations

University of Economics in Bratislava

Introduction. Integration into the European Union since its establishment was always present. In every European country was the possibility of the EU membership discussed question and many countries were in favor of this step due to gaining economic benefits. However, two Nordic states – Iceland and Norway – were reluctant about the EU integration before the outbreak of the global financial crisis. In this article we will focus on economic influence on Icelandic approach towards the EU membership from the 2008.

Many years under the rule of Denmark caused that Icelanders did not want to endanger their sovereignty after reaching the independency at the end of the 2nd World War with the entrance into the international political situation and the EU reluctance in Iceland was enhanced also due to economic miracle at the beginning of 50's. Iceland became member of the UN or NATO and in times of the Cold war secured its safety with the Agreement on defense with the US. After the establishment of the ESCS, later the EC, Althing decided to integrate into the EFTA that focused on free trade with industrial products, later with fish products and the closer economic relations with European countries secured with bilateral trade agreements.

Icelandic economic needs were met and further political integration into the EC was not necessary, since this step would have endangered the national sovereignty, as well as fishery and agricultural policy and financial sector. The closest step towards the EU integration made Iceland in 90's with the EEA membership while meeting its above mentioned economic and political criteria. At the beginning of 21st century there was no need to deepen the integration since Iceland was the fastest growing economy among the Northern countries and its GDP has risen more than in the EU. However, with the outbreak of the financial crisis and destabilization of banking system, it's important to examine the Iceland's approach towards the EU membership in context of its economic situation.

Analysis of recent research and publications. The current issue of the Icelandic integration tendencies into the European Union paid attention to researchers such as Baldur Thorhallsson, Martin Hart-Landsberg, Matúš Mišík, Stefán Ólafsson or Karin Hammar and also to international organizations such as the European Commission or the EU in general, the International monetary fund, the World Bank or the Institute of International Affairs. The literature evidence about the approach of Iceland towards the EU membership is listed below.

Settings objectives. Our aim is to focus on integration tendencies of Iceland after the financial crisis and the potential EU membership. This article will also analyse the attitude of Icelanders towards the EU integration and the economic and political situ-

ation in Iceland after the crisis and its application on international political direction.

The main material research. Before the outbreak of the global financial crisis Icelandic economy soared. Within 5 years before crisis GDP has risen by 5.5% annually and the unemployment rate was lowered by 2% [7]. Economic expansion, as well as economic collapse was caused by 3 leading banks – Landsbanki, Kaupthing and Glitnir. Due to lack of regulation of capital flows within EEA countries, these banks expanded also to foreign markets, mainly to the Netherlands and the Great Britain.

Generally, Icelandic banking system was unsustainable in a long term perspective due to following factors. Before 2008 for companies and banks in Iceland worked abroad more employees than in the island and the total asset of the 3 most important banks in 2008 was approximately 10 times more than the value of GDP in Iceland [11]. Also funding of these banks in 90's was ensured by selling bonds on the EU market, later on the US market. Until the beginning of 20th century, Iceland belonged to world's most indebted country in terms of measurement of external debt to the GDP [13].

However, the position of Icelanders and Althing towards the EU membership before the outbreak of the financial crisis did not change. Social system in Iceland was on a high level and the economic growth was beneficiary for citizens and the government as well. Before the crisis, any of political parties did not directly propose the EU membership application and due to relatively stable and fast growing Icelandic economy, especially the banking system; Icelanders did not have any interest in the change of political situation, since the EU membership before the outbreak of the financial crisis might have caused the economic slowdown in the country because of significant restrictions in fishery and financial market policy.

After the outbreak of the financial crisis in the US, the economy of Iceland was hit almost immediately due to the currency connection of the small Icelandic market and sold bonds of Icelandic banks to the US. Iceland lost its investors, could not have loaned money abroad and the economy collapsed because of the demand of repayment of country's receivables. Iceland was also hit by stock and housing market bubble. Before the financial crisis, average prices have risen by more than 40% annually and housing prices have risen by 16% annually [7]. This economic development, as well as an impact of the crisis on Icelanders forced Althing to turn their international politics straight to the EU membership.

Iceland, governed by Independence Party until 2008, experienced immediate protests after the outbreak of the financial crisis. The main demand was the resignation of prime minister and his party due to lack of financial control in banking system, even if there were many economic warnings before the cri-

sis. This political party was also known for its euro-skeptic opinions and international politics focused on the membership in the EFTA and the EEA. Until the outbreak of the financial crisis, this political direction was beneficiary for Iceland in terms of achievement of as much economic advantages as it was possible in international markets, any restrictions in capital flows and fishery policy and maintenance of their national sovereignty.

Due to ongoing protests and demands for new government elections, prime minister and cabinet resigned. The new government coalition of the Social Democratic Alliance and the Left-Green Movement started with implementation of new economic rules. «Rather than trying to resuscitate existing structures and patterns of economic activity through austerity measures, it actively intervened in financial, currency, and housing markets, as well as strengthened targeted social programs that protected majority interests» [7]. The new government did not focus only on the economic stabilization of Iceland from the inside implemented reforms, their aim was also to deepen relations with the EU. The main target in international politics was to become the EU member in order to stabilize the economy, even if the possibility of endangering of Iceland's national sovereignty might have occurred.

On the 16th of June 2009 Althing approved the EU membership application and besides the focus on implementation of new economic laws for Icelandic economic reconstruction, Althing focused on preparation of the country for implementation of the EU law to accomplish the EU membership [12]. The turnover in international politics and euroskepticism in Iceland was caused mainly by the financial and banking crisis. The aim of the new government was to recover Icelandic economy by implementation of stricter rules for banking system and deepening the EU and Icelandic business relations and thus increasing exports on the EU markets. Important reason of the EU turnover was also the EURO currency adoption. Firstly, Althing wanted to adopt the EURO without the EU membership due to the depreciation of Icelandic Krona and inability to repay loans and receivables in their currency. However, because of negative reaction of the EU, the EU integration became the only way how to adopt the EU currency. This was the main reason of the political turnover and possibility of endangering Icelandic national sovereignty, the most important historical reason of not being the member of any political organization.

Given that Iceland was already member of the EEA, it was expected that the country might have become the EU member relatively quickly, when taking into consideration the integration process of other candidate countries of the EU, economic development and the new government support of the EU membership. The European Commission proposed

financial assistance for Iceland in form of IPA funding and considered Iceland as a democratic country with working democratic institutions and judiciary system. The EC also appreciated Icelandic request for an IMF help during the stabilization process of its economy and considered the financial crisis and banking system crisis as an interim situation. On the other side, the EC enforced implementation of the EU law in fields such as fishery policy, environmental policy, common agriculture policy, as well as free movement of capital and financial markets [3]. Since Iceland implemented nearly 80% of the EU law with the EEA membership, the EC perceived Iceland as ready for the EU integration and advised to cooperate with the EU in areas that were not involved in the EEA agreement, due to whose Iceland did not want to become a member of the EU and because of these policies Iceland reached the highest GDP growth among the Northern countries before the financial crisis.

But after these EC recommendations about improvement in disputed areas, process of the Icelandic integration into the EU slowed down rapidly, since Iceland did not show an interest to make concessions in fields as fishery and agricultural policy. With the new government, economic stabilization and financial support from IPA, Althing as well as Icelanders became reluctant about the EU membership again. One of their main objectives of the EU membership was adoption of the EU currency, what became almost impossible, due to any compromise in fishery and agricultural policy, as well as in financial markets area between Althing and the EC. The former European Commissioner Štefan Füle claimed, that „the EU is by far Iceland's largest trading partner, with three quarters of exports going to EU countries. The EU has shared interests in sustainable fisheries and the ever increasing strategic importance of the Arctic region” [5].

Despite of the EU support for the Icelandic integration, Iceland became reluctant about the EU membership. The screening process took more than one year, what was not expected, given that Iceland had already implemented significant percentage of the EU law with the EEA membership, but between the 1st and 2nd Progress report on Iceland the EC did not find any compromise in disputed areas [4]. In 2013 another parliamentary elections in Iceland took place and winning parties of Independence Party and Progressive Party [2] decided to put the accession negotiations on hold. The integration process was interrupted and the negotiation chapters had the same status as from the last negotiation in December 2012. Later on, in March 2015, Althing officially withdrew the EU application and requested not to perceive Iceland as a candidate country [4].

This political development was caused also due to economic situation. With newly implemented economic recovery rules, Iceland's economy was

becoming stabilized from 2010 again. According Peter Dohman, the IMF Mission Chief for Iceland, Iceland started to grow due to optimal usage of their natural resources, tradition in fishing industry, energetic policy and touristic boom. He also highlighted the restoration of banking system and restructuration of domestic debt. The central bank of Iceland maintained inflation rate close to target level and the depreciated Krona was used for export oriented industry [6]. As it is shown also on tables below, main economic indicators became relatively stable since 2010 – 2011. The unemployment rate was lowered from 7% in 2009 to 4% in 2015, the inflation rate from 13% in 2008 to 1% in 2015. Also the GDP started to grow again and investment supposed to rise on the average level until the 2019. The government debt has risen from 2007 due to government expenses on economy recovery, but in 2012 the Ministry of Finance marked a slowdown in government spending on the economic reconstruction. The Icelandic Krona appreciated in 2010 together with export oriented industry and restoring of investment opportunities.

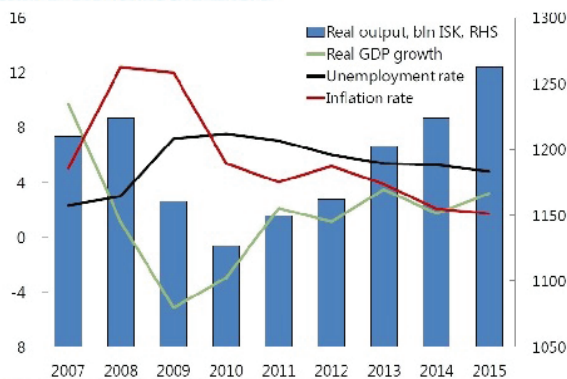
This development was one of reasons of the EU membership application withdrawal. Althing argued that the EU did not help Iceland while dealing with the crisis and was not confident with the EU currency adoption refusal before the EU integration. With the relative stable economic situation the need of help

to restore the Icelandic economy diminished. The fishery industry as well as the fear of endangering of national sovereignty became more important than the EU membership and its advantages, since main measures for the economic stabilization were already accepted. There are also other factors due to which the EU integration would not be beneficial for Iceland after the economy recovery:

- The accession negotiations became more difficult and prolonging after the EU enlargements in 2004 and 2007. After additional conditions in the screening phase, the integration process is delayed by a year.
- Financial crisis would delay accession negotiations between Iceland and Netherlands and the UK due to Icesave dispute.
- Lack of compromises among the parliament members in Iceland resulted in any progress in negotiation chapters such as agricultural policy, what potentially might have been handled due to similar weather conditions as in Scandinavia.
- Fishery policy and the mackerel dispute resulted in not opening the fisheries chapter [10].

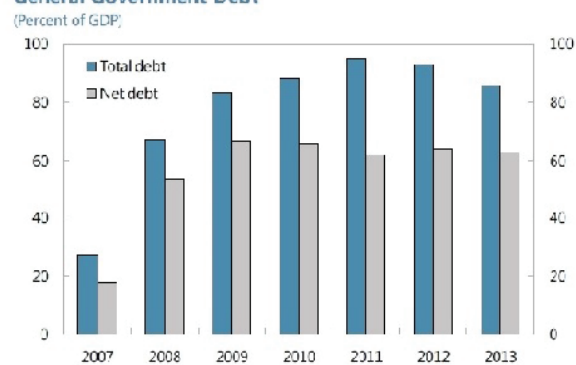
Because of these issues, Iceland decided to not to be a member of the EU. Althing firstly wanted to make a final decision about the application withdrawal in referendum, but this referendum did not take place. One reason might be that political elite in Iceland is more reluctant about the EU entrance

Iceland: Economic Indicators.



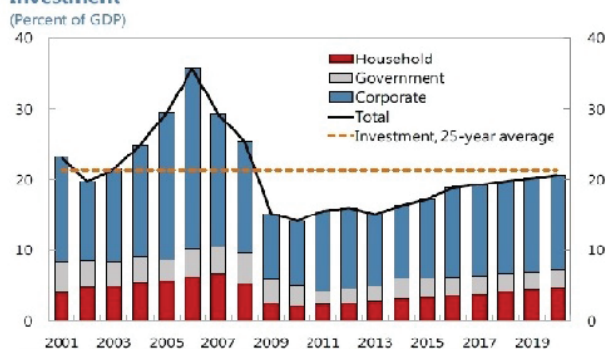
Source: Statistics Iceland, IMF staff projections

General Government Debt

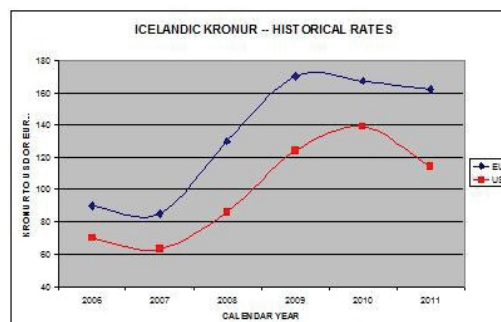


Source: Ministry of Finance

Investment



Source: Statistics Iceland, UN National Accounts, IMF staff calculations



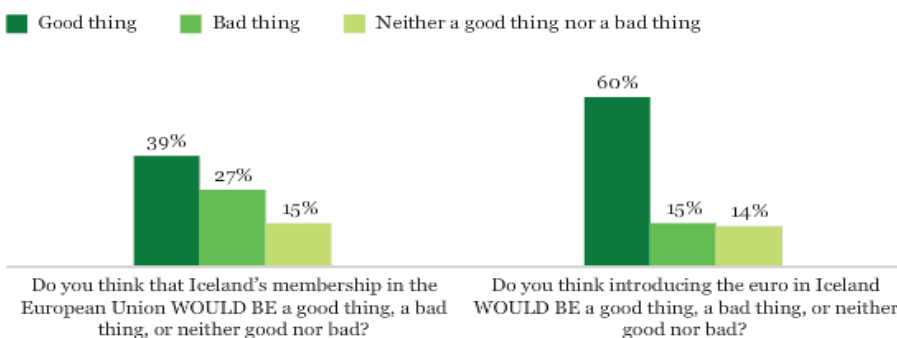
Source: IceNews

Fig. 1. Economic indicators of Iceland

Own processing based on data from source [8; 9]

Icelandic Opinions on the European Union and the Euro

Among Icelandic respondents



December 2008

GALLUP POLL

Fig. 2. Opinions on the EU and EURO in Iceland

Source: [1]

than the Icelanders and Althing might have been afraid of positive result of the referendum and eventual endangering of their fishery industry and national sovereignty. The second reason is that according to many surveys, Icelanders became also reluctant about the EU membership due to the fact that the EU did not help them directly during economy stabilization and potential EU entrance might limit them in traditional disputed areas – national sovereignty and fishery industry. According the survey from 2008, during the outbreak of financial crisis only 39% of Icelanders were in favor of the EU membership, but 60% of them perceived the EURO adoption would help while economy recovery.

In general, after the EU membership application withdrawal and relatively stabilized economic situation, Iceland does not want to be a member of the EU. In terms of international orientation, Althing decided to remain the EFTA and the EEA member, what is beneficial in terms of free trade with industrial products and products of fishery industry among the EFTA members. The EEA agreement allows export of Icelandic goods to the EU market almost freely. National security question stayed maintained through agreement on defense with the US. According to Baldur Thorhallsson „this relatively hasty membership application made it obvious that the economic crash had a profound (short-term) influence on the European policies of Iceland's political parties. However, no change had taken place in the stance of the traditional pillars of Iceland's EU skepticism that could account for this change“ [14] – endangering of national sovereignty and fishery policy.

Conclusion. Iceland and Norway are the only Nordic states that are not the EU members. Until the outbreak of the global financial crisis, Althing was the most reluctant parliament in the EU, while Icelanders might have considered positively the EU membership. However, this situation and political direction

changed after the outbreak of the financial crisis and due to the impact of economic situation. Iceland was hit by the global financial crisis significantly, what resulted in banking system collapse, bubble on real estate market and destabilization of welfare state.

This economic development caused the biggest slowdown in Icelandic economy and influenced state as well as citizens. With new parliamentary elections came also the change in political direction of the country towards the EU member-

ship and stabilization reforms. To reach Icelandic main objective, adoption of the EU currency, Althing applied for the EU membership, but the negotiation process took longer as it was expected, since Iceland is an economically developed country and the EEA member. Althing and the EC did not come to agreement in fishery and agricultural policy and in financial sector as well. Due to this development, there was any possibility of the EURO adoption before the EU integration and economy was already stabilized, so Icelanders as well as Althing became reluctant towards the EU membership, also because of maintenance of national sovereignty. Thus, after 4 years and another parliamentary election, Althing decided to stop the negotiation process and in 2015 officially withdrew the EU membership application. The country's closest relation with the EU remains the EEA agreement and with the EFTA membership the current economic objectives are met without the loss of sovereignty.

REFERENCES:

1. Brown, I. Many Icelanders Keen on Adopting Euro, Mixed on EU // Gallup, 2009. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.gallup.com/poll/118381/Icelanders-Keen-Adopting-Euro-Mixed.aspx>
2. Election Resources. Elections to the Icelandic Althing (Parliament) // Election Resources, 2013. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.electionresources.org/is/althing.php?election=2013>
3. European Commission. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council // European Commission: Europa, 2010. [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2010/is_opinion_en.pdf
4. European Commission. Iceland // European Commission: Europa, 2014. [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/enlargement/countries/detailed-country-information/iceland/index_en.htm
5. Fülle, Š. So much in common // European Com-

mission: Europa, [s.a.]. [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/fule/docs/articles/20121010_iceland_article.pdf

6. Hammar, K. Iceland Makes Strong Recovery from 2008 Financial Crisis // International Monetary Fund, 2015. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2015/car031315a.htm>

7. Hart-Landsberg, M. Lessons from Iceland: Capitalism, Crisis and Resistance // Monthly Review, 2013. [Electronic resource]. – Access mode: <http://monthlyreview.org/2013/10/01/lessons-iceland/>

8. IceNews. Icelandic krona exchange rates reflect recovery of national economy // IceNews, 2011. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.icenews.is/2011/03/27/icelandic-krona-exchange-rates-reflect-recovery-of-national-economy/#axzz4DckRAIPn>

9. International Monetary Fund. Iceland: Selected issues // International Monetary Fund, 2015. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr1573.pdf>

10. Institute of International Affairs. Iceland's Acces-

sion Negotiations // Institute of International Affairs - University of Iceland, [s.a.]. [Electronic resource]. – Access mode: http://ams.hi.is/wp-content/uploads/2014/03/IIA_EU_Iceland_Report_Executive-Summary.pdf

11. Mišík, M. Dlhá a pomalá cesta Islandu do Európskej únie // Zahranická politika, 2013. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.zahranicnapolitika.sk/dlha-a-pomala-cesta-islandu-do-europskej-unie/>

12. Mišík, M. Také jednoduché to nebude: Island na ceste do EÚ // UNIBA, [s.a.]. [Electronic resource]. – Access mode: https://www.fses.uniba.sk/fileadmin/user_upload/editors/UJESMV/EUFORPOL/Island_Misik.pdf

13. Ólafsson, S. Iceland's Financial Crisis and Level of Living Consequences // Social Research Centre – University of Iceland, 2011. [Electronic resource]. – Access mode: http://thjodmalastofnun.hi.is/sites/thjodmalastofnun.hi.is/files/skrar/icelands_financial_crisis_and_level_of_living.pdf

14. Thorhallsson, B., Rebhan Ch, Iceland's Economic Crash and Integration Takeoff: An End to European Union Skepticism // Scandinavian Political Studies, 2011, vol. 10, p. 54. ISSN 0080-6757.

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ФІНАНСОВО-ПЛАТІЖНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL MARKET OF FINANCIAL AND PAYMENT SERVICES IN TERMS OF GLOBAL INSTABILITY

У статті розглянуто закономірності розвитку міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг у сучасних умовах глобальної нестабільності. Оцінено масштаби операцій на міжнародному фінансовому ринку порівняно зі світовим ВВП. Визначено чинники, що обумовлюють трансформацію системи ризиків міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг в умовах глобалізації. Охарактеризовано ризики та виклики сучасного розвитку ринків фінансових послуг у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються. Визначено необхідні умови і заходи, спрямовані на забезпечення ліквідності міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг.

Ключові слова: міжнародний ринок фінансово-платіжних послуг, глобальна нестабільність, фінансові операції та інструменти, фінансові активи, міжнародні платіжні системи.

В статье рассмотрены закономерности развития международного рынка финансово-платежных услуг в современных условиях глобальной нестабильности. Оценены масштабы операций на международном финансовом рынке по сравнению с мировым ВВП. Определены факторы, определяющие трансформацию системы рисков международного рынка финансово-платежных услуг в условиях глобализации. Охарактеризо-

ваны риски и вызовы современного развития рынков финансовых услуг в развитых и развивающихся странах. Определены необходимые условия и меры, направленные на обеспечение ликвидности международного рынка финансово-платежных услуг.

Ключевые слова: международный рынок финансово-платежных услуг, глобальная нестабильность, финансовые операции и инструменты, финансовые активы, международные платежные системы.

The patterns of the international market of financial and payment services development in terms of global instability are considered in the article. The scale of the international financial market transactions is assessed compared to the global GDP. Factors that contribute to the risks system transformation of the international market of financial and payment services in the context of globalization are defined. Risks and challenges of the current development of financial services markets in developed and developing countries are characterized. Required conditions and measures aimed at providing liquidity to the international market of financial and payment services are determined.

Key words: international market of financial and payment services, global instability, financial transactions and instruments, financial assets, international payment systems.

УДК 339.727(045)

Марена Т.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Маріупольський державний університет

Постановка проблеми. Розвиток міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг сьогодні

відбувається на тлі поглиблення процесів глобалізації, транснаціоналізації та інформатизації.

З другої половини 90-х років спостерігається широке впровадження комп'ютерних технологій у фінансовій сфері, з'являються нові банківські послуги, результатом формування єдиного світового фінансового ринку стає постійне зростання обсягів та швидкості здійснення фінансових операцій та надання платіжних послуг, що ще більше поглиблює глобалізацію фінансових ринків. Активність розвитку світового фінансового ринку свідчить про набуття фінансовими інструментами та послугами особливого значення у глобальному економічному механізмі функціонування світового господарства.

Визначальними чинниками розвитку ринку фінансово-платіжних послуг на початку XXI ст. стають загострення конкуренції у фінансовій сфері та подальша фінансова інтеграція, що протікають на фоні зростання глобальної нестабільності та збільшення частоти фінансових криз. Серйозні проблеми, пов'язані з глобалізацією, полягають у тому, що розбалансування фінансового сектору в одній країні викликає ланцюгову реакцію в інших країнах та регіонах світу, викликаючи дестабілізацію міжнародних фінансових ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням функціонування світового фінансового ринку, у тому числі міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг, в умовах поглиблення глобалізаційних процесів присвячені наукові праці таких учених, як: Васильєв В.С., Войтенко О.М., Галушко О.С., Козак Ю.Г., Мамотенко Д.Ю., Приходько Б.В., Рубцов Б.Б., Усоскін В.М. та ін. [1–4; 6–8; 11], а також публікації спеціалістів провідних міжнародних фінансових установ, зокрема Міжнародного валютного фонду та Банку міжнародних розрахунків [12; 13].

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень із зазначеної проблематики, постійне розширення кола фінансових інструментів та зростання масштабів операцій на міжнародному ринку фінансово-платіжних послуг, з одного боку, й об'єктивні чинники глобального економічного розвитку, з іншого боку, якісно змінюють сучасний вигляд світового фінансового середовища, спричиняють появу нових та трансформацію існуючих ризиків, які виникають в учасників фінансових ринків із розвинутих країн і країн, що розвиваються. Це, відповідно, вимагає постійного моніторингу стану світового фінансового середовища для своєчасної ідентифікації ризиків розвитку міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей, ризиків та викликів сучасного розвитку міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг в умовах дестабілізації світового фінансового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап еволюції міжнародних ринків фінансових послуг характеризується найбільшою

інтенсифікацією фінансових потоків. Окрім того, сучасну ситуацію відрізняє й більш складна структура фінансових ринків із точки зору інструментів, що використовуються, більш висока швидкість здійснення фінансових операцій і, відповідно, значне зростання ринкових оборотів. Швидке переміщення великих сум між різними сегментами ринку, а також між різними країнами і регіонами світу призвело до підвищення волатильності міжнародних фінансових ринків.

Під впливом вищезазначених процесів сучасний світовий ринок фінансових послуг набуває якісно нового вигляду, перетворюється на глобальне утворення, у межах якого відбувається постійний взаємний перелив капіталів, короткострокові операції трансформуються у середньо- і довгострокові угоди, емісія боргових цінних паперів замінює банківські кредити, зростають масштаби платіжних операцій.

Характерною рисою розвитку світового ринку фінансово-платіжних послуг у сучасних умовах стало підвищення ролі міжнародних ринків, що мають наднаціональний характер. Окрім того, кардинально змінилася сама роль ринку фінансових послуг у сучасній світовій економіці. Від початку свого існування фінансовий ринок виконував функції обслуговування всіх інших сегментів світового господарства. Сьогодні міжнародний фінансовий ринок перетворився на цілком самодостатній сегмент світового ринку, операції на якому іноді здійснюються повністю відокремлено від реального сектору економіки. У результаті високої мобільності фінансових активів за масштабами операцій ринок фінансових послуг починає займати домінуючі позиції на світовому ринку: за оцінками експертів, щоденний обсяг операцій на світових фінансових ринках перевищує обсяги операцій світової торгівлі у 50 разів [4, с. 16].

Масштабність операцій на міжнародному ринку фінансово-платіжних послуг також підтверджується результатами їх співставлення з масштабами розвитку виробничої сфери: сума фінансових активів світу значно перевищує обсяги світового ВВП, причому у розвинутих країнах цей розрив є навіть більшим, ніж у цілому у світі (рис. 1).

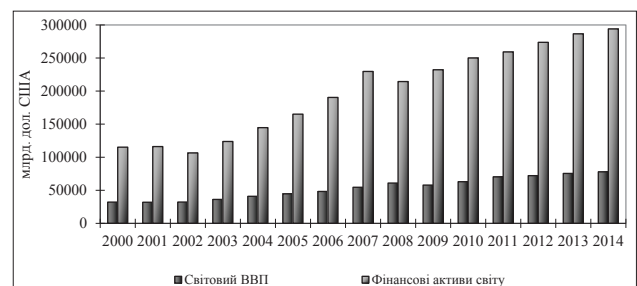


Рис. 1. Світовий ВВП і фінансові активи світу в 2000–2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних [13]

Зростання кількості та обсягів угод на міжнародному ринку фінансово-платіжних послуг призвело до зростання ризиків учасників фінансових операцій, збільшення частоти та масштабів фінансово-економічних криз і стало однією з причин підвищення ступеня нестабільності ринку фінансових послуг. Сучасні ризики, які виникають у процесі функціонування міжнародного ринку фінансових послуг і можуть порушити його стабільність, не є новими, однак глобалізація призводить до тісного переплетіння різних їх типів та формування складних системних ризиків. Трансформація системи ризиків міжнародного ринку фінансових, у тому числі платіжних, послуг в умовах глобалізації відбувається під впливом таких чинників:

- ускладнення вибору оптимального напрямку участі на світових ринках фінансових послуг унаслідок зростання конкуренції між платіжними системами та розширення кола суб'єктів фінансового ринку;

- зростання впливу зовнішніх чинників (світової економіки, політики, науки тощо);

- певне послаблення зв'язку між інвесторами (кредиторами) і позичальниками через залучення до роботи на глобальних фінансових ринках великої кількості компаній-посередників;

- різкі зміни ринкових настроїв;

- спекулятивний характер використання фінансових інструментів [6; 9; 10].

Разом із тим на світовому ринку фінансових послуг зберігаються й традиційні для фінансової сфери ризики, масштаби яких унаслідок глобалізації зростають. Найпоширенішими ризиками, які дестабілізують національні та міжнародні ринки фінансових послуг і впливають на реальний сектор економіки, є зниження курсової вартості акцій та обмінних курсів провідних валют, а також ризик ліквідності.

Спеціалісти Міжнародного валютного фонду під час оцінки поточного стану глобальної фінансової стабільності аналізують ризики та умови глобального фінансового середовища. До ризиків, що можуть розхитати стабільність міжнародних фінансових ринків, належать: макроекономічні ризики; ризики ринків, що розвиваються; кредитні ризики; ринкові ризики та ризики ліквідності. До умов глобального фінансового середовища, відповідно до методики МВФ, віднесено схильність до ризику і монетарні та фінансові умови [5; 13].

У період глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. найбільш масштабними були кредитні та макроекономічні ризики. У 2012–2015 рр. ризики глобального фінансового середовища все ще перевищували їх докризовий рівень, що говорить про загальне підвищення фінансової нестабільності у світі. Водночас із плином часу деякі ризики втрачають свою значущість, а інші стають більш впливовими. Так, у посткризові 2012–2013 рр.

найбільш значними також були макроекономічні ризики, що проявлялося у послабленні економічної активності та уповільненні темпів економічного зростання, і кредитні ризики, передусім через проблеми в європейському банківському секторі [13].

У 2015 р. на тлі незначного зниження макроекономічних та збереження кредитних ризиків спостерігається певне підвищення стабільності ринків фінансових послуг у розвинутих країнах. Це стало можливим через розвиток та укріплення макрофінансових умов у цих країнах, підвищення довіри до монетарної політики та певного зменшення небезпеки дефляції в країнах Єврозони. У США продовжилося посткризове відновлення економіки, а інфляційний тиск на економіку вдалося зменшити. У Єврозоні політика Європейського центрального банку була спрямована на покращання умов кредитування. Банк Японії проводив монетарну політику, спрямовану на покращання фінансових умов, підвищення фондових котирувань та зростання банківського кредитування. У цілому попит на кредити в розвинутих країнах починає зростати частково завдяки підвищенню довіри до політики центральних банків.

Водночас загальний рівень ризиків фінансового середовища залишився значним, оскільки на фоні укріплення фінансової стабільності у розвинутих країнах відбулося підвищення ризиків країн із ринком, що формується (з 6 балів у 2013 р. до 10 – у 2015 р. за методикою МВФ), роль яких у світовому господарстві нині зростає.

За останні роки багатьом країнам, що розвиваються, вдалося досягти стану певної стійкості до зовнішніх шоків та зміцнити основи економічної політики, що дало змогу створити умови для розвитку ринків фінансових послуг. Зовнішні умови та показники функціонування економік, що розвиваються, у тому числі сальдо рахунку поточних операцій, покращилися, однак показники ліквідності і кредитні рейтинги погіршилися. У результаті в деяких із цих країн відбулося уповільнення темпів економічного зростання та порушення пропорцій економічного розвитку. Маючи значну заборгованість за кредитами, у тому числі тими, що були отримані ще до початку глобальної кризи, країни, що розвиваються, значно ризикують у разі зростання відсоткових ставок у розвинутих країнах. За оцінками МВФ, загальна сума надлишкових запозичень у країнах, що розвиваються, становить близько 3,3 трлн. дол. США [13]. Зростання заборгованості приватного сектору, особливо в країнах, що виробляють біржові товари, супроводжується підвищенням валютних ризиків. З іншого боку, різке збільшення запозичень у багатьох країнах, що розвиваються, призвело до підвищення левериджу приватного сектору (особливо це стосується тих галузей, що більшою мірою схильні до циклічних коливань). У результаті під впливом

збільшення відкритих валютних позицій і зовнішніх чинників уразливість цих країн зростає. Разом із тенденцією до спаду економіки ця ситуація може призвести до підвищення тиску на банківські системи країн, що розвиваються, і розхитати ринки фінансово-платіжних послуг.

Майже на одному рівні протягом 2008–2015 рр. були ринкові ризики та ризики ліквідності. Як показує практика, нестача ліквідності на ринку призводить до посилення шоків і є джерелом волатильності та ефектів ланцюгової реакції, що може проявитися у більш швидкому поширенні фінансово-економічних криз.

Міжнародний валютний фонд прогнозує подальше уповільнення темпів економічного зростання в країнах, що розвиваються, яке може викликати певне згортання операцій на ринках фінансових послуг [13]. Водночас багато країн зазначеної групи мають запас міцності завдяки досягненням у сфері забезпечення фінансової стабільності і підвищення стійкості до зовнішніх потрясінь, а саме: зросла гнучкість обмінних курсів національних валют; постійно накопичуються валютні резерви; із залученням ПІІ та зовнішніх кредитів перевага надається фінансуванню у національній валюті. У розвинутих країнах, передусім у Єврозоні, досі високим є рівень державної та приватної заборгованості, що може знову створити проблеми для банківського сектору і стати джерелом зростання ризиків стабільності міжнародного ринку фінансових послуг у майбутньому.

У результаті появи на міжнародному ринку фінансових послуг великої кількості різноманітних за вартістю та рівнем ризиків фінансових, у тому числі платіжних, інструментів, з одного боку, і погіршення фінансових можливостей ринкових суб'єктів, з іншого боку, в останні роки загострюються ризики ліквідності. Ліквідним може вважатися ринок фінансових послуг, що відповідає таким вимогам: трансакційні витрати суб'єктів ринку є низькими; кількість учасників ринку є великою, а рівень конкуренції між фінансово-кредитними установами забезпечує надання фінансово-платіжних послуг за прийнятними цінами; обсяг фінансових угод є значним; спектр фінансових продуктів та послуг є достатньо широким; спред між цінами купівлі та продажу фінансового активу є незначним; на ринку функціонують торговельні та клірингові системи, що забезпечують виконання контрактів і проведення розрахунків.

Створенню зазначених умов забезпечення ліквідності міжнародного ринку фінансових послуг, особливо в країнах, що розвиваються, можуть сприяти такі заходи: скасування жорстких форм контролю над фінансово-платіжними операціями у некризових умовах; підвищення ступеня інформованості учасників ринку про доступні на ринку

фінансові інструменти та умови торгівлі ними, а також про наявні конкурентні платіжні системи; уніфікація та спрощення законодавства, що регламентує фінансові послуги; стимулювання розвитку інфраструктури фінансового ринку, особливо в частині застосування новітніх інформаційних технологій для здійснення швидкісних розрахунків та створення міжнародних платіжних систем. Ці системи можуть бути організовані за типом Банку подовжених пов'язаних розрахунків (Bank of Continuous Linked Settlement), утвореного провідними дилерами світового валютного ринку як розрахунковий центр за багатовалютними платежами (у системі здійснюються операції із 18 валютами). Операції у цій системі, яка працює з 2002 р., здійснюються за принципом payment versus payment, що дає змогу суттєво скоротити ризики за валютними угодами. При цьому Банк подовжених пов'язаних розрахунків є кредитною установою США з особливим статусом: він знаходиться під спільним наглядом ФРС і центральних банків інших країн, валюти яких використовуються під час розрахунків [11, с. 42]. За типом ця система належить до систем трансграничних переказів, які використовуються для розрахунків в іноземних валютах на двосторонній та багатосторонній основах і швидкому розвитку яких сприяло посилення інтеграційних процесів у фінансовій сфері.

Із точки зору скорочення ризиків учасників міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг особлива увага має бути приділена саме так званим гібридним платіжним системам, які поєднують переказ грошових коштів у режимі реального часу з механізмом взаємозаліку для економії ліквідності [11, с. 41]. Отже, розвиток платіжних систем гібридного типу дає змогу не тільки забезпечувати належний рівень ліквідності ринку, але й зменшує валютні ризики та трансакційні витрати суб'єктів фінансових операцій.

Висновки з проведеного дослідження. За останні роки міжнародний ринок фінансово-платіжних послуг значно змінився, швидко розвиваючись під впливом процесів лібералізації, глобалізації та прогресу у сфері інформаційних і комп'ютерних технологій. Суттєво зросли трансграничні потоки капіталу, на ринках з'явилися нові складні фінансові інструменти, значно зросли швидкість і простота проведення фінансових операцій. Невпинне зростання глибини міжнародного ринку фінансових послуг та значні трансформаційні зрушення його структури пов'язані з розширенням і ускладненням зовнішньоекономічних зв'язків, кількісними та якісними змінами потреб споживачів фінансових послуг.

Сучасні ризики світового фінансового середовища, за великим рахунком, не є новими, однак глобалізація значно змінює їх характер, масш-

таби і наслідки для суб'єктів міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг. Одним із найбільших викликів для розвитку сучасного міжнародного ринку фінансових послуг, особливо в країнах, що розвиваються, є загострення ризику ліквідності. Важливою складовою частиною підтримки ліквідності міжнародного ринку фінансових послуг є розвиток його інфраструктури через застосування новітніх інформаційних технологій та створення міжнародних платіжних систем для здійснення швидкісних розрахунків. При цьому створення гібридних трансграничних платіжних систем поряд із підтримкою ліквідності міжнародного ринку фінансово-платіжних послуг дасть змогу забезпечити високу швидкість платіжних трансакцій, зменшити валютні ризики, скоротити витрати на проведення фінансових трансакцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильев В.С. Мировой финансовый рынок и «фактор Гринспена» / В.С. Васильев, Е.А. Роговский // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2008. – № 11. – С. 88–102.
2. Войтенко О.М. Світовий ринок фінансових послуг: особливості структури та функціонування / О.М. Войтенко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6(44). – С. 41–45.
3. Галушко О.С. Міжнародний рух капіталу та глобальна фінансова криза / О.С. Галушко // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 51–55.
4. Козак Ю.Г. Міжнародні фінанси : [навч. посіб.] / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, В.В. Ковалевський ; вид. 3-тє, перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2007 – 640 с.
5. Любкіна О. Посилення системних ризиків глобальної фінансової системи та трансформація регуляторної моделі у фінансовому секторі / О. Любкіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 127. – С. 9–13.
6. Мамотенко Д.Ю. Глобалізація міжнародних фінансових ринків / Д.Ю. Мамотенко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Випуск 39. – С. 229–237.
7. Приходько Б.В. Фінансові ринки в умовах глобалізації / Б.В. Приходько // Ефективна економіка. – 2012. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1165>.
8. Рубцов Б.Б. Глобальные финансовые рынки: масштабы, структура, регулирование / Б.Б. Рубцов // Век глобализации. – 2011. – № 2(8). – С. 73–98 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.socionauki.ru/journal/articles/136280/#_ftn1.
9. Тіпанов В. Посткризові асиметрії розвитку світового ринку банківських послуг / В. Тіпанов, Д. Чернюк // Міжнародна економічна політика. – 2011. – № 1–2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journals.urau.ua/jiep/article/view/27605>.
10. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації : [монографія] / Ю.В. Макогон [та ін.] ; наук. ред. Ю.В. Макогон. – Донецьк : ДонНУ, 2006. – 248 с.
11. Усоскин В.М. Мировые тенденции развития платежных систем / В.М. Усоскин, В.Ю. Белоусова // Деньги и кредит. – 2010. – № 11. – С. 39–48.
12. Publications of the Committee on Payments and Market Infrastructures of Bank for International Settlement [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/list/cpmi/index.htm?m=5%7C28%7C428>.
13. Global Financial Stability Report: Market Developments and Issues. – Washington: IMF, 2007–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR>.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ
FOREIGN ECONOMIC FACTORS OF SECURE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AGRO-INDUSTRIAL SECTOR IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

УДК 338.432(477):339.922

Мокій А.І.

д.е.н., професор, проректор
 Запорізький інститут економіки
 та інформаційних технологій

Полякова Ю.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних
 економічних відносин
 Львівський торговельно-економічний
 університет

Кучер Р.-Д.А.

аспірант відділу безпеки
 реального сектору економіки
 Національний інститут
 стратегічних досліджень

У статті розглянуто роль зовнішньоекономічного складника у розвитку агропромислового комплексу України. Проведено порівняння основних показників розвитку агропромислової галузі в Україні та країнах – членах ЄС. Здійснено дослідження взаємозв'язку експорту та імпорту галузі і ВВП України. Виявлено зовнішньоекономічні загрози безпеці розвитку агропромислового комплексу України.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, агропромислове виробництво, урожайність, європейська інтеграція.

В статье рассмотрена роль внешнеэкономической составляющей в развитии агропромышленного комплекса Украины. Проведено сравнение основных показателей развития агропромышленной отрасли в Украине и странах – членах ЕС. Осуществ-

лено исследование взаимосвязи экспорта и импорта отрасли и ВВП Украины. Выявлены внешнеэкономические угрозы безопасности развития агропромышленного комплекса Украины.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, агропромышленное производство, урожайность, европейская интеграция.

The article examines the role of the foreign economic component in the development of agro-industrial sector of Ukraine. A comparison of main indicators of agro-industry development in Ukraine and in EU member states is made. The interrelationship between export and import in the sector and the GDP of Ukraine is investigated. External economic threats to secure development of agro-industrial sector of Ukraine are revealed.

Key words: agro-industrial sector, agro-industrial production, crop capacity, European integration.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс відіграє провідну роль у розвитку економіки України, оскільки володіє чітко вираженими конкурентними перевагами, демонструє зростаючі тенденції діяльності та займає істотну частку в експорті країни. Подальший розвиток галузі пов'язаний із процесом євроінтеграції України. Одним із пріоритетів Єдиної комплексної стратегії та плану дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 рр. визначено формування цивілізованого ділового клімату та протидію корупції, створення стабільного інституційного базису, що відповідає стандартам Спільних політик ЄС (acquis communautaire), зокрема аграрної, торговельної, в умовах дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективи і проблеми розвитку агропромислового комплексу на сучасному етапі євроінтеграції висвітлюють у своїх працях М. Вакулич, В. Краснова, О. Проценко, Н. Резнік, Ю. Ставська та ін.

Постановка завдання. Значення агропромислового комплексу набуває особливої актуальності у зв'язку з реалізацією Угоди про асоціацію України з ЄС, оскільки європейські компанії виступають головним джерелом прямих іноземних інвестицій в агропромисловий сектор України, обсяг експорту сільськогосподарської продукції до ЄС становить третину всього обсягу експорту, протягом 2014–2016 рр. спостерігається зростання зазначених тенденцій. Майбутні перспективи безпеки розвитку галузі пов'язані із використанням додаткових можливостей, особливо доступу до зовнішніх, у тому числі європейського, ринків, мотивації досягнення конкурентоспроможності і безпеки агропромислового виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У стратегічних програмних документах соціально-економічного розвитку України зазначається, що найвищий рівень розвитку агропромислового комплексу в Україні спостерігався наприкінці 80-х років минулого століття, коли сільське господарство характеризувалося як багатогалузеве, комплексне та крупнотоварне. Цьому сприяли такі чинники, як середня величина сільськогосподарських підприємств (біля 5–6 тис. га загальних угідь), спеціалізація і концентрація сільськогосподарського виробництва; постійний дефіцит трудових ресурсів під час сезонних робіт.

У 1990 р. було вироблено 51 млн. т зернових та зернобобових культур, 44,3 млн. т цукрових буряків, 2,6 млн. т насіння соняшнику, 16,7 млн. т картоплі, 6,6 млн. т овочів, 2,9 млн. т плодів та ягід [4]. У 2015 р. зросло виробництво зернових та зернобобових, соняшнику, картоплі та овочів, проте знизилася обсяги продукування цукрових буряків, плодів та ягід. Однією з причин таких тенденцій є зміни в обсязі посівних площ. Так, у 2015 р. порівняно з 1990 р. зросли обсяги посівних площ зернових, соняшника та знизилася обсяги площ для посіву цукрових буряків і кормових культур.

Водночас спостерігається процес структурної перебудови сільського господарства країн ЄС-15 із традиційно дотаційної галузі на високоіндустріалізовану високодохідну з використанням новітніх наукових досягнень і технологій (табл. 1).

У 1990 р. нараховувалося 24,6 млн. голів великої рогатої худоби, у тому числі 8,4 млн. голів корів; 19,4 млн. голів свиней, 8,4 млн. голів овець та кіз; понад 246 млн. голів птиці. У 2015 р. харак-

Таблиця 1

Динаміка базисних кількісних характеристик розвитку сільськогосподарського виробництва, 1990–2015 рр.

Показники / Роки	1990	2015	2015/1990, %
Виробництво зернових та зернобобових культур, млн. т	51,0	60,1	+17,8
Виробництво цукрових буряків, млн. т	44,3	10,3	-76,8
Виробництво соняшнику, млн. т	2,6	11,2	+330,0
Виробництво картоплі, млн. т	16,7	20,8	+24,5
Виробництво овочів, млн. т	6,6	9,2	+39,3
Виробництво плодів та ягід, млн. т	2,9	2,1	-27,6
Поголів'я великої рогатої худоби, млн. голів	24,6	3,7	-85,0
Поголів'я корів, млн. голів	8,4	2,1	-75%
Поголів'я свиней, млн. голів	19,4	7,1	-63,4
Поголів'я овець та кіз, млн. голів	8,4	1,3	-84,5
Птиця, млн. голів	246	209,9	-14,7

Джерело: розраховано на основі [4]

Таблиця 2

Динаміка виробництва основних продуктів тваринництва в Україні, 1990–2015 рр.

Показники / Роки	1990	2015	2015/1990, %
Обсяги виробництва м'яса, млн. т	4,4	3,3	-25
Обсяги виробництва молока, млн. т	24,5	10,7	-56,3
Обсяги виробництва яєць, млрд. шт.	16,3	16,7	+2,4
Обсяги виробництва вовни, тис. т	29,8	2,6	-91,3

Джерело: розраховано на основі [4; 8]

Таблиця 3

Урожайність основних сільськогосподарських культур, ц з 1 га площі збирання, 1990–2015 рр.

Показники / Роки	1990	2015	2015/1990, %
Зернові та зернобобові культури	35,1	41,1	+17
Цукрові буряки (фабричні)	276	436	+57,9
Насіння соняшнику	15,8	21,6	+36,7
Картопля	117	161	+37,6
Овочі	149	206	+38,2
Плоди та ягоди	42,7	104,5	+144,7

Джерело: розраховано на основі [4; 7]

теристики сільськогосподарського господарства істотно зменшилися. Беззаперечно, наявна кількість поголів'я худоби забезпечує результативність тваринницької галузі у виробництві м'яса, молока, яєць та вовни (табл. 2).

У 1990 р. обсяги виробництва м'яса досягли 4,4 млн. т (у 2015 р. – 3,4 млн. т); молока – 24,5 млн. т (2015 р. – 10,7 млн. т), яєць – 16,3 млрд. шт (2015 р. – 16,7 млрд. шт), 29,8 тис. т вовни (2015 р. – 2,6 тис. т).

Як показано О. Ярославським, порівняння України з аграрним сектором країн ЄС-15 демонструє, що врожайність зернових культур у країнах ЄС-15 перевищує вітчизняні показники: у ФРН врожайність становить 7,3 т з 1 га, у Франції – 7,1. За період 2010–2015 рр. у нашій країні врожайність збільшилася в 1,5 рази, в європейських країнах – лише на 5% [7]. Це свідчить про наявність нереалізованого потенціалу у розвитку вітчизняного аграрного сектору (табл. 3).

Подібна тенденція до зростання темпів урожайності в рослинництві, продуктивності тваринництва як інтегральних показників розвитку аграрного сектору. Підтверджено, що потенціал агропромислового виробництва в Україні невичерпаний, причому не лише рослинництва, але й тваринницького виробництва. Якщо в країнах ЄС на 100 га сільськогосподарських угідь припадає 47 голів великої рогатої худоби (ВРХ), то в Україні – лише 11, на 100 га посівів зернових

у країнах ЄС налічується 253 голів свиней, то в Україні – 49 [7].

За часи реформування агропромислового комплексу відбулися як позитивні, так і негативні зміни. До перших відноситься розширення асортименту, підвищення якості продовольчих товарів, зменшення дефіциту продовольства, до негативних – насичення споживчого ринку продуктами харчування для окремих груп товарів та регіонів переважно за рахунок імпорту або переробки імпортованої сільськогосподарської сировини.

Протягом 2008–2015 рр. спостерігається зростання частки обсягів виробництва продукції сільськогосподарства (включаючи мисливство та

лісове господарство) у загальному обсязі ВВП України (з 6,8% у 2008 р. до 11,9% у 2015 р.).

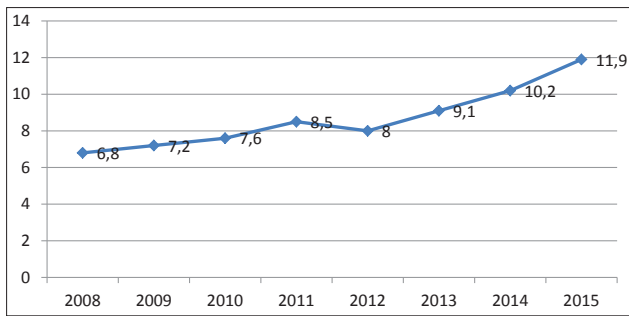


Рис. 1. Частка обсягів виробництва продукції сільськогосподарства у ВВП України, 2008–2015 рр.

В умовах глобальної конкуренції господарювання для підприємств аграрного сектору головною проблемою є залучення та ефективне використання інвестиційних ресурсів. Нестача фінансових ресурсів негативно впливає на стабільність агропромислового виробництва. Нині обсяг капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство становить 27,9 млрд. грн., або 11,1% від загального обсягу (у 2010 р. – 9,2 млрд. грн., або 5,6%).

На 1 січня 2016 р. обсяги іноземних інвестицій у сільське господарство досягли 500,6 млн. дол. США (1,2% загального обсягу). Причому, за оцінками Д. Александрова, відтік іноземних інвестицій у 2014–2015 рр. з аграрного сектору України становив до 500 млн. дол., і тенденція щодо їх повернення не простежується [1].

За даними фахівців Світового банку, дохідність капіталу в сільському господарстві перевищує

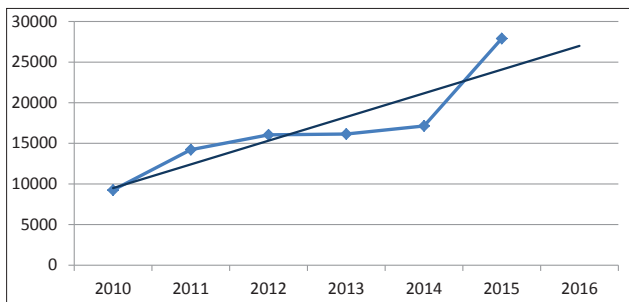


Рис. 2. Динаміка зростання обсягів капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство, млн. грн., 2010–2015 рр.

*2016 р. – прогноз

дохідність в інших галузях: у 2013 р. продуктивність капіталу була в 4,5 рази більшою, ніж у промисловості, і в 9 разів більше, ніж у сфері послуг [3].

Зважаючи на те, що агропромисловий сектор в Україні формувався і за участю іноземного капіталу, із використанням іноземної техніки і технологій, за міжнародним поділом праці АПК Україна набуває характеристик постачальника сільськогосподарської сировини низького ступеня переробки – насіння соняшникового, зерна або борошна та насіння ріпаку. Нині, як зазначається у стратегічних програмних документах, збільшується розрив між ефективністю сільського господарства України і розвинених країн [4].

При цьому агропромисловий комплекс залишається інтегрованим у світовий ринок. Такі товарні групи продукції сільського господарства, як живі тварини та продукти тваринного походження, в експорті займають 2,2% загального обсягу експорту України, продукти рослинного походження – 20,9%, жири та олії – 8,7%, готові харчові продукти – 6,5%, шкіри необроблені – 0,3%. В обсягах імпорту ці товарні групи займають 1,5%, 3,1%, 0,5%, 4,3% та 0,4% відповідно. Хоча обсяг експорту продукції агропромислового комплексу більший, ніж обсяг імпорту, не можна вважати раціонально доцільним перевищення імпорту над експортом в групі «Живі тварини та продукти тваринного походження» у 2014 р. та негативне сальдо у групі «Шкіри необроблені».

Оцінка впливу на економіку зовнішньої торгівлі продукції агропромислового виробництва здійснена з вибором залежної змінної обсягу ВВП України, незалежних – обсягів експорту агропромислового виробництва продукції (товарні групи: живі тварини; продукти тваринного походження, продукти рослинного походження, жири та олії тваринного або рослинного походження, готові харчові продукти та шкіри необроблені, шкіра вичищена) та імпорт цих товарів (табл. 4).

Для інформаційної бази дослідження використано статистичні дані за 2004–2015 рр. Отримане регресійне рівняння має такий вигляд:

$$ВВП = -0,507436 + 1,196467x_1 - 0,322469x_2, \quad (1)$$

де x_1 – експорт товарних груп агропромислового сектору;

x_2 – імпорт товарних груп агропромислового сектору.

Таблиця 4

Взаємозв'язок між обсягами ВВП та експортом (імпортом) агропромислового виробництва, 2004–2015 рр.

Intercept	Beta	Std.Err	B	Std.Err	t(40)	p-level
			-0,507436	1,169552	-0,43387	0,674596
Експорт агропромислової продукції	1,213024	0,128865	1,196467	0,127106	9,41315	0,000006
Імпорт агропромислової продукції	-0,286449	0,128865	-0,322469	0,145069	-2,22286	0,053314

R= 0,9796 2633 R2= 0,9596 6774 Adjusted R2= ,95070502

F(2,9)=107,07 p<0,00000 Std.Error of estimate: ,12157

Товарна структура обсягів виробництва, експорту та валютних надходжень для основних груп продукції рослинництва

Товарна група	Виробництво, млн. т	Експорт, млн. т	Валютні надходження, млрд. дол.
Кукурудза	30,9	16,7	3,8
Пшениця	22,3	7,8	1,9
Ячмінь	7,6	2,3	0,6
Соняшникова олія	3,8	3,2	3,3

Джерело: розраховано на основі [2]

Значення множинного коефіцієнта кореляції 0,97 підтверджує наявність тісного прямого зв'язку між залежними і незалежними змінними. Коефіцієнт детермінації становить 0,95, тобто 95% варіації досліджуваних показників пояснюється рівнянням регресії. Спостережуване значення критерію Фішера дорівнює 107,07, тобто можна стверджувати (з похибкою 0,000001 щодо вірності гіпотези) про істотну кількісну оцінку зв'язку між змінними. Спостережуване значення критерію Стьюдента -0,4 (похибка 0,6746) дає підстави для висновку, що множинний коефіцієнт кореляції між досліджуваними показниками достовірний. Значення критерію Дарбіна-Уотсона 1,88 показує відсутність автокореляції.

З отриманих результатів зробимо висновок, що зростаюча динаміка експорту продукції агропромислового сектору позитивно впливає на динаміку ВВП. Навпаки, зростаюча динаміка імпорту продукції агропромислового сектору негативно впливає на динаміку ВВП України.

Звідси, необхідний щорічний перегляд результатів зовнішньоекономічної діяльності АПК та реалізація програми захисту внутрішнього ринку, збільшення обсягів виробництва вітчизняної про-

дукції, створення сучасної транспортно-логістичної інфраструктури. Звернемо увагу, що проблеми у сільському господарстві у стратегічній перспективі дестимулюють розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування та негативно впливатимуть на конкурентоспроможності продукції галузі як на внутрішньому, так і на європейському ринку.

Як показує О. Проценко, із 37 тарифних квот до країн ЄС вітчизняні експортери заповнюють лише сім, переважно сировинні. Для решти товарів переробної галузі квоти не заповнені [5]. З огляду на це, вважаємо, що саме переробні підгалузі агропромислового виробництва повинні стати пріоритетним об'єктом стимулювання інвестиційної активності.

Частка експорту сільськогосподарських товарів у загальному обсязі експорту України досягла рекордного значення в 2015 р. – 38,2%. Проте у зв'язку з тенденцією зниження світових цін на зернові та олійні культури валютні надходження від експорту зменшилися на 12,6% – до рівня 2014 р. за зростання обсягу експорту товарів агропромислового виробництва – на 8,5%, найбільший приріст спостерігався в експорті зернових культур –

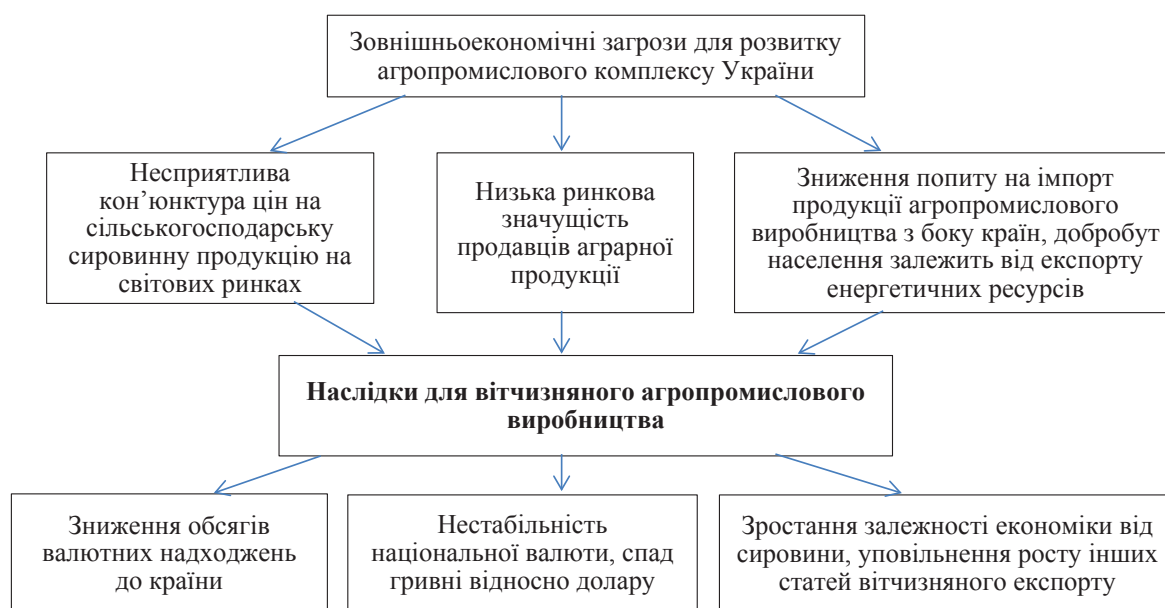


Рис. 3. Зовнішньоекономічні загрози для агропромислового виробництва

14,8% [2]. У географічній структурі основними імпортерами залишаються країни – члени ЄС, Південно-Східної Азії, Близького Сходу за зменшення обсягів експорту в Російську Федерацію.

Експорт соняшникової олії на рівні 3,2 млн. т забезпечує надходження в обсязі 3,3 млрд. дол. США. Натомість продаж кукурудзи в обсязі 16,7 млн. т (3,8 млрд. дол. США) підтверджує пріоритетність розвитку для України переробної галузі за умови активізації внутрішнього та іноземного інвестування (табл. 5).

Виявлені тенденції активної інтеграції агропромислового сектора України до міжнародного ринку поряд із позитивними для розвитку обумовлені такими чинниками зовнішніх загроз (рис. 3).

Усунення або врахування загроз подальшому розвитку агропромислового виробництва набуває важливості, враховуючи, що аграрний комплекс є чутливим до зовнішніх впливів та цінової кон'юнктури на світових ринках сільськогосподарської сировини та продовольства. Найбільші світові імпортери продовольчих культур – це країни, добробут населення яких залежить від світових цін на енергетичні ресурси. Імпортний попит із боку цих держав стимулює зростання світових цін, і падіння добробуту населення може призвести до зменшення обсягів світового імпорту продовольчих культур [6].

У перспективі подібні цінові коливання можуть змінити ситуацію на світовому ринку аграрної продукції, що має слугувати стимулом для України у підвищенні конкурентоспроможності галузі на світовому ринку агропромислової продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Агропромисловий сектор є важливою складовою частиною економіки України, особливо в період фінансово-економічних коливань. У силу економічних передумов він є досить чутливим до світової кон'юнктури, передусім через низьку ринкову значущість продавця, зниження цін на сировинну продукцію, тісну прив'язку до росту промисловості в іноземних країнах тощо. Відбулася експортна переорієнтація галузі з ринку РФ на ринки азійських країн та країн Близького Сходу. У структурі експорту вітчизняного агропромислового сектору

на 90% переважає продукція рослинництва, низькою залишається частка тваринництва. Перспективи безпеки розвитку галузі пов'язані з використанням нових можливостей у контексті реалізації Угоди про асоціацію України з ЄС, що передбачає врахування зовнішньоекономічних загроз, які виникатимуть.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров Д. Щоб зацікавити інвестора, важливий не механізм залучення коштів, а механізм захисту інвестицій / Д. Александров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yur-gazeta.com/interview/shchob-zacikaviti-investora-vazhliivy-nemehanizm-zaluchennya-koshtiv-a-mehanizm-zahistu-investiciy-.html>.
2. Гардус М. Экспорт продукции АПК: итоги 2015 и перспективы 2016 / М. Гардус [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.apostrophe.com.ua/article/promyshlennost/2016-04-04/eksport-produktsii-apk-itogi-2015-i-perspektivy>.
3. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/system>.
4. Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 № 1130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/1130-2011-p.
5. Проценко О. Про міфи щодо ЗВТ з ЄС, квоти на експорт та інтереси агрохолдингів / О. Проценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2016_02_11/Procenko-pro-m-fi-shhodo-ZVT-z-S-kvoti-na-eksport-ta-nteresi-agroholding-v-4077.
6. Яренко А. Як падіння цін на нафту позначиться на вартості продукції АПК / А. Яренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1382298-yak-padinnya-cin-na-naftu-roznachitsya-na-varnosti-produktsiyi-apk>.
7. Ярославський О. Україна здатна подвоїти обсяги агровиробництва за п'ять років / О. Ярославський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2016_02_25/Ukra-na-zdatna-podvoti-obsjagi-agrovirobnictva-za-5-rok-v-JAroslavskij-5268.
8. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FORMULATE STRATEGIES OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS ENGINEERING COMPANIES

УДК 339.137.2

Ревенко Д.С.

к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Льба В.О.

к.е.н., старший викладач кафедри економіки та маркетингу
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Зейда Л.С.

магістрант
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

У статті здійснено дослідження поняття «міжнародна конкурентоспроможність підприємства». Зазначено основні сутнісні характеристики міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Проведено огляд чинників, які впливають на конкурентоспроможність підприємств на міжнародних ринках, і основних типів стратегій міжнародної конкурентоспроможності. Запропоновано метод формування стратегій міжнародної конкурентоспроможності підприємств, який складається із шести етапів, а також основні шляхи підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, стратегії міжнародної конкурентоспроможності, машинобудівний комплекс, конкурентні переваги, чинники конкурентоспроможності.

В статье проведено исследование понятия «международная конкурентоспособность предприятия». Указаны основные существенные характеристики международной конкурентоспособности предприятий. Проведен обзор факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятий на международных рынках, и основных типов стратегий

международной конкурентоспособности. Предложен метод формирования стратегий международной конкурентоспособности предприятий, который состоит из шести этапов, а также основные пути повышения международной конкурентоспособности отечественных предприятий.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, стратегии международной конкурентоспособности, машиностроительный комплекс, конкурентные преимущества, факторы конкурентоспособности.

In this article studied the concept of "international competitiveness of the enterprise". Indicate the main essential characteristics of the international competitiveness of enterprises. Spend a review of the factors affecting the competitiveness of enterprises in international markets and the main types of strategies of the international competitiveness. Proposed a method for forming strategies of the international competitiveness of enterprises, which consists of six stages, as well as the main ways to improve the international competitiveness of domestic enterprises.

Key words: international competitiveness, strategies of international competitiveness, machine-building complex, competitive advantages, competitive factors.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємств є визначним чинником перспективного розвитку виробничої системи країни на сучасному етапі функціонування ринкових відносин, що визначає ступінь залучення національної економіки до міжнародних економічних відносин. Конкурентоспроможність підприємств являє собою важливу категорію ринкової економіки, яка характеризується можливістю й ефективністю адаптації підприємств до умов ринкового конкурентного середовища.

Міжнародна конкурентоспроможність відображає адаптивність підприємства до постійних змін зовнішнього середовища, а також можливість ефективного використання наявних внутрішніх резервів.

У сучасних умовах господарювання особливу увагу треба приділити питанням забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств машинобудівної галузі України, яка є головною структурною ланкою економіки, особливо на етапі значних ринкових трансформацій та інтенсифікації міжнародних відносин.

Сьогодні одним із вагомих етапів підвищення міжнародної конкурентоспроможності машинобудівних підприємств виступає якість готових товарів, що насамперед пов'язано зі збільшенням значущості промислової продукції, машин і обладнання на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження наукового знання про міжнародну конкурентоспроможність підприємств зроблено багатьма вітчизняними і зарубіжними науковцями, але з переходом країни до інтенсивного розвитку і підвищення значущості ефективного розподілу ресурсів на міжнародній арені багато питань стосовно міжнародної конкурентоздатності потребують подальшого дослідження й уточнення, і насамперед це стосується підприємств машинобудівної галузі.

Постановка завдання. Метою статті є формування механізмів підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі України на міжнародному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування було і залишається основною економічною ланкою будь-якої країни і відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази господарства, саме тому йому належить винятково важлива роль у прискоренні науково-технічного прогресу. В Україні багатогалузевий машинобудівний комплекс – потужний сектор промисловості України, що поєднує більш ніж 11 тис. підприємств. Частка машинобудівного комплексу в українській промисловості перевищує 15%, у ВВП становить приблизно 12%. Машинобудівний комплекс України охоплює більш ніж 20 спеціалізованих галузей, тобто практично всі галузі

машинобудування. Розвиток ринкової економіки потребує комплексного, системного підходу щодо подальшого розвитку машинобудівного комплексу і його виходу на зовнішні ринки.

У сучасних капіталістичних умовах господарювання неухильно зростає роль держави, що передбачає створення нового типу глобальної економіки, появу нових принципів міжнародних відносин, нові суспільні цінності [1]. Саме в цих умовах виникає потреба розроблення сучасної моделі керування виробництвом, яке відповідало б міжнародним потребам.

Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють багаторівневе і багатоаспектне поняття, що характеризується динамічністю і керованістю об'єкта оцінювання і визначається сукупністю конкурентних переваг і недоліків і виражено у здатності витримувати конкуренцію в системі ринкових відносин у певний час.

На сьогодні загальноприйнятого визначення міжнародної конкурентоспроможності підприємства не існує. Кожен автор по-різному тлумачить це поняття: з позиції відповідності результатів діяльності підприємства вимогам міжнародних ринків; а також визначення основних факторів досягнення конкурентних переваг на міжнародному ринку. Відповідно до цього, необхідно виділити низку сутнісних характеристик, за якими міжнародна конкурентоспроможність – це [2]:

- продуктивне й ефективне використання ресурсів із точки зору міжнародного поділу праці;
- здатність національних підприємств виробляти продукцію, яка відповідає міжнародним потребам, в умовах вільної конкуренції;
- основна характеристика високого розвитку науково-технічного сектора економіки і стійкого економічного росту держави і підприємств зокрема;

– об'єктивний процес, що відображає неперервність і динамічність розвитку економічної системи та її інтеграцію в міжнародне співтовариство.

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства відображає стан ресурсно-технологічної, просторово-темпоральної, інституційної, соціально-когнітивної й інформаційної складових системи міжнародної економічної діяльності підприємства, що дає змогу визначити міжнародну конкурентоспроможність підприємства як інтегративну властивість потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії підприємства, необхідного для виконання ним функцій суб'єкта міжнародної економічної діяльності [3].

Із точки зору міжнародної економічної діяльності всі промислові підприємства, які функціонують на комерційній основі і мають головну мету – отримання прибутку, можна поділити на два основні типи залежно від їхнього стану відносно зовнішнього ринку [4]:

– промислові підприємства, метою яких є експансія на зовнішні ринки збуту і поступове завоювання ними;

– промислові підприємства, які вже здійснили успішний вихід на міжнародний ринок збуту продукції, головною метою яких є зростання частки реалізації продукції, утримання і розвиток конкурентних переваг на цьому ринку.

Відповідно до теорії конкурентних переваг М. Портера [5], розвиток останніх відбувається за чотири стадіями:

- конкуренція на основі виробничих чинників – природних ресурсів, капіталу, сприятливих умов для виробництва товарів, кваліфікації робочої сили й інформації;
- конкуренція на основі інвестицій – використання інвестування в технології, освіту, ліцензії;
- конкуренція на основі інновацій – за рахунок створення нових видів продукції, виробничих процесів, організаційних рішень та інших видів інновацій;
- конкуренція на основі багатства – досягнення конкурентних переваг за рахунок попередньо створеного багатства [6; 7].

Враховуючи зазначені стадії досягнення конкурентних переваг, можна виділити низку чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємств на міжнародних ринках:

- чинники, що визначають суперництво в галузі (зростання галузі, тимчасовий збиток виробничих потужностей, відмінності між продукцією, впізнання бренду, інформаційне забезпечення, частка ринку, бар'єри виходу з галузі);
- чинники, що визначають ринкову владу постачальників (диференціація чинників виробництва, витрати на зміну постачальників, концентрація постачальників на ринку, обсяг поставок, витрати на постачання відносно загального обсягу закупівель у галузі);
- чинники, що визначають загрозу з боку товарів-замінників (ціни на товари-замінники відповідно до цін вихідних товарів, витрати на переорієнтацію з виробництва товарів-замінників, готовність споживача перейти на товари-замінники);
- чинники, що визначають ринкову владу споживача (кількість споживачів, інформаційне забезпечення споживачів, наявність товарів-замінників, відношення вартості до загальної кількості закупівель, відмінності в товарах конкурентів, впізнання бренду, доходи споживачів) [6].

Підприємства, які працюють у галузі виробництва і збуту продукції, під час організації діяльності на міжнародних ринках повинні спиратися на основні чинники досягнення міжнародної конкурентоспроможності. Також необхідно враховувати, що конкурентні умови в різних галузях промисловості на міжнародних ринках не однакові. До цих чинників можна віднести економічні, політичні, інституціональні, людські, культурні й освітні; своєю чер-

гою, їх можна поділити на дві групи – внутрішні та зовнішні.

Внутрішні чинники, які належать до внутрішнього середовища самого підприємства, включають: технологічний чинник, рівень якості керування підприємством, рівень кваліфікації персоналу, рівень продуктивності праці, рівень якості продукції й технічного обслуговування. Внутрішня група чинників визначає рівень витрат виробництва і збуту продукції, що, своєю чергою, є основою ціноутворення. Конкурентна цінова перевага на зовнішньому ринку – це основний аргумент у боротьбі за споживачів, а також збільшення частки ринку і розширення діяльності підприємства.

До групи зовнішніх чинників слід віднести: макроекономічну стабільність, політичну стабільність, участь країни в міжнародній торгівлі, інвестиційну привабливість країни, розвиток і ефективність використання інфраструктури, новітніх технологій, фінансового сектора і ринку капіталів.

Під час забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств особливу роль відіграють переваги його технологій ресурсозбереження, розвиток можливостей трудових ресурсів, комплексне вивчення інформації на ринку щодо можливості підвищення конкурентоспроможності підприємства [8].

В умовах ринкової економіки значний вплив на міжнародну конкурентоспроможність підприємства має ціноутворення, яке здійснюється в умовах конкурентного середовища між зовнішньоекономічними суб'єктами різних країн, динамічної рівноваги попиту і пропозиції та поведінки суб'єктів на ринку.

Під час підготовки до виходу підприємств на міжнародні ринки найважливішими областями дослідження є вивчення потенційних споживачів продукції, конкурентного оточення, а також інших чинників, які здійснюють вплив на процес ведення зовнішньоекономічної діяльності. На базі отриманої інформації проводиться формування відповідної стратегії, спрямованої на підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Також одним із найважливіших елементів конкурентоспроможності на міжнародному ринку є якість продукції та її технологічне обслуговування. Споживачі, незважаючи на високу ціну, віддають перевагу продукції кращої якості і з кращими споживчими властивостями. Технічне обслуговування теж має значний вплив на міжнародну конкурентоспроможність підприємства, адже обслуговування експортованих товарів стає технічно складним. Вибір найбільш ефективної системи технічного обслуговування являє собою важливий елемент конкурентної боротьби підприємства.

У роботі М. Портера запропоновано основні типи стратегій міжнародної конкурентоспроможності:

- глобальна конкуренція в широкому асортименті товарів, конкуренція між виробниками певного асортименту товарів галузі у світовому масштабі, (перевага досягається шляхом проведення диференціації або лідерства у зниженні витрат);

- глобальне зосередження на конкурентному сегменті галузі, на якому фірма веде конкурентну боротьбу у світовому масштабі;

- у національному масштабі використання переваг національних ринків для створення зосередженого підходу до конкретного національного ринку; у результаті фірма досягає або диференціації, або мінімізації витрат в обслуговуванні споживачів національного ринку або його сегментів;

- захищена ніша – використовується в тих країнах, де уряд обмежує можливості глобальних конкурентів; підприємства вимушені будувати свою стратегію на конкретних національних ринках, враховуючи ці обмеження [8].

Формування стратегій міжнародної конкурентоспроможності підприємств можна поділити на такі етапи, кожен з яких є окремим функціональним елементом [4; 8]:

1. Моніторинг середовища міжнародного ринку, що включає визначення цілей підприємства й умов їх досягнення за певний період часу, дослідження основних факторів зовнішнього ринку для визначення можливостей і загроз підприємства, інтенсивності конкуренції на зовнішньому ринку, визначення контрольних показників міжнародної конкурентоспроможності, рівня вхідного бар'єру на ринок.

2. Діагностика зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства, що передбачає аналіз стану підприємства, динаміки його основних економічних показників, порівняння показників із запланованими, визначення причин відхилення від плану, визначення ефективності технологій, що використовуються, впізнавання бренду, державного регулювання, демографічних тенденцій, культурного середовища, визначення параметрів ринку, потреб споживачів, їхніх переваг. На цьому етапі особливу увагу необхідно приділити методам отримання інформації, яка відіграє важливу роль під час проведення дослідження, а саме її актуальності, своєчасності, достовірності та повноті.

3. Оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства, товарного портфеля та основних конкурентів на міжнародному ринку, що полягає у визначенні основних ключових факторів успіху підприємства і його переваг порівняно з конкурентами, що в перспективі забезпечать ефективне функціонування і перевагу над конкурентами на зовнішньому ринку.

4. Формування і реалізація стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, що полягає у виборі стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності

й розробленні і прийнятті рішення відповідно до засобів досягнення, поставлених запропонованою стратегією.

5. Оцінювання і контроль реалізації певної стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

6. Формування дій із корегування й усунення невідповідностей. На цьому етапі здійснюється розроблення рекомендацій і складається план, спрямований на корегування вибраної стратегії, який включає короткострокові й довгострокові заходи, спрямовані на підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства. До основних критеріїв розробки заходів слід віднести системність, обґрунтованість, несуперечливість параметрів аналізу, логічності висновків, а також повноти вирішення заданих проблем.

Застосування етапів формування стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності дасть змогу підприємствам виконати успішний вихід на міжнародні ринки і здобути необхідні конкурентні переваги, до яких можна віднести значну концентрацію продукту із системою постійного контролю та підвищення якості, спрямоване просування продукції на цільових споживачів, розвиток збутових мереж, гнучку цінову політику. Слід зазначити, що стратегічне планування залежить від низки чинників і ускладнень, які здійснюють постійний вплив на підприємство.

Для адекватного й ефективного формування відповідної стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємство в сучасних умовах розвитку економіки повинно самостійно виконувати вихід на міжнародний ринок і проводити збут продукції: варіанти франчайзингу, ліцензування, експортної кооперації й інших видів міжнародної співпраці не дадуть бажаного результату, адже виникає відсутність свободи дій і можливості ефективно адаптуватися до негативних зовнішніх чинників [4].

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств є базою для розвитку економіки в цілому. Основними заходами підвищення є використання ефективного керування, часткова або

повна реконструкція виробництва, залучення технологій ресурсозбереження. Для підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств необхідно насамперед створити сприятливі умови розвитку в державі шляхом залучення інвестицій, стабільної політичної ситуації в країні, стимулювання розвитку підприємництва, зменшення податкового тиску тощо.

Сьогодні конкурентоспроможність підприємств і регіонів у цілому визначається її значущістю в масштабах міжнародної економіки, а саме тому посилення інтеграції підприємств у міжнародний простір є пріоритетним напрямом розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яковлев Г.И. Формирование промышленной политики, обеспечивающей международную конкурентоспособность предприятия / Г.И. Яковлев // Журнал эконом. теории. – 2013. – № 3. – С. 61–67.
2. Угрюмова Е.В. Факторы формирования глобальной конкурентоспособности и международная практика ее оценки / Е.В. Угрюмова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2010. – Вып. 17. – С. 63–67.
3. Піддубна Л.І. Концепція предметно-методологічного оновлення та розвитку теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства / Л.І. Піддубна // Економіка розвитку. – 2010. – № 1(53). – С. 52–59.
4. Кубасова О.А. Основные этапы формирования стратегии повышения международной конкурентоспособности промышленного предприятия / О.А. Кубасова, И.В. Рыжов // Транспортное дело России. – 2012. – № 5. – С. 209–211.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 576 с.
6. Портер М. Конкурентное преимущество, или Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
8. Бойко Є.О. Шляхи підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних переробних підприємств харчової промисловості / Є.О. Бойко, Р.С. Решетник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1(29). – С. 50–54.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ В АДАПТАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ВИМУШЕНО ПЕРЕМІЩЕНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

THE ANALYSIS OF MAIN PROBLEMS AS FOR ADAPTATION AND DEVELOPMENT OF FORCIBLY INTERNALLY DISPLACED BUSINESSES IN UKRAINE

У статті розглянуто основні проблеми підприємців – внутрішньо переміщених осіб (ВПО) в Україні. На основі визначених факторів, що перешкоджають підприємницькій діяльності, визначено основні форми і методи економічної підтримки ВПО-підприємців. Проаналізовано законодавчу базу, що регулює діяльність вимушено переміщено бізнесу, та визначено основні недоліки в державному регулюванні процесу його адаптації. Розглянуто метод підтримки ВПО-підприємців, що активно використовується в Україні, – міжнародну донорську допомогу.

Ключові слова: внутрішньо переміщені особи, вимушена міграція, малий бізнес, самозайнятість, підприємництво, оподаткування.

В статье рассмотрены основные проблемы предпринимателей – внутренне перемещенных лиц (ВПЛ) в Украине. На основе выявленных факторов, которые препятствуют предпринимательской деятельности, определены основные формы и методы экономической поддержки ВПЛ-предпринимателей. Проанализирована законодательная база, регулирующая дея-

тельность вынужденно перемещенного бизнеса, и определены основные недостатки в государственном регулировании процесса его адаптации. Рассмотрен метод поддержки ВПЛ-предпринимателей, активно используемый в Украине, – международная донорская помощь.

Ключевые слова: внутренне перемещенные лица, вынужденная миграция, малый бизнес, самозанятость, предпринимательство, налогообложение.

The article has studied the major problems of forcibly internally displaced entrepreneurs in Ukraine. On the ground of the defined factors that prevent entrepreneurial activity, the main forms and methods of economic support to displaced businesses have been defined. The legal framework that governs the activities of displaced businesses and the main shortcomings in the state regulation of their adaptation have been analysed. The international donation help that is actively used as a method to encourage the internally displaced entrepreneurs have been studied

Key words: internally displaced persons, forced migration, small business, self-employment, entrepreneurship, and taxation.

УДК 314.7:658

Аракелова І.О.

к.е.н., декан факультету економіки
Донецький державний
університет управління

Постановка проблеми. Використання потенціалу малого та середнього підприємництва має важливе значення для забезпечення довгострокового зростання економіки. Специфіка малого та середнього підприємництва обумовлює необхідність надання державної підтримки в сучасних економічних умовах, при цьому під час воєнної агресії на території України особливої підтримки потребують малі та середні підприємства, переведені з території проведення антитерористичної операції та АР Крим. Більшість із них втратили доступ до матеріального, людського і соціального капіталу, який використовувався до переміщення: обірвання кредитних ліній, втрата бізнес-партнерів, джерела постачання та устаткування для ведення бізнесу стали недоступними. Своєчасна ідентифікація фізичних осіб – підприємців (ФОП) та підприємців дала б змогу максимально швидко адаптувати їх потенціал до умов інших територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз проблем та захисту прав внутрішньо переміщених є досить актуальним у дослідженнях

сучасних вітчизняних науковців. Щодо адаптації ВПО на ринку праці та переміщеного підприємництва, то найбільш значимі результати продемонстровано в роботах Джабраїлова Р.А. [5], Новікова В.С. [5], Кашуби Я.М., а також у звітах міжнародних організацій та фондів, що на сьогодні виконують основну роботу зі статистичного дослідження проблем ВПО в Україні в цілому [11–17].

Постановка завдання. Основною метою статті є визначення проблем в адаптації вимушено переміщеного бізнесу та напрямів державного регулювання як механізму балансування інтересів підприємств-переселенців на нових територіях переміщення.

Вклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи питання внутрішньо переміщених осіб (ВПО), необхідно зазначити, що ВПО як з АР Крим, так і зі Східної України, включають також категорію осіб, які раніше займалися підприємницькою діяльністю і можуть перенести свої навички і досвід попередньої діяльності на нові місця. Всебічна підтримка переміщеного бізнесу має важливий соціальний ефект, який полягає

в самоорганізації населення, у тому числі самих ВПО, що частково знімає з держави зобов'язання щодо їх працевлаштування. Однак на сьогодні державні органи не мають чіткого уявлення про кількість таких підприємців, на державному рівні не ведеться статистичний аналіз. Проте можна визначити орієнтовний масштаб проблеми під час формування політики підтримки підприємництва, для цього доцільно враховувати кількісні показники підприємницької активності на Донбасі до початку АТО та в 2015 р.

У 2013 р., за даними Державної служби статистики [1], підприємства Донбасу становили 40,1 тис. юридичних осіб і статистично розподілялись так: 131 велике підприємство (Донецька область – 103, Луганська область – 28); 2 247 середніх підприємств (Донецька область – 1 587, Луганська область – 660); 37 738 малих підприємств (Донецька область – 27 041, Луганська область – 10 697).

Щодо малого бізнесу, то в 2013 р. у Донецькій області діяло 27 тис. малих підприємств, на яких було зайнято 150 тис. працівників, а також 500,72 тис. ФОП. У Луганській області діяло 10,6 тис. малих підприємств із 636,4 тис. працівників, а також 303,4 тис. ФОП. Таким чином, під час формування політики підтримки підприємництва ВПО необхідно враховувати попередній потенціал у 800 тис. ФОП та 37 тис. малих підприємств. Питання обліку та вивчення потреб ВПО-підприємців нині є однією з ключових.

На сьогодні в умовах відсутності достовірних даних щодо кількості підприємців-ВПО, їх роду діяльності, обсягів виробництва тощо доцільною стає розробка програм доступу до джерел існування для ВПО, яка має зосереджуватись на: організаціях мікрофінансування, які пропонують спектр фінансових послуг; організаціях, які надають послуги з розвитку бізнесу; організаціях, які займаються підготовкою підприємців; державних курсах професійної підготовки; закладах технічної освіти; недержавних закладах підвищення кваліфікації; кадрових агентствах та організаціях, які надають інформацію щодо ринку праці; схемах навчання та працевлаштування; юридичних послугах із працевлаштування; видачі ліцензій та реєстрації бізнесу тощо.

У цих умовах необхідно зазначити таке поняття, як самозайнятість, що є одним зі стратегічних напрямів у сучасних умовах, яка орієнтується на зниження напруги на ринку праці серед ВПО. У тлумачному словнику української мови «самозайнятість» означає зайнятість працею або управління у власному господарстві або власній фірмі [2]. У теперішній ситуації самозайнятість розуміється як робота, що виконується самостійно в рамках власної справи та може бути зареєстрована в міграційній службі

України за місцем нинішньої реєстрації ВПО. В Україні до сегменту самозайнятості прийнято відносити мікробізнес, приватне підприємництво, фермерство, стихійну торгівлю, приватні послуги та приватний сервіс, діяльність осіб вільних професій (художники, письменники, аудиторів, перекладачі, майстри манікюру-педикюру, перукарі тощо) та трудову діяльність у рамках домашнього господарства. Однак зазначимо, що близько половини самозайнятих громадян офіційно не зареєстровані в державних органах.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» [3], для стимулювання самозайнятості населення, підприємницької ініціативи центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції, забезпечує надання безоплатних індивідуальних і групових консультацій із питань організації та провадження підприємницької діяльності із залученням на громадських засадах працівників органів державної влади у порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади у сфері соціальної політики.

Важливу роль у залученні внутрішньо переміщених осіб у малий бізнес відіграє Державна служба зайнятості України. Відповідно до Наказу Міністерства праці та соціальної політики України від 15.06.2015 р. № 613 «Про надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітними підприємницької діяльності» [4], визначений порядок надання допомоги безробітним для організації підприємницької діяльності. У зазначеному порядку міститься низка вимог до безробітного, проте з урахуванням складних умов, в яких опинилися внутрішньо переміщені особи, не всі зазначені критерії можуть бути ними виконані.

З огляду на це, задля залучення внутрішньо переміщених осіб до підприємницької діяльності актуальним є доповнення чинної практики надання допомоги по безробіттю відповідними підставами для переселенців та внесення певних змін у зазначений порядок, відповідно до яких спрощувалася б процедура надання допомоги внутрішньо переміщеним особам для організації підприємницької діяльності.

Якщо розглядати можливості для розвитку напряму «самозайнятість та мікропідприємництво», то необхідно зупинитися на аналізі основних проблем, з якими стикаються ВПО-підприємці, а саме:

- відсутність досконалої процедури реєстрації, яка не дає можливості адаптуватися та продовжити підприємницьку діяльність на новому місці;

- неспроможність мікро- та малого бізнесу самостійно адаптуватися у приймаючих громадах за умов частково або повного знищення основних

фондів, устаткування, відсутності клієнтської бази;

– ігноруванням потреб та проблем підприємств та підприємців, які евакуйовались із зони АТО або вимушені були припинити свою діяльність, тому що основна увага в державних програмах та законодавчих актах приділена внутрішньо переміщеним особам та вирішенню низки соціальних питань;

– інституційна політика є неадекватною відносно переміщеного бізнесу: немає зацікавленості держави в евакуйованні підприємств, відсутня регуляторна політика фінансово-кредитного ринку по відношенню до підприємців – ВПО, не передбачено програм підтримки підприємництва;

– неможливість отримання кредитування на відновлення діяльності та обмежений доступ до фінансових ресурсів;

– соціально-психологічні проблеми особистого характеру (рис. 1).

На думку Джабраїлова Р.А. та Новікової В.С. [5], із метою економічної підтримки переселенців питання про порядок та спосіб надання такої підтримки доцільно розглядати в контексті підвищення економічної самодостатності не тільки внутрішньо переміщених осіб, а також території – адміністративно-територіальної одиниці, де здійснюватиметься економічна діяльність указаних осіб.

За даного підходу досить вірним є поєднання різних форм і методів економічної підтримки ВПО: міжнародних державних та суспільних джерел надходження коштів; поєднання різних форм економічної підтримки; поєднання громадських та державних форм контролю цільового використання грошових коштів тощо. Для цього необхідно розробити та впровадити зміни в законодавстві для вирішення таких завдань: зміни в банківському, фінансовому законодавстві з метою забезпечення можливості міжнародним гуманітарним та благодійним організаціям, екстериторіальним організаціям надавати адресу допомогу конкретно громадянам-переселенцям, створеним ними формам малого

переселенцям, створеним ними формам малого



Рис. 1. Основні проблеми в адаптації та розвитку вимушено переміщеного бізнесу та шляхи їх вирішення

Джерело: розроблено автором

та мікробізнесу: фізичним особам – підприємцям, приватним підприємствам, товариствам з обмеженою відповідальністю за критеріями, розробленими такими надавачами допомоги; зміни в законодавстві про громадські організації, благодійні організації з метою забезпечення їм можливості здійснювати надання економічної підтримки переселенцям із поєднанням її надходження як із внутрішньодержавних джерел, так і з міжнародних; зміни в законодавстві про державне управління та місцеве самоврядування з метою забезпечення органам місцевого самоврядування можливості залучати міжнародні та закордонні грантові, кредитно-фінансові та інші форми економічної підтримки з обов'язковою умовою їх прозорості [5].

Зазначене сприятиме підвищенню взаємодії між різними рівнями управління, громадянами, господарськими одиницями, організаціями та іншими інституціями, призведе до розширення функцій місцевого самоврядування, децентралізації та сприятиме економічному розвитку конкретних територій та адміністративно-територіальних одиниць, керівництво яких ефективно працюватиме над поставленими питаннями.

Окремо необхідно розглянути проблеми соціально-психологічного характеру, що передують низькому рівню підприємницької діяльності ВПО.

Узагальнюючи основні фактори, що нині перешкоджають підприємницькій діяльності ВПО, визначені основні з них: відсутність схем оподаткування, сприятливих для започаткування бізнес-ініціатив, відсутність державної підтримки на ринку фінансово-кредитних послуг, а також складні процедури реєстрації.

Проблеми внутрішньої міграції у світі стоять дуже гостро, тому актуальним є запозичення окремих технологій та управлінських підходів міжнародного досвіду щодо підтримки підприємців – ВПО. Наприклад, керівництво

Хорватії, яка також мала проблеми із внутрішньою міграцією внаслідок воєнних дій. Зіткнувшись із проблемою міграції бізнесу та неможливістю повного швидкого відновлення на новому місці переселення, було розроблено основні заходи щодо адаптації підприємництва, а саме:

- звільнення від імпортного мита;
- інвестиційний податковий кредит (сума інвестицій (5%), яка вираховується з податку на прибуток);
- прискорена амортизація (дає змогу інвестору окупити інвестиційні вкладення й отримати певний прибуток до того, як його товар застаріє, втратить новизну і попит на нього різко скоротиться, що веде до збільшення інвестицій);
- зниження податку на прибуток для підприємств, які займаються професійною підготовкою працівників (5–10% від оподаткованого доходу);
- звільнення від податку на корпоративний капітал (перші п'ять років), а в подальшому його зниження на 50%.

Запозичення та впровадження досвіду пільгового режиму для підприємців – ВПО Хорватії в Україні не тільки дасть імпульс розвитку регіонів нової дислокації, а й за вчасного контролю може залучати до регіонів підприємців із суміжних галузей економіки, у процесі чого відбудеться комплексний розвиток та оптимальний розподіл виробничих потужностей. При цьому фінансові та податкові пільги відіграють якщо не першорядну роль, то виступають важливим стимулом для розвитку діяльності в даних територіальних утвореннях.

Проблеми внутрішньо переміщеного підприємництва в державі мають другорядний ступінь важливості, як зазначалося вище, насамперед прийняте рішення соціального забезпечення ВПО, що, на нашу думку, є досить вірним. Однак повністю ігнорувати питання бізнесу, евакуйованого з окупованих територій, неможливо. За період з 2014 по квітень 2016

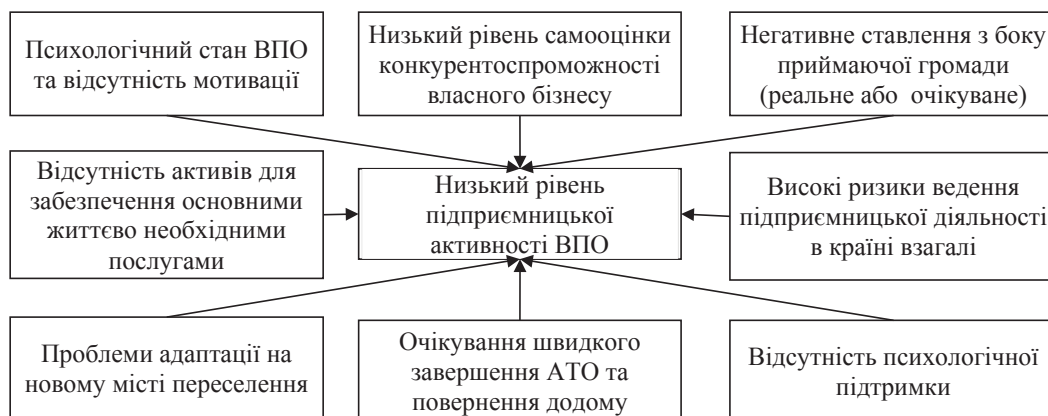


Рис. 2. Соціально-психологічні проблеми бізнесу, вимушено переміщеного із зони АТО

р. для фізичних осіб – підприємців (ФОП) із зони АТО було розроблено особливий порядок оподаткування і подання звітності, для них увели мораторій на нарахування пені та штрафів за кредитними договорами і заборону на перевірки, визначили правила проведення реєстраційних дій, продовжили строк дії ліцензій і передбачили звільнення від сплати ЄСВ. Діятимуть особливі умови в період проведення АТО – із 14 квітня 2014 р. і до її завершення відповідно до Закону України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» [6] (населені пункти, що належать до зони АТО, визначаються відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку населених пунктів, на території яких здійснювалася антитерористична операція, та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Кабінету Міністрів України» № 1275-р [7]).

Проте в деяких ФОП існує ймовірність несвоєчасно сплатити податки і збори або відсутність можливості сплати. Вони мають право на відстрочення цих зобов'язань. Податковий борг, що виник унаслідок обставин непереборної сили, може бути списаний як безнадійний. Для цього потрібно звернутися з письмовою заявою до контролюючого органу за місцем обліку такого боргу або місцем обліку платника. У заяві слід вказати суми податків і зборів, що підлягають списанню. Порядок списання безнадійного податкового боргу платників податків затверджено Наказом Міністерства доходів і зборів України «Про затвердження Порядку списання безнадійного податкового боргу платників податків» № 577 [8].

Поки триває АТО, підприємці, які здійснювали або продовжують здійснювати діяльність на її території, звільняються від:

- сплати за користування земельними ділянками державної та комунальної власності. При цьому податкові пільги, порядок і підстави для їх надання встановлюють винятково Податковий кодекс і рішення місцевих органів влади відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ) [9]. Але відповідно до пропозиції впровадження даної пільги, не відкоригована ПКУ та зміни не внесені;

- орендної плати за користування державним і комунальним майном (Закон України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» [6]);

- зобов'язань щодо нерухомого майна підприємців, як і звичайних громадян, яке розташоване на території проведення АТО та перебуває в іпотеці відповідно до Закону України «Про іпотеку» [10].

Однак беручи до уваги всі пільги для ФОП-переселенця, необхідно зазначити, що практично в усіх законодавчих актах досить двобоко прописано можливість повного списання, наприклад ЄП

та ЄСВ, для підприємців після закінчення АТО: з одного боку, податківці звільняють від обов'язків зі сплати єдиного податку (ЄП) та єдиного соціального внеску (ЄСВ), з іншого – дають зрозуміти, що ще не вирішили, стягнути чи пробачити борги після закінчення АТО. До речі, щодо ЄП можуть стягнути борг, який накопичився за період не більше 1 095 днів, а от щодо ЄСВ такого строку давності немає [11].

Досить стороння участь органів державного управління прослідковується у питаннях регулювання діяльності підприємців – ВПО. Це пов'язано з тим, що не ведеться статистичний аналіз кількості реально переміщеного бізнесу, і, відповідно, його основні потреби та проблеми не мають кількісного та якісного виміру. Отже, кількість ВПО-підприємців нині не встановлена і держава не може планувати заходи їх підтримки. Відповідно, встановити точний масштаб проблеми підтримки підприємницької діяльності ВПО статистично практично неможливо. Навіть дані щодо регіонального розподілу підприємців із числа ВПО відсутні.

Беручи до уваги практичну відсутність державного регулювання та державної підтримки вимушено переміщеного підприємництва, найбільш поширеним варіантом розвитку для даної категорії стають міжнародні організації, а саме: міжнародні конкурси на здобуття малих грантів, тренінгові навчання, консультації, отримання бізнес-грантів та регіональні програми підтримки самоорганізації та самозайнятості ВПО.

Найбільш популярним із вищезазначених напрямів підтримки підприємницьких ініціатив та можливості розвитку малого бізнесу та самозайнятості ВПО стали міжнародні конкурси [12–18] на здобуття малих грантів для започаткування та/або відновлення підприємницької діяльності, метою яких є поліпшити життя внутрішньо переміщених осіб шляхом підтримки підприємницької діяльності та малого бізнесу.

Слід зазначити, що можливість самозайнятості переміщеного населення за допомогою міжнародної підтримки виконує одне з головних завдань державних органів захисту громадян від безробіття. У цьому напрямі реалізується цілий комплекс заходів з організації та підтримки самозайнятості: громадські роботи, соціальне підприємництво, тимчасова зайнятість, професійне навчання, гранти на організацію підприємницької діяльності. Дані заходи актуальні в міру зміни ступеня напруженості за регіональним принципом, тобто збільшення програм в областях із найбільшою кількістю зареєстрованих ВПО.

Висновки з проведеного дослідження. Досвід організації самозайнятості внутрішньо переміщених осіб можна в подальшому використовувати Державною службою зайнятості

в рамках регіональних програм за рахунок власних бюджетних коштів як додаткові міри у сфері сприяння зайнятості населення та захисту від безробіття, а також як соціальну підтримку громадян: випереджаюче професійне навчання працівників у разі загрози масового звільнення; організація громадських робіт, тимчасового працевлаштування, стажування з метою набуття досвіду роботи безробітних громадян, а також громадян, які шукають роботу, виключаючи випускників освітніх установ і працівників промислових підприємств і організацій; надання адресної підтримки громадянам у рамках державних цільових програм та інвестиційних проектів; сприяння розвитку малого підприємництва.

У цих умовах державне регулювання як механізм балансування та приведення інтересів підприємств-переселенців та підприємств, що постійно працюють на даній території, до загального знаменника має потребу в доповненні новими суспільними інститутами (громадськими організаціями ВПО та переміщених підприємств), що мають здійснювати регулюючий вплив на регіональні та загальнодержавний ринки з метою забезпечення узгодження інтересів усіх учасників ринку: держави, постійних виробників на зазначених територіях, переміщених виробників та їхніх споживачів. У ході конкретних дій буде відбуватися певне узгодження їх інтересів, цілей і методів регулювання. Слід констатувати, що внаслідок відсутності єдиної програми державної підтримки переміщених із зони АТО підприємств така форма, як самоорганізація, стає найбільш діючою. Однак є гостра необхідність у формуванні державних програм регулювання та стимулювання даних суб'єктів підприємницької діяльності для можливості раціонального використання їх потенціалу та недопущення масового закриття підприємств і, як наслідок, росту безробіття та можливості бізнес-міграції за межі країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.classes.ru/all-ukrainian/dictionary-ukrainian-explanatory-term-159723.htm>.
3. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 24. – Ст. 243 (зі змін. та допов.)
4. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України «Про надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітними підприємницької діяльності» від 15.06.2015 р. № 613 [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0821-15>.

5. Джабраїлов Р.А. Додаткові гарантії підтримки економічної активності внутрішньо переміщених осіб (переселенців) / Р.А. Джабраїлов, В.С. Новікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://samoorg.com.ua/blog/2015/10/28/dodatkovii-garantiyi-pidtrimki-ekonomichnoyi-aktivnosti-vnutrishno-peremishhenih-osib-pereselentsiv/>.

6. Закон України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» від 02.09.2014 р. № 1669-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 44. – Ст. 2040 (зі змін. та доп.)

7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку населених пунктів, на території яких здійснювалася антитерористична операція, та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Кабінету Міністрів України» від 2 грудня 2015 р. № 1275-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248689029>.

8. Наказ Міністерства доходів і зборів України «Про затвердження Порядку списання безнадійного податкового боргу платників податків» від 10.10.2013 р. № 577 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovozakonodavstvo/nakazi/62921.html>.

9. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini.htm.

10. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003 р. № 898-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 38. – Ст. 313 (зі змін. та доп.)

11. Що робити підприємцям-переселенцям, зареєстрованим в районі АТО, з безнадійним податковим боргом? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://perecelenec.com.ua/ua/novini/shhobobiti-pidpriyemcyam-pereselencyam-zareyestrovanim-v-raioni-ato-z-beznadijnim-podatkovim-borgom/>.

12. Навчальна програма ПРООН «Розвиток навичок підприємницької діяльності серед ВПО та місцевого населення Донецької та Луганської областей» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vpo-study.org/>.

13. Міжнародний благодійний ФОНД «КАРІТАС УКРАЇНИ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufb.org.ua/aboutus/kerivnuctvo/members/mbf_caritas_ukraine.htm.

14. Eastern Partnership Civil Society Forum [Electron resource]. – Access mode : <http://eap-csf.eu/en/news-events/news/2nd-call-for-project-proposals-under-eap-csf-re-granting-scheme/>.

15. Програма малих грантів фонду BEARR-2016: навчання біженців та внутрішньо переміщених осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bearr.org/the-bearr-trust-small-grants-scheme-2016/>.

16. Гранти від UNHCR [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unhcr.org.ua/uk/publikatsiji/sotsialna-dopomoga/2-uncategorised/1515-granti>.

17. Human rights foundation [Electron resource]. – Access mode : <http://www.uhrf.org/>.

18. Stabilization Support Services [Electron resource]. – Access mode : <http://www.stabilizationsupportservices.org/ukraine.html>.

АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОГО СКЛАДНИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF PRODUCTIVE CONSTITUENT OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

У статті розглянуто основні показники, які визначають рівень виробничого складника економічної безпеки України за період 2011–2014 рр. Установлено, що динаміка аналізованих показників свідчить про погіршення рівня виробничої безпеки, що, своєю чергою, здійснює негативний вплив на рівень економічної безпеки. Виявлено основні чинники довгострокової дії, які унеможливають зростання виробничого складника економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, виробнича безпека, високотехнологічна продукція, знос, валова додана вартість, індекс промислової продукції.

В статье рассмотрены основные показатели, которые определяют уровень производственной составляющей экономической безопасности Украины за период 2011–2014 гг. Установлено, что динамика анализируемых показателей свидетельствует об ухудшении уровня производственной безопасности, что, в свою очередь, оказывает негативное влияние на уровень экономи-

ческой безопасности. Выявлены основные факторы долгосрочного действия, которые делают невозможным рост производственной составляющей экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, производственная безопасность, высокотехнологичная продукция, износ, валовая добавленная стоимость, индекс промышленной продукции.

The article reviews the main indicators that determine the level of production component of economic security of Ukraine for the period 2011–2014 years. Based on the analysis found that the dynamics of the analyzed indicators shows the deteriorating level of industrial safety, which in turn has a negative impact on economic security. Also during the analysis the main factors of long-term actions that prevent the growth of industrial component of economic security.

Key words: economic security, industrial security, high-tech products, depreciation, gross value added, the index of industrial production.

УДК 65.012.(477)

Богма О.С.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів та кредиту

Запорізький національний університет

Постановка проблеми. На сьогоднішній день вивчення проблематики забезпечення економічної безпеки країни виступає одним із найважливіших завдань для українського уряду, адже саме економічна безпека не лише виступає гарантією реалізації національних економічних інтересів, зміцнення суверенітету і провадження незалежної економічної політики на національному та міжнародному рівнях, але й є основою національної безпеки в цілому. Зазначене актуалізує необхідність реалізації ефективної державної стратегії щодо забезпечення як економічної безпеки в цілому, так і її окремих складників. При цьому одним із важливих складників виступає виробнича безпека, належний рівень забезпечення якої є важливою передумовою успішного функціонування реального сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення економічної безпеки та виробничої безпеки як її складової частини розглянуто в працях зарубіжних та українських учених, зокрема: Л. Абалкіна, І. Бенько, О. Власюка, В. Геєця, В. Євтушевського, Я. Жаліла, С. Кудина та Ю. Вашай [1], В. Микитенко, А. Михайленко, В. Сенчагова, С. Пірожкова, А. Сухорукова, Ю. Продана, Б. Стогнія, Ю. Харазішвілі [2], В. Шлемко та ін. На сьогодні сформовано значну теоретичну базу в галузі визначення сутності, механізмів, проблем та перспектив зміцнення економічної безпеки та її окремих складників, зокрема виробничої безпеки. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, залишається багато не вирішених проблем у практиці забезпечення як економічної без-

пеки в цілому, так і її окремих складників. Відтак, питання пошуку шляхів забезпечення виробничої безпеки України на основі аналізу показників, що характеризують її рівень, потребують подальших досліджень

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі основних показників виробничої безпеки України з метою визначення основних проблем у сфері функціонування реального сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В офіційних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки виробнича безпека визначається як стан виробничої сфери країни, за якого забезпечується максимально ефективно використання наявних виробничих потужностей у країні, їх модернізація та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки [3]. Враховуючи той факт, що роль реального сектору в економіці будь-якої країни важко переоцінити, розглянемо динаміку основних і додаткових показників, що визначають рівень виробничої безпеки (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, зберігається певний розрив у темпах зміни індексу промислового виробництва України та Росії. Так, спостерігається скорочення індексу промислового виробництва України на кінець 2014 р. на 16,4% (з 99 в. п. у 2013 р. до 82,8 в. п. на кінець 2014 р.) проти зростання цього показника в Росії на 1,3% (зі 100,4 в. п. у 2013 р. до 101,7 в. п. на кінець 2014 р.). При цьому у 2011 та 2013 рр. аналізована різниця знаходилася в небезпечній зоні (від -2,0 до -0,1 в. п.), у 2012 та 2014 рр.

показник мав критичний рівень (від -5 до -2,1 в. п.). У цілому слід констатувати, що наявність розриву у темпах промислового виробництва України та РФ здійснює дестимулюючий вплив на виробничий складник економічної безпеки України.

Показник ступеню зносу основних засобів промисловості протягом 2011–2013 рр. знаходився в незадовільній зоні (51–60%) із подальшим вихо-

дом у 2014 р. до небезпечної зони (61–70%). Ступінь зносу основних засобів у будівництві протягом 2011–2014 рр. знаходився в незадовільній зоні (51–60%). Ступінь зносу основних засобів на підприємствах транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності протягом 2011–2014 рр. знаходився в критичному стані (понад 80%). Таким чином, слід констатувати, що

Таблиця 1

Показники виробничої безпеки України

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Зміна 2014 до 2013 р.
Різниця індексу промислового виробництва України та Росії, в. п.	-1,6	-9,0	-1,4	-18,9	-17,5
Ступінь зносу основних засобів промисловості, %	56,8	57,3	56,9	60,3	3,4
Частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	2,03	3,24	3,11	3,31	0,2
Трудомісткість промислового виробництва, %	12,36	14,67	15,01	12,5	-2,51
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	4,7	3,4	3,0	1,6	-1,4
Обсяг виконаних будівельних робіт до 1990 р., %	49,8	56,0	57,0	55,8	-1,2
Ступінь зносу основних засобів у будівництві, %	58,8	55,1	51,9	54,4	2,5
Рентабельність операційної діяльності підприємств будівництва, %	0,8	-0,1	0,0	5,8	5,8
Ступінь зносу основних засобів на підприємствах транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, %	95,6	96,0	96,7	97,9	1,2
Рентабельність операційної діяльності підприємств транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, %	7,5	5,4	3,5	-1,7	-5,2
Урожайність основних зернових та зернобобових культур, ц з 1 га площі збирання	35,7	30,1	38,0	42,1	4,1
Середній річний удій молока від однієї корови, кг	4174	4361	4446	4508	62
Ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, %					
- сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	32,1	34,2	35,4	38,4	3
- лісове господарство та лісозаготівлі	50,3	51,2	53,3	54,5	1,2
Співвідношення імпоротної ціни на газ в Україні та Європі, разів	0,86	1,11	1,09	0,81	-0,28
Валова додана вартість промисловості України в постійних цінах 2010 р., % до відповідного періоду попереднього року					
- добувна промисловість і розроблення кар'єрів	109,3	100,2	96,9	85,8	-11,1
- переробна промисловість	103,3	97,7	90,1	88,0	-2,1
- постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	106,0	99,0	96,4	91,9	-4,5
- водопостачання; каналізація, поводження з відходами	102,3	78,3	95,1	87,9	-7,2
Валова додана вартість промисловості України в поточних цінах, % до відповідного періоду попереднього року	105,1	98,1	101,9	92,7	-9,2
Індекс промислової продукції в Україні, % до попереднього року	108,0	99,3	95,7	89,9	-5,8
Обсяг виконаних будівельних робіт, % до попереднього року	143,4	102,1	93,1	87,2	-5,9
Індекси будівельної продукції, % до попереднього року	118,6	91,7	88,9	79,6	-9,3

Джерело: розраховано автором на основі [4–7]

небезпечний (незадовільний, критичний) рівень зносу основних засобів украї негативно відображається на виробничих можливостях промислових, будівельних і транспортних підприємств, стримує процес модернізації економіки та негативно впливає на виробничий складник економічної безпеки України.

Частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції протягом усього періоду не перевищує 4%, з неістотним підвищенням на 6,4% на кінець 2014 р. При цьому протягом 2011 р. її рівень відповідає небезпечній зоні (1,1–2%), протягом 2012–2014 рр. показник знаходиться в незадовільній зоні (3,0–4,9%). Відповідно, частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить 0,05–0,1%. Таким чином, слід констатувати недостатність обсягів реалізованої високотехнологічної (інноваційної) продукції, що пов'язано з недостатнім рівнем державної підтримки інноваційної діяльності в Україні, низькою інноваційною активністю промислових підприємств, дією фінансової кризи, яка зумовлює важкий фінансовий стан підприємств і нестачу власних коштів, відсутністю та асиметричністю попиту на інноваційну продукцію тощо. Однак урахувавши той факт, що суттєвою загрозою економічній безпеці України виступає експортна орієнтованість вітчизняної промисловості з домінуванням у структурі експорту сировинної продукції та продукції з низьким ступенем обробки, відзначимо, що підвищення на 6,4% на кінець 2014 р. частки високотехнологічної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції здійснило позитивний вплив на рівень виробничого складника економічної безпеки.

Трудомісткість промислового виробництва протягом 2011–2012 рр. та в 2014 р. знаходиться на задовільному рівні (10,1–15%), протягом 2013 р. її значення відповідає оптимальному рівню (15,1–20%).

На зниження рівня виробничого складника економічної безпеки на кінець 2014 р. також вплинуло зменшення рентабельності операційної діяльності промислових підприємств майже вдвічі – на 46,7% (з 3,0% у 2013 р. до 1,6% у 2014 р.). При цьому лише протягом 2011 р. значення аналізованого показника відповідало задовільному рівню (4,1–5%), протягом 2012 р. рівень рентабельності перебував у незадовільній зоні (3,1–4%) з подальшим виходом до небезпечної зони (1,1–3%) протягом 2013–2014 рр. Відзначимо також, що в розрізі видів промислової діяльності ситуація в 2014 р. зазнала суттєвих змін. Зокрема, значно зріс рівень рентабельності в добувній промисловості і розробленні кар'єрів (з 12,5% у 2013 р. до 21,4% у 2014 р.), тоді як у переробній промисловості він скоротився з +2,1% у 2013 р. до -0,6% у 2014 р. Найбільше зменшення рівня рентабельності було

у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції (з -8,2% у 2013 р. до -23,5% у 2014 р.), виробництві коксу та продуктів нафто перероблення (з 0,8% у 2013 р. до -8,2% у 2014 р.), виробництві гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (з 2,5% у 2013 р. до -8,0% у 2014 р.), виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (з 4,2% у 2013 р. до -8,0% у 2014 р.) [4]. Останнє зниження є вкрай негативним, урахувавши той факт, що комп'ютери, електронна та оптична продукція відносяться до високотехнологічних видів продукції.

Одним із наслідків зменшення операційної рентабельності промислових підприємств виявилось зменшення їх попиту на товари, роботи, послуги підприємств суміжних видів діяльності. Зокрема, підприємства транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності в 2014 р. функціонували в умовах дії таких стримуючих чинників, як: слабкий попит із боку промислових підприємств як результат їх низької виробничої активності, зменшення зовнішнього попиту на послуги міжнародних транзитних перевезень, у т. ч. транзиту енергоносіїв, зростання цін на автомобільне паливо та підвищення вартості проїзду деяких видів міського транспорту, зменшення попиту на послуги пасажирського транспорту з боку населення, особливо на маршрути східного напрямку [8]. Наслідком сукупного впливу вказаних чинників виявилось зменшення рівня рентабельності операційної діяльності зазначених підприємств із 3,5% у 2013 р. до -1,7% 2014 р., що справило негативний вплив на рівень виробничої безпеки на кінець 2014 р. При цьому протягом 2011–2013 рр. значення показника знаходилося в оптимальній зоні (3,1–8%) з тенденцією до щорічного зниження та наближення на кінець 2013 р. до границі зони, на кінець 2014 р. показник перемістився до небезпечної зони (-4,9–0%).

При цьому слід відзначити позитивну динаміку розвитку будівництва, що засвідчується зростанням рентабельності операційної діяльності будівельних підприємств з 0,0% у 2013 р. до 5,8% на кінець 2014 р. Протягом 2011–2013 рр. значення показника знаходилося у небезпечній зоні (-0,99–3%), у 2014 р. показник перемістився в оптимальну зону (5,1–10%). При цьому обсяг виконаних будівельних робіт до 1990 р. протягом 2011–2014 р. знаходиться на задовільному рівні (41–60%).

Якщо подивитися на додаткові показники, то слід відзначити, що обсяг виконаних будівельних робіт (у % до попереднього року) демонструє негативну динаміку до щорічного зменшення – на 28,8% на кінець 2012 р., на 8,8% на кінець 2013 р., на 6,3 на кінець 2014 р. За підсумком 2014 р. також продовжується негативна динаміка індексу будівельної продукції, яка спостерігається починаючи з 2012 р. – 79,6% порівняно з 88,9 % у 2013 р. При

цьому жодний із підвидів будівельної продукції на кінець 2014 р. не демонструє позитивної динаміки. Так, індекс будівельної продукції за підвидом «нежитлові будівлі» становить 66,3% у 2014 р. проти 89,0% у 2013 р. (скорочення на 25,5%), індекс будівельної продукції за підвидом «житлові будівлі» становить 103,5% у 2014 р. проти 110,4% у 2013 р. (скорочення на 6,3%), індекс будівельної продукції за підвидом «інженерні споруди» становить 79,7% порівняно з показником 83,3% у 2013 р. (скорочення на 4,3%), що й зумовило падіння загального індексу будівельної продукції на 10,5% [4].

Отже, слід констатувати наявність певних проблем у розвитку вітчизняного будівництва, що суттєво впливає на рівень виробничої безпеки. До основних проблем при цьому слід віднести високу вартість позичкових коштів, що збільшує собівартість будівельних робіт, значну вартість кредитів, що видаються домогосподарствам на придбання нерухомості чи її будівництво, а також скорочення обсягів кредитування, значний рівень витрат на отримання дозволів на проведення будівельних робіт.

Щодо показника врожайності основних зернових та зернобобових культур, то відзначимо, що в 2011 та 2013–2014 рр. він знаходиться в оптимальній зоні (36–45), у 2012 р. його значення відповідало задовільному рівню (26–35). Враховуючи той факт, що виробництво зернових культур виступає однією з найважливіших галузей вітчизняної економіки, адже зернові виступають основою хлібобулочних виробів, тобто забезпечують стабільність продовольчого ринку, кормовою базою для тваринництва й сировиною для переробної промисловості, високий рівень урожайності основних зернових та зернобобових культур позитивно впливає на рівень виробничого складника економічної безпеки України.

Показник середнього річного удою молока від однієї корови протягом 2011–2013 рр. знаходився на небезпечному рівні (3 001–4 500), у 2014 р. значення показника відповідає незадовільній зоні (4 500–4 999), що свідчить про наявність негативних тенденцій у розвитку галузі внаслідок скорочення поголів'я худоби, зниження продуктивності, зменшення купівельної спроможності населення України.

Щодо ступеню зносу основних засобів у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, то відзначимо, що в сільському господарстві та мисливстві протягом 2011–2012 рр. показник зносу відповідає оптимальній зоні (до 35%) із виходом протягом 2013–2014 рр. до задовільної зони (36–45%). Зазначене в цілому позитивно характеризує виробничі можливості підприємств галузі. Однак слід звернути увагу на щорічне зростання зазначеного показника – на 6,2% на кінець 2012 р., на 3,5% на кінець 2013 р., на 8,5% на кінець 2014 р., що створює загрозу виробничим можливостям підприємств галузі в майбутньому.

Щодо лісового господарства та лісозаготівлі, то показник ступеню зносу протягом 2011–2014 рр. знаходиться у незадовільній зоні (46–55%), негативно також слід уважати динаміку до його щорічного збільшення – на 1,8% на кінець 2012 р., на 4,1% на кінець 2013 р., на 2,3% на кінець 2014 р. Зазначене може призвести до виникнення небезпечного або критичного рівня зносу основних засобів у галузі та негативно відображається на рівні виробничого складника економічної безпеки.

Щодо співвідношення імпоротної ціни на газ в Україні та Європі, то відзначимо, що лише в 2014 р. цей показник перебував у межах задовільної зони (0,76–0,85), у 2011 р. він знаходився в незадовільній зоні (0,86–1), протягом 2013 р. показник знаходиться в незадовільній зоні (1,01–1,1), у 2012 та у 2015 рр. показник перебуває у критичній зоні (понад 1,1), що в цілому негативно впливає на виробничий складник економічної безпеки України через наявність енергетичної залежності від Росії та сплату за російській газ за монопольною ціною.

Якщо подивитися на додаткові показники, то бачимо, що внесок промислового сектору до валової доданої вартості демонструє тенденцію до зниження як окремо за видами промисловості (зниження на 11,5% та 2,3% на кінець 2014 р. відповідно за добувною та переробною промисловістю; зниження на 4,7% та 7,6% на кінець 2014 р. відповідно за постачанням електроенергії та газопостачанням), так і по промисловості в цілому – зниження на 9% на кінець 2014 р. [4].

Якщо порівняти обсяги валової доданої вартості промисловості України з аналогічним показником світових лідерів, то відзначимо, що на кінець 2014 р. валова додана вартість вітчизняної промисловості у поточних цінах становила 27,8 млрд. дол. США, що в 133,5 рази менше, ніж у Китаї (3711,1 млрд. дол. США), у 103 рази менше, ніж у США (2875,3 млрд. дол. США), у 33,5 рази менше, ніж в Японії (933,2 млрд. дол. США), у 32 рази менше, ніж у Німеччині (895,3 млрд. дол. США) [7]. Зазначене насамперед можна пояснити слабким зовнішнім попитом на промислову продукцію через низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, та неефективною грошово-кредитною і курсовою політикою України, за якої курс гривні до долару США є фіксованим. Таким чином, слід констатувати несприятливий вплив показника валової доданої вартості, який характеризує результативність виробництва, на рівень виробничого складника економічної безпеки України.

Занепокоєння викликає негативна динаміка промислового виробництва в Україні. Як бачимо з табл. 1, протягом усього періоду спостерігається щорічне зменшення індексу промислової продук-

ції в Україні: на 8,1% на кінець 2012 р., на 3,6% на кінець 2013 р., на 6,1% на кінець 2014 р. Виявлена ситуація є наслідком наявних в Україні зтяжних фінансових та виробничих дисбалансів, які лише посилюються через наявність військового конфлікту на сході України, який призвів до руйнування виробничої і транспортної інфраструктур. У підсумку це призвело до зниження виробничої активності в реальному секторі економіки й негативно сказалося на виробничому складнику економічної безпеки України.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, динаміка аналізованих показників свідчить про погіршення рівня виробничої безпеки, що, своєю чергою, здійснює негативний вплив на рівень економічної безпеки України в цілому. При цьому основним чинником довгострокової дії, який унеможлиблює зростання виробничого складника економічної безпеки виступає надвисокий знос основних засобів виробництва (зокрема, за підсумком 2014 року у будівництві – 54,4%, у промисловості – 60,3%, на підприємствах транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 97,9%), який не лише негативно відображається на виробничих потужностях вітчизняних підприємств, а й зумовлює збільшення технічного та технологічного відставання нашої країни від розвинених світових країн, що доводить незначна частка освоєння високотехнологічної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції (3,31% у 2014 р.).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кудин С.І. Виробнича безпека України: стан та шляхи підвищення / С.І. Кудин, Ю.В. Вашай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AVSN_2012/Economics/16_112741.doc.htm.
2. Харазішвілі Ю.М., Дронь Є.В. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі : аналіт. доп. / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 117 с.
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Methodichni_Rekomendatsii.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Фінансовий портал Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/>.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru/>.
7. Official web-site Ivan Kushnir's Research [Electronic resource]. – Access mode : http://www.kushnirs.org/macroeconomics_uk/ukraine_industry.html.
8. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>.

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ DYNAMICS OF VOCATIONAL EDUCATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті проаналізовано динаміку розвитку та процес реформування професійно-технічної освіти в Україні. Висвітлено проблеми та перспективи подальшого становлення галузі.

Ключові слова: професійно-технічний навчальний заклад, професійно-технічна освіта, професійно-технічне навчання, кваліфікація, ринок праці.

В статье проанализированы динамика развития и процесс реформирования профессионально-технического образования в Украине. Высветлены проблемы

и перспективы дальнейшего развития отрасли.

Ключевые слова: профессионально-техническое учебное заведение, профессионально-техническое образование, квалификация, рынок труда.

The article analyses the dynamics of development and process of reformation of vocational education in Ukraine. Problems and perspectives of further branch formation are highlighted.

Key words: vocational school, vocational education, vocational training, qualification, labour market.

УДК 330.341

Бріцина Ю.В.

аспірант

Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Україна, вступивши до третього тисячоліття, розбудовує національну систему освіти. Основними пріоритетами в модернізації системи освіти є її демократизація, підвищення фундаментальності, використання найновіших технологій навчання, інтеграція різних форм і сис-

тем навчання. Стратегічним завданням державної освітньої політики в Україні є конкурентний вихід української освіти на ринок світових освітніх послуг, поглиблення міжнародного співробітництва. Освіта є основою соціального, політичного, економічного, духовного та культурного розвитку суспільства.

Протягом останніх років потенціал кваліфікованих робітників в Україні значно знизився порівняно з розвинутими країнами. Це зумовлено падінням престижу робітничих професій, неефективним інформуванням населення щодо попиту на професії, недостатньою участю суб'єктів господарювання у розв'язанні проблем професійної освіти і навчання. Як наслідок, суб'єктів господарювання не задовольняє якість підготовки робітничих кадрів, що пов'язано із застарілою матеріально-технічною базою, недосконалістю кваліфікаційних характеристик на професії та види робіт, державних стандартів професійно-технічної освіти, недостатнім рівнем підготовки педагогічних працівників [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування системи освіти в Україні висвітлювали у своїх працях І. Каленюк, О. Макарова, В. Новіков. Дослідженню конкурентоспроможності випускників закладів професійної освіти присвячено низку робіт, зокрема О. Грішньої, М. Кримова, В. Онікієнка, М. Семикіної, О. Цимбала, а також таких закордонних авторів, як С. Сотникова, Є. Маслов, С. Глазирін. Дослідженню якості освіти, навчання, навчального процесу як у теоретичному, так і методичному аспектах присвячена досить велика кількість наукових робіт, зокрема І. Іванова, Р. Статівко, Н. Суртаєвої.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку професійно-технічної освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суспільною місією професійно-технічної освіти є забезпечення умов для здобуття професійно-технічної освіти громадянами України виходячи з їх інтересів, здібностей, а також забезпечення потреб економіки країни в кваліфікованих робітниках.

Із розвитком технічного прогресу відбулася докорінна перебудова суспільства на основі принципово нових економічних, соціальних і політичних факторів. У зв'язку з цим до професійно-технічних навчальних закладів (ПТНЗ) висуваються підвищені вимоги до підготовки робітничих кадрів, їхнього освітнього рівня та професійної майстерності. Вони мають здійснювати важливу функцію задоволення поточних і перспективних потреб виробництва у кваліфікованих робітниках, що відповідають вимогам науково-технічного розвитку, володіти широким політехнічним кругозором, професійною майстерністю [2].

Трансформація освітнього середовища істотно вплинула на стан системи професійно-технічного навчання. Після періоду певного занепаду держава, усвідомивши значний брак професійних кадрів саме такого рівня кваліфікації, знову приділяє значну увагу розвитку цього сегменту системи освіти.

У табл. 1 наведено дані щодо чисельності учнів, слухачів системи ПТНЗ у 1990–2015 рр.

Згідно з висновками міжнародних експертів [3, с. 109], перелік найбільш затребуваних у світі професій очолюють кваліфіковані робітники, а після них – інженери та представники торговельних компаній. Сьогодні підготовка кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах України здійснюється більш як за 520 професіями.

Щодо працевлаштування випускників різних спеціальностей, то досить високим попитом у всіх регіонах користуються такі спеціальності, як кухар, кухар-бармен, кухар-кондитер, бармен-офіціант. Муляри, штукатурки, столяри, облицювальники-плиточники, електрогазозварники та електрозварники мають також кращі можливості щодо працевлаштування практично в усіх областях, оскільки перераховані спеціальності продовжують бути затребуваними. Спостерігається стійка тенденція щодо сприятливих умов працевлаштування випускників спеціальностей «водій», «автослюсар», «верстатник широкого профілю». Випускники спеціальності «оператор комп'ютерного набору» мають різні умови для працевлаштування залежно від регіону України. У зв'язку з тим, що випускники низки спеціальностей мало затребувані і мають дуже низький шанс щодо працевлаштування, а саме спеціальностей «обліковець із реєстрації бухгалтерських даних», «контрський службовець», «секретар», а в окремих регіонах і «оператор комп'ютерного набору», доцільно глибше вивчити питання щодо поліпшення працевлаштування випускників професійно-технічних навчальних закладів вищезазначених спеціальностей. Випускники ПТНЗ за спеціальністю «столяр» мають гарні умови працевлаштування там, де розвинута деревообробна промисловість. Гірші умови мають випускники за спеціальністю «токарь» [4].

Сучасний процес навчання в ПТНЗ організований таким чином, що «кожний другий учень за час навчання отримає дві та більше професій, що підвищує мобільність випускників на ринку праці» [3, с. 108].

Діяльність закладів професійно-технічної освіти переважно фінансується з державного бюджету (державний сектор) – 89% від загальних витрат. Причому комунальні платежі становлять 10% поточних витрат державного сектора на професійно-технічну освіту, а заробітна плата – 60%. Грошей хронічно не вистачає, ефективність такої освіти весь час знижується. Це підтверджує і той факт, що кількість учнів та слухачів професійно-технічних навчальних закладів на кожні 10 тис. населення зменшилась протягом 2000–2014 рр. на 31,8% (зі 107 до 73).

Плата домогосподарств у 2014 р. становила 9% загальної вартості професійно-технічної освіти, у

Таблиця 1

Підготовка кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах [3]

Показники	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Кількість закладів на кінець року, од.	940	940	937	933	814	798
Кількість учнів, слухачів на кінець року, ос.	416469	394186	405967	375586	315591	304113
Прийнято за рік, ос.	271259	231141	231191	215458	178012	176595
Випущено за рік, ос.	237003	229044	194798	217670	182012	164953
Кількість учнів, слухачів у розрахунку на 10 000 населення	96	91	94	87	73	71

*Дані 2014–2015 рр. наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

середньому 1 830 грн. на одного учня. Поряд із цим роботодавці покривали лише 2% загальної вартості професійно-технічної освіти, або в середньому 380 грн. на одного учня/слухача [5].

На думку експертів, вирішити розглянуті вище проблеми підготовки робітничих кадрів у вітчизняній системі професійно-технічної освіти (ПТО) можна шляхом розробки дієвого механізму скоординованої взаємодії між основними структурами, які, з одного боку, прогнозують, планують, організують та здійснюють підготовку робітничих кадрів, а з іншого – формують потребу в них. Створення такого механізму дасть змогу суттєво знизити дисбаланс між потребою ринку праці у кваліфікованих робітниках певних професій та їх підготовкою навчальними закладами. Саме тому було досліджено види співпраці підприємств/організацій із ПТНЗ. Відповіді респондентів свідчать про те, що більша частина респондентів організовує стажування та виробничу практику на своєму підприємстві (61%), заключає прямі договори на підготовку робітників потрібної професії та кваліфікації (57%), бере участь у днях «відкритих дверей», ярмарках вакансій (31%). Серед «іншого» зазначають: працевлаштування випускників, ремонт та поповнення матеріально-технічної бази ПТНЗ (74%). Аналіз відповідей респондентів показав, що основна частина опитаних (91%) зацікавлені у прийнятті на стажування учнів ПТНЗ, та, на превеликий жаль, 29% опитаних не мають такої можливості, при цьому не зацікавленими виявилися 8% [3, с. 127–128].

Потреба у видатках на фінансування професійно-технічних навчальних закладів у 2016 р. становить 5,9 млрд. грн. За інформацією департаментів (управлінь) освіти і науки обласних державних адміністрацій, місцевими радами на 2016 р. затверджені видатки на професійно-технічну освіту в сумі 4,4 млрд. грн., у тому числі за рахунок місцевих бюджетів – 3,9 млрд. грн. та стабілізаційної дотації – 0,5 млрд. грн. Дефіцит у видатках на фінансування закладів професійно-технічної освіти становить 1,5 млрд. грн. [5].

Найбільші платники податків в Україні погодилися з необхідністю терміново реформувати

професійно-технічну освіту та співпрацювати з державою в цьому напрямі. Поряд із тим великий бізнес наразі не готовий додатково фінансувати мережу ПТО. Про це йшлося під час спільної зустрічі роботодавців, освітян, представників місцевої влади, міністра освіти і науки України Л. Гриневич та міністра фінансів України О. Данилюка 10 червня [6].

Пропозиції роботодавців щодо покращання підготовки робітничих кадрів переважно стосуються: вдосконалення процесу проходження виробничої практики; проведення спільних заходів ПТНЗ із підприємствами; здійснення моніторингу ринку праці і коригування підготовки робочих спеціальностей, підготовки спеціалістів згідно з переліком нових професій; узгодження програми навчання відповідно до ринку праці; підготовки кваліфікованих робітників високих розрядів відповідно до регіонального компоненту; підвищення рівня знання прогресивних технологій, уведення інноваційних технологій у навчання.

Важливо, що всі – і бізнес, і громади, і держава, і члени колективів професійно-технічних навчальних закладів – розуміють, що систему потрібно реформувати. Питання не тільки в оптимізації мережі, але й у зміні логіки підготовки фахівців робітничих спеціальностей [6].

Із вересня 2000 р. Міністерством освіти і науки України спільно з Європейським фондом освіти та країнами-донорами ЄС започатковано Міжнародний проект «Реформи професійно-технічної освіти в Україні», реалізація якого дасть змогу: розробити стандарти компетентності та навчально-програмну документацію з найбільш поширених робітничих професій; удосконалити навчання молоді та незайнятого населення на основі новітніх технологій; здійснити перепідготовку та стажування педагогічних працівників; сформувати комп'ютерну базу даних навчально-програмного забезпечення підготовки фахівців для різних галузей економіки на основі досвіду високорозвинених країн [7].

Українська система освіти в цілому і система професійно-технічної освіти зокрема переживають процеси перетворення, які зумовлені, з одного

боку, безперервною спонтанною адаптацією до змінних умов зовнішнього середовища, з іншого – суперечністю реформ.

Система професійно-технічної освіти глибоко проникає як у соціальну, так і в економічну сфери, виходить на ринки праці, товарів, послуг і капіталу. При цьому реформування системи професійно-технічної освіти неможливо здійснювати тільки адміністративними методами або тільки зусиллями самої освітньої системи, необхідна консолідація зусиль уряду, працедавців, населення з урахуванням динаміки ринку праці.

На сьогодні проблеми системи професійно-технічної освіти зумовлені економічною та політичною нестабільністю в суспільстві, посиленням розриву між конституційними гарантіями здобуття доступної й безкоштовної професійно-технічної освіти та реальним державним забезпеченням цієї освіти; незбалансованістю потреб особистості у професійних освітніх послугах і суспільства у професійно-кваліфікаційній структурі підготовки робочих кадрів; недостатнім бюджетним фінансуванням, нерозробленістю основних напрямів розвитку системи професійно-технічної освіти.

Висновки з проведеного дослідження.

Подальший розвиток професійно-технічної освіти України неможливий без досягнення європейського рівня освітніх стандартів з урахуванням національних особливостей, що обумовлює необхідність модернізації, розширення функцій професійно-технічної освіти, її трансформації у професійну освіту і навчання.

Назріла необхідність якісних змін у взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо питань функціонування і розвитку професійної освіти і навчання. Потребує реформування система управління професійною освітою і навчанням.

Нагальним є вирішення проблеми щодо підвищення ефективності діяльності професійно-технічних навчальних закладів, які не задовольняють реальних потреб ринку праці. У результаті значна частина державного бюджету використовується на навчання неконкурентних на ринку праці робітників і не сприяє їх продуктивній зайнятості.

Не сприяють оперативному і гнучкому реагуванню на попит у робітниках діючі умови і процедура ліцензування освітньої діяльності профе-

сійно-технічних навчальних закладів, підприємств, організацій і установ, що здійснюють підготовку робітничих кадрів на виробництві.

Назріла необхідність автономності професійно-технічних навчальних закладів, передусім їх економічної самостійності, ефективного залучення інвестицій у розвиток системи професійної освіти і навчання, введення стимулів як для суб'єктів господарювання, так і для педагогічних працівників.

Недосконалість законодавчих та інших нормативно-правових актів, якими регулюються питання сфери професійної освіти, неврахування ними змін, що відбуваються в економіці і суспільному житті країни, фінансування за залишковим принципом є стримуючими факторами розв'язання наявних проблем та формування єдиної концептуально узгодженої та науково обґрунтованої державної політики щодо розвитку системи професійної освіти і навчання впродовж життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арапова О.М. Компетентнісний підхід у професійній освіті при орієнтації на самостійну роботу студентів / О.М. Арапова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://storage.library.opu.ua/online/periodic/kms_2011_5/007-010.pdf.
2. Дідківська О.Г. Напрями вдосконалення механізмів регулювання професійної освіти в Україні / О.Г. Дідківська // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Педагогічні науки». – 2013. – № 3(21). – С. 118–124.
3. Освіта України – 2012 : Інформаційно-аналітичний звіт про діяльність Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України у 2012 році / Уклад.: О.А. Удод та ін. – К., 2013. – 416 с.
4. Узагальнені статистичні матеріали моніторингового дослідження. Стан і розвиток професійно-технічної освіти. – К., 2011. – 83 с.
5. Національна доповідь «Україна після 2015 року: Майбутнє, якого ми прагнемо» / Програма розвитку ООН в Україні. – К., 2015. – 107 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ua.undp.org.
6. Професійно-технічна освіта в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://proftekhosvita.org.ua/uk/news/details/8108/>.
7. Порядок денний глобального розвитку після 2015 року / Програма розвитку ООН в Україні. – К., 2015. – 32 с.

ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ

FINANCING THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES: PROBLEMS OF THE EFFICIENT USING OF INVESTMENT COMPONENT

Розглянуто проблеми становлення й розвитку малого бізнесу в країні. Виділено й проаналізовано нетрадиційні джерела інвестування, які впливають на фінансування малого підприємства. Виходячи з цього окреслено зміни, які необхідно внести для підвищення ефективності діяльності малого підприємництва в країні.

Ключові слова: малий бізнес, мале підприємство, мале підприємництво, внутрішнє фінансування, зовнішнє фінансування, кредитна політика, інвестиційна складова.

Рассмотрены проблемы становления и развития малого бизнеса в стране. Выделены и проанализированы нетрадиционные источники инвестирования, которые влияют на финансирование малых предприятий. Исходя из этого подчеркнуты изменения, которые необходимо сделать для

повышения эффективности деятельности малого предпринимательства в стране.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, малые предприятия, внутреннее финансирование, внешнее финансирование, кредитная политика, инвестиционная составляющая.

The problems of formation and the development of small business in the country were considered. Non-traditional sources of investment which are impacted on small business financing were highlighted and analyzed. Accordingly that it is outlined the changes to be made to improve the efficiency of small business activity in the country.

Key words: small business, small enterprise, small entrepreneurship, internal financing, external financing, credit policy, the investment component.

УДК 336

Гальцова О.Л.

д.е.н., професор кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Належний розвиток малого бізнесу вимагає поєднання засобів податкової, фіскальної, цінової зовнішньоекономічної, соціальної політики з метою створення сприятливого підприємницького клімату. Не зважаючи на прийняття цілої низки важливих рішень, розробку та впровадження Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва, умови для його становлення та розвитку суттєво не покращилися. Малий бізнес ще не став повноцінним сектором економіки країни. Під впливом різних чинників (відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу, відсутність належної фінансово-кредитної підтримки, обмеженість в фінансових та матеріальних ресурсах) малий бізнес в країні розвивається повільно, для розвитку підприємницької діяльності потрібна всебічна допомога держави як в законодавчому, так і в фінансовому плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються питання фінансових проблем та обґрунтування джерел фінансування малого бізнесу в Україні, слід відзначити дослідження таких вітчизняних вчених, як: Ю. Александріна [1], І. Власова [2], Л. Гаєвської [3], І. Єпіфанової [4], О. Камушкова [5], А. Утамурадова [10] та ін. На думку цих авторів суттєвий вплив на темпи створення та ефективність діяльності таких підприємств здійснюють розміри фінансування.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз сучасного стану фінансового забезпечення та перспективи стратегічного розвитку фінансування завдяки нетрадиційним джерелам інвестування. Ця тема є актуальна сьогодні, адже процеси,

які супроводжують становлення підприємництва ще недостатньо досліджені й висвітлені в економічній літературі. Зараз в країні склалась ситуація, коли обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів та ускладнений доступ до зовнішніх джерел фінансування стає фактором стримування розвитку підприємництва, уповільнення поглиблення ринкових відносин, формування конкурентного середовища

Виклад основного матеріалу. В умовах фінансово-економічної кризи в Україні значно погіршилося підприємницьке середовище, розвиток малого бізнесу відбувається малими темпами, спостерігається тенденція зменшення ділової активності. Аналіз дозволяє виділити серед основних причин такі: по-перше, відсутність конкретних заходів державної підтримки малого підприємництва, який повинен передбачати активне залучення до цього процесу місцевих органів виконавчої влади; по-друге, високі податкові ставки, значна кількість перевірок з боку контролюючих органів, що змушує багатьох підприємців переходити до тіньової економіки, про що свідчить факт стрімкого скорочення кількості діючих малих підприємств серед зареєстрованих; по-третє, низькі темпи й збачення в ході процесу приватизації; по-четверте, відсутність відповідного правового забезпечення розвитку малого бізнесу і бізнесу взагалі; по-п'яте, обмеженість консультаційного забезпечення, недостатня відповідна та якісна професійна підготовка підприємців [6].

Здебільшого малі підприємства перетворюються згодом на підприємства, які засновані на колективній власності, зокрема, через ширші фінансові можливості. Нині діяльність малих підприємств здебільшого зосереджена у сфері тор-

гівлі, будівництва, посередництва, матеріально-технічного забезпечення. Більшість підприємців оцінюють перспективи свого бізнесу як сприятливі, проте існує проблема криміналізації ситуації. Підприємці мають ефективні проекти, які не потребують великих інвестицій і забезпечать швидке повернення коштів [7].

Проблеми малого бізнесу можна сформулювати так [6]:

1. По-перше, без малого бізнесу неможливо створити ринкову економіку. Офіційне визначення цього підштовхує створити державні органи управління малого бізнесу, механізм підтримки малих підприємств, доведення форми реєстрації малих підприємств до цивілізованої – форми заяви, налагоджування системи підготовки й перепідготовки фахівців всіх профілів для малого бізнесу, державний захист малих підприємств від чиновницького становлення, проведення дієвої антимонопольної політики.

2. По-друге, макроекономічний стан України негативно впливає на розвиток малого бізнесу. Потрібне забезпечення розвитку ринкової інфраструктури, створення регіональних центрів-інкубаторів, поповнення сектора малого бізнесу новими малими підприємствами; створення клімату найкращого податкового сприяння діяльності малих підприємств, системи фінансової підтримки, створення належних економічних можливостей використання державних кредитних ліній, різноманітних фондів кредитів від держави, високоліквідні державні податкові зобов'язання.

3. По-третє, необхідне створення відповідної нормативно-правової бази розвитку малого бізнесу; прийняття Закону України про малі підприємства, державну підтримку малих підприємств.

Вирішення цих проблем забезпечить стабільний розвиток малого бізнесу як системного сектора економіки, зробить його перспективним і привабливим не лише для своїх підприємців, а й для іноземних інвесторів.

В умовах ринку особливої значущості набуває питання фінансової підтримки підприємницької діяльності, без якої сьогодні неможливе нормальне функціонування жодної фірми. Одночасно нормальне функціонування можливе лише за умов змістового та обґрунтованого плану діяльності підприємства, який, у свою чергу, є значною допомогою для пошуків і залучення інвесторів та кредиторів. Більшість факторів, які на теперішній час гальмують розвиток підприємництва в Україні, пов'язані з фінансово-кредитною політикою держави [1].

Фінансово-кредитна політика держави в умовах кризової ситуації спрямована в основному на наповнення державного бюджету, отримання бюджетної сфери непрацездатного населення, забезпечення мінімальних умов для життєді-

яльності людини [9]. У такій ситуації держава не має можливості виділяти належні обсяги фінансування для підтримки підприємницьких структур, перекладаючи вирішення цих питань на недержавні інституції, включаючи недержавні фонди підтримки підприємництва, комерційні банки, кредитні спілки, іноземні інвестиції та інші структури, не забезпечуючи при цьому належних гарантій у тому, що інвестори зможуть повернути свої капітали в разі банкрутства підприємницьких структур, або змін у чинному законодавстві не на користь інвесторів. У результаті недержавні інвестори не зацікавлені в тому, щоб вкладати капітали в розвиток вітчизняного підприємництва. Натомість більшість вітчизняних підприємців, отримавши прибутки від виробничо-господарської діяльності в Україні, намагаються зберігати їх у зарубіжних банках, не довіряючи вітчизняним. Високий рівень тіньової економічної діяльності в сфері підприємництва сприяє розвитку нецивілізованих форм господарювання та відносин між суб'єктами економіки й негативно впливає на розвиток офіційно функціонуючих структур й суспільства в цілому.

Дослідження ситуації в Україні та її вплив на розвиток підприємництва показали, що в країні є значні обсяги фінансових ресурсів, які не приймають участі в розбудові національної економіки, в тому числі і підприємництва. Основною причиною цього є відсутність адекватних реальній ситуації механізмів захисту інтересів інвесторів з боку держави [8]. Саме цю причину можна вважати головною в тому, що в Україну не надходять значні інвестиції із зарубіжних країн. Отже, розв'язання проблеми потребує розробки нової політики держави, спрямованої на створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Одночасно необхідно створити й реалізувати механізми посилення державного контролю за діяльністю тіньового сектора економіки. Необхідно створити таку ситуацію в країні, коли здійснювати підприємницьку діяльність у офіційній економіці стає вигідно, престижно й безпечно.

Однією з найважливіших проблем для малого бізнесу є проблема його фінансування. Одним із головних чинників, що уповільнюють процес створення та введення в дію малих підприємств є одержання позикових коштів. Малі підприємства банківськими та фінансовими установами розглядаються як група підвищеного ризику для фінансування, а високий ризик пробачає високі відсотки за користування кредитами та обов'язковість застави при одержанні позичок. Проблема загострюється ще й недоступністю одержання пільгових кредитів та фінансовою й податковою політикою держави, що не дають можливість підприємствам малого бізнесу зайняти те місце в ринкових перетвореннях України, на яке вони заслуговують [10].

Проблеми з фінансуванням малого бізнесу виникають одразу ж, починаючи з моменту створення підприємства, далі у взаємодії із постачальниками сировини, матеріалів. Складності в постачанні викликаються обмеженістю внаслідок невеликих розмірів підприємства, можливості пошуків більш дешевих джерел постачання, через що може виникати повна залежність від них. Суттєву роль у становленні малого бізнесу в Україні має вирішення проблем фінансового забезпечення їх діяльності [2]. Фінансове забезпечення діяльності підприємства може бути спрямоване на досягнення однієї з двох основних цілей: самокупність або самофінансування.

Самокупність визначається відшкодуванням поточних витрат підприємства за рахунок одержаних доходів. При вирішенні проблем самокупності велике значення має регулювання поточних витрат на виробництво та реалізацію продукції. Жорсткий облік витрат та їх безпосередній зв'язок із політикою ціноутворення заставляють підприємців додержуватись режиму економії [10]. Тому, говорячи про підприємства малого бізнесу, часто зазначають, що ці підприємства мають оптимальну чисельність працюючих на всіх рівнях, починаючи із безпосередніх виконавців виробничого процесу й закінчуючи керівником складом, мінімально можливі змінні витрати на випуск продукції. Це пов'язано із тим, що єдино можливий варіант зменшення ціни на продукцію в умовах малого бізнесу – це зменшення собівартості продукції за рахунок максимального завантаження обладнання, економії трудових, сировинних та паливно-енергетичних ресурсів.

У випадку, коли метою діяльності підприємства є принцип самофінансування, який за умов ринкових перетворень, може забезпечуватись знову ж таки лише за рахунок фінансових можливостей підприємства, а не за рахунок централізовано запланованих ресурсів, фінансова стратегія підприємства передбачає можливість накопичення фінансових ресурсів для здійснення розширеного відтворення виробництва. Самофінансування може бути забезпечене лише завдяки високій нормі накопичення капіталу та доходності діяльності.

Якщо самокупність здійснюється за рахунок власних коштів, то суттєвою рисою самофінансування є те, що хоча в майбутньому й передбачається значна віддача від вкладених коштів, як правило, власних вільних фінансових ресурсів для його здійснення в підприємства немає. Тому правильний вибір джерела фінансування може суттєво вплинути на підвищення ефективності діяльності підприємства. У випадку непередуманого рішення це може призвести до невиправданого високих видатків та банкрутства.

Ефективне зростання підприємства може бути забезпечене за допомогою двох основних спосо-

бів: внутрішнього та зовнішнього. Внутрішнє зростання забезпечується через розширення діючого виробництва шляхом поступового розвитку власної матеріально-технічної бази. У цьому випадку здійснюється поетапне фінансування. І в цьому разі вирішальну роль відіграє загальна сума прибутку та накопичена амортизація [8].

Фінансування малих підприємств внаслідок невеликого товарообігу не може в більшості випадків відбуватись лише за рахунок власних коштів. Хоча, як традиційне джерело, власні кошти на етапі сталих закріплених ринкових позицій будуть відігравати суттєву роль. Але за умов, що спричинені теперішнім економічним станом у країні, їх використання гальмується ще й додатковими обмежувачими чинниками, що носять об'єктивний характер [10].

Таким чином будь-який рух товарів при переході від одного власника до іншого призводить до зустрічного потоку грошових коштів. Ці кошти можуть використовуватись підприємством для вирішення проблем поточного фінансування його діяльності.

Одним із основних власних джерел фінансування підприємств малого бізнесу має стати прибуток. За своєю економічною сутністю прибуток приймає участь у розподільчому процесі в 2-х напрямках:

- стимулюючий фактор підприємницької діяльності та продуктивності праці;
- джерело фінансування розширеного відтворення.

Але в Україні зараз прибуток як джерело фінансування та відтворення виробничого потенціалу використовуватись не може. Основними причинами цього явища стало те, що високі податки на прибуток не дають змогу швидко накопичити необхідну суму грошей та інфляційні процеси, що продовжуються в Україні, швидко знецінюють навіть ті кошти, що накопичили підприємства [10].

Таким чином, основним джерелом внутрішнього фінансування діяльності підприємств могли б і повинні були стати амортизаційні нарахування. Але амортизація, не зважаючи на зусилля уряду України, не набула статусу вагомого чинника при формуванні виробничого потенціалу підприємства. В умовах швидких темпів інфляції амортизація на реновацію як джерело навіть простого відтворення основних фондів не спрацьовує. Як бачимо, за таких економічних умов, що нині склались в Україні, накопичення власних коштів для реалізації стратегій розширення виробництва підприємствами не можливо.

Зовнішнє зростання передбачає приєднання нових підприємств до вже діючих, тобто відбувається одноразове фінансування в обрану додаткову сферу діяльності. Одноразове фінансування має сенс лише тоді, коли вкладені кошти в об'єкт

фінансування будуть давати прибуток. У випадку зовнішнього зростання доцільність вкладання коштів має бути економічно обґрунтованою та прискіпливо розрахованою. У цьому випадку звертається увага на відношення капіталу до розміру обігу, обіг на одного працюючого, частку прибутку, що акумулюється на цілі розширеного відтворення. Але вирішальне значення при розширенні виробництва має розмір майбутнього прибутку на вкладений капітал [3].

Зовнішні джерела фінансування малого бізнесу поділяються на дві великі групи: кошти державних позичальників і кошти комерційних (приватних) банків. Провідна роль у фінансуванні підприємств малого бізнесу належить комерційним позичальникам. Найбільш традиційним джерелом поповнення фінансових ресурсів підприємницьких структур виступає банківське кредитування. Для формування, розвитку й розширення власної справи комерційні банки пропонують приватним підприємцям і власникам підприємств малого бізнесу численні кредитні програми, а саме: інвестиційне кредитування, багаторазові кредити на будь-які потреби за одним об'єктом застави, кредит на придбання основних засобів і нематеріальних активів, кредит на придбання обладнання й автотранспорту, кредит на поповнення обігових коштів і поточні потреби, програма експрес-кредитування тощо [10].

Основними джерелами формування фінансових ресурсів малого підприємництва в Україні є фінансування за рахунок банківських установ і міжнародних організацій. Альтернативою таких джерел фінансових ресурсів мають стати також фінансові інструменти небанківських фінансово-кредитних установ, зокрема лізинг, факторинг, краудфандинг.

Висновки з проведеного дослідження. Вирішення проблем, пов'язаних зі створенням сприятливого клімату для розвитку малого підприємництва, потребує реалізації заходів в напрямках прийняття нових Законів України і вдосконалення існуючої законодавчої бази з позицій захисту інтересів власників і споживачів; зниження податкового тиску на офіційно функціонуючі підприємницькі структури. Реалізація зазначених напрямів повинна сприяти створенню в суспільстві позитивного ставлення до малого бізнесу як до прогресивної форми господарювання, яка здатна забезпечити населення новими робочими місцями, створити умови для зростання доходів і добробуту.

З огляду на те, що ринок традиційних фінансових посередників для малого бізнесу недоступний, виникає проблема нетрадиційних підходів регулювання процесу інвестування, тобто використання таких форм фінансового регулювання економічних процесів, які раніше не застосовувались в Україні.

Особливо ж мають бути розроблені питання вдосконалення фінансово-кредитної політики. Загальний рівень оподаткування, кількість видів та база для нарахування податків повинні стати стабільними і стимулювати підприємницьку та інвестиційну діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрін Ю.Н. Індикатори якості інституціонального середовища малого підприємництва / Ю.Н. Александрін // Суспільство: політика, економіка, право. – 2011. – № 2. – С. 53–58.
2. Власов І.П. Кредитование малого и среднего бизнеса: перспективы развития / И.П. Власов // Финансы и кредит. – 2012. – № 3(339). – С. 32–37.
3. Гаєвська Л.М. Розвиток малого підприємництва в контексті державної регуляторної політики / Л.М. Гаєвська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6(32). – С. 294–298.
4. Єпіфанова І.М. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні / І.М. Єпіфанова // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – № 1(31). – С. 211–215.
5. Камушков О.С. Розвиток малого та середнього бізнесу у світі / О.С. Камушков // Вісник Академії митної служби України. – 2013. – № 1. – С. 130–134.
6. Кизим А.А. Маркетинг и логистика в контексте развития предприятий малого бизнеса / А.А. Кизим, Т.Б. Филичкина // Наука и образование; хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – № 1(44). – С. 21–26.
7. Орлова В. О. Малий бізнес в Україні : сучасний стан, тенденції розвитку та стратегічні вектори модернізації : монографія / В.О. Орлова; М-во освіти і науки України, Донецьк. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : Сх. вид. дім, 2013. – 528 с.
8. Поповенко Н.С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Н.С. Поповенко, О.В. Ганенко // ЕКОНОМІКА: реалії часу. – 2012. – № 1(2). – С. 126–132
9. Стан та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-92/doc-85/>.
10. Утамурадов А.Н. Финансовая поддержка малого бизнеса / А.Н. Утамурадов // Финансы и кредит. – 2011. – № 13 (349). – С. 41–46.

FINANCIAL ISSUES OF UKRAINIAN POULTRY MEAT EXPORT DUMPING TO THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

ФІНАНСОВІ ПИТАННЯ ДЕМПІНГУ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОГО ПТАШИНОГО М'ЯСА ДО КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Among segments of the market of agricultural products and food, a special place is taken by meat and meat products market, which is traditionally among the most complex in terms of self-regulation and mechanisms of influence on it, including the levers of government intervention. The objective of the article is to analyze the market conditions of poultry market in Ukraine and determine the financial problems of dumping Ukrainian exports poultry meat to the markets of member countries of the European Union. The article deals with the issue of the possibility and expediency of meat and meat products export to the European Union countries. The current state of poultry meat and meat products consumption by the population of Ukraine and the EU has been researched. The main financial consequences of dumping have been defined.

Key words: dumping, export, import, financial issues, market, price.

Серед сегментів ринку сільськогосподарської сировини і продовольства особливе місце займає ринок м'яса і м'ясопродуктів, який традиційно відноситься до найбільш складних як із точки зору саморегулювання, так і механізмів впливу на нього, у тому числі державних важелів втручання. У статті проведено аналіз кон'юнктури ринку м'яса

птиці в Україні, розглянуто питання можливості та доцільності експорту м'яса та м'ясних продуктів з України до країн Європейського Союзу. Досліджено сучасний стан споживання населенням України та ЄС м'яса птиці та м'ясопродуктів. Визначено основні фінансові наслідки використання демпінгу.

Ключові слова: демпінг, експорт, імпорт, фінансові проблеми, ринок, ціна.

Среди сегментов рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия особое место занимает рынок мяса и мясопродуктов, который традиционно относится к наиболее сложным как с точки зрения саморегулирования, так и механизмов воздействия на него, в том числе государственных рычагов вмешательства. В статье проведен анализ рынка мяса птицы в Украине, рассмотрены вопросы возможности и целесообразности экспорта мяса и мясных продуктов из Украины в страны Европейского Союза. Исследовано современное состояние потребления населением Украины и ЕС мяса птицы и мясопродуктов. Определены основные финансовые последствия использования демпинга.

Ключевые слова: демпинг, экспорт, импорт, финансовые проблемы, рынок, цена.

UDK 338.246.025:339.16.023:63752

Hrigoryev S.O.

Postgraduate Student
of Global Economy Chair
National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine

Problem statement. The process of liberalization of the world trade depends on the extent to which the government is prepared to allow competition in the national market between goods of domestic production and goods from other countries. The price paid by the state for the access to other markets, is the competition with foreign goods in its domestic market.

The means to move goods to foreign markets rather than trade restrictions are being more widely used in the competition on the world market. One of these tools is dumping. [1].

Analysis of recent research and publications.

The problem of regulation of agricultural markets in general and its individual components, including the context of impact of external economic factors, exports and imports is a leader in the works of many local scholars, including V.G. Andriichuk, O.M. Borodina, I.V. Burakovsyi, Y.B. Bazyliuk, V.I. Vlasov, V.P. Halushko, V.M. Heyets, A.D. Dibrova, M.M. Ilchuk S.M. Kvasha, I.I. Lukinov, T.O. Ostashko, B.Y. Paniusiuk, S.I. Pyrozshkov, A.I. Sukhorukov, A.S. Filipchenko, G.V. Cherevko, O.M. Shpychak and others.

The purpose of the article. The objective of the article is to analyze the market conditions of poultry market in Ukraine and determine the financial problems of dumping Ukrainian exports poultry meat to the markets of member countries of the European Union.

The main text. Dumping means selling goods abroad at a price below its «normal price» that causes

or threatens to cause financial loss to an industry, formed on the territory of the importing country, or which significantly delays the formation of such. The entioned «normal price» is the price of the like product, for which it is implemented in the country of production (export) in the normal development of trade transactions.

If the domestic price of the goods is not mentioned, the normal price is determined either on the basis of the highest prices for similar goods intended for export to a third country or calculated as the sum of production costs with the addition of moderate amounts of costs of sales and profits. This approach to calculating the normal price takes into account natural and acquired competitive advantages of the exporter of goods (cost of energy production, location, availability of independent sources of raw materials and cheap labor, advanced technology, etc.).

As a rule, those are dumping who have the financial strength or covered state protectionism and through these «pros» they want to conquer new markets. The US were acting like this at one time, as well as Japan after World War II, they won outlying markets for their products using dumping [2].

Nowadays Ukraine is often accused in it. Therefore, our government must either admit that it makes unfair competition or prove that the notion of anti-dumping is used unfairly against it, and there is a

substitution of concepts and an attempt to protect themselves from competitive Ukrainian goods.

Export of Ukrainian agricultural products to the EU remains a painful process, restricted by high tariffs and quotas. Currently, the situation with agricultural products does not satisfy the Ukrainian side, as the EU is not eager to weaken protectionist measures in its market. Judging the situation from the other side, we can confidently call the EU to be far from ideal trade-economic standard of life, when the policy plays an important role in the economy [6].

The European Union is one of the world's largest producers of poultry meat and a net exporter of poultry products. In 2012, the EU-27 produced about 12.4 mln tons, which allowed to export 1.3 mln tons of products.

The leading EU country in the broiler meat production is France. It is followed by the United Kingdom, Germany and Poland. These four countries provided half of the annual production of poultry in the EU in 2012. But despite the large production volumes (104% of domestic consumption) and exports, the EU is open to imports. This is a mandatory rule of WTO members.

The main part of chicken imports in the EU is supplied by Brazil (70%) and Thailand (20%). These countries supplied mainly fillets and other products with high added value, including semi-finished and finished products. The average cost of imported meat and products in the EU is € 2,65 per 1 kg.

The most expensive wholesale price of chicken at the end of 2012 was recorded in Finland – € 261 per 100 kg. The lowest wholesale price is in Poland – € 130 per 100 kg. The average index of wholesale prices throughout the EU is between Spain and the Netherlands. Table 1 also contains data on Ukraine (the average wholesale price of chilled carcasses with the VAT in December 2012). Of course, that does not include import duties, the VAT and logistics costs.

Four of the largest producers of broiler meat in the EU are in the opposite «corners» of the price rating. Thus, Poland and Britain have the lowest wholesale prices, while France and Germany, despite surplus production are in the ranks of countries with the highest prices. It is difficult to explain the high cost, as Britain and Poland, for example, depend on imported feed, but they can afford to have the lowest cost producers. France and Germany, which mainly meet their own needs for fodder grain, contrast with too high wholesale prices for broiler meat. Therefore, we cannot accurately predict how an increase in broiler meat exports from Ukraine, including the European Union, will affect the domestic Ukrainian price.

Overall, even with the customs duties, taxes and logistics costs Ukraine is competitive in the EU market.

To increase production and export volumes of export, Ukrainian producers who have already obtained permission to supply broiler meat in the EU

Table 1

Wholesale prices for broiler meat in the EU 27 + Ukraine

EUROPEAN UNION + UKRAINE	WHOLESALE PRICE, €/T	PRICE INCREASE FOR 2012
Poland	1 309	7,40%
Britain	1 493	7,20%
Lithuania	1 568	-0,40%
Belgium	1 748	3,90%
Hungary	1 759	22,00%
Portugal	1 767	7,50%
Ireland	1 800	0,00%
Bulgaria	1 803	27,80%
Latvia	1 838	4,40%
Romania	1 866	21,50%
Spain	1 894	4,50%
Netherlands	1 951	7,00%
UKRAINE	1 969	5,70%
Austria	1 986	3,60%
Czech Republic	1 991	17,90%
Slovakia	2 006	10,70%
Greece	2 097	0,80%
Slovenia	2 197	4,90%
Malta	2 208	9,30%
France	2 300	2,20%
Italy	2 365	10,10%
Denmark	2 463	1,30%
Sweden	2 515	11,10%
Germany	2 541	0,30%
Cyprus	2 573	3,80%
Finland	2 610	4,10%
EU, ON THE AVERAGE	1 930	5,50%

should exert maximum effort, although a lot depends on the development strategy for the EU market. For example, assuming a B2C segment, it is necessary to focus on acquisitions in the European market of meat processors and marketing policy, but not on reducing production costs in Ukraine as for the B2B segment. Of course, to reach the EU market, not only money but also time should be invested [5].

Nowadays poultry meat production today is one of the most attractive areas for investment in livestock in Ukraine. This is due to lack of quality meat products and significant growth potential of the market in Ukraine. Thus, in the past few years investments of more than 1.5 billion USD were attracted with the projects of the cultivation and processing of poultry meat in Ukraine.

Since 2013 Ukraine has strengthened the tendency to increase the production and consumption of meat and reduce imports. Specific meat consumption in 2013 exceeded 57 kg per person, while in 2000 this indicator did not exceed 33 kg. Currently, 45% of meat consumed in the country accounted for poultry meat. The increase in poultry and pigs, as well as

stabilization of the decrease in the number of cattle in Ukraine and even a slight increase in its first time in the last 10 years will allow Ukraine significantly increase the performance and exports of some kinds of meat. Thus, the production of meat in carcass weight in 2013 reached 2.6 million tons, which is 62% more than in 2004. This, in turn, led to a decline in the share of imports of meat and sausage products into Ukraine.

In November 2015, Ukraine exported poultry meat for 18.1 million dollars and imported for 3.7 million. This was reported by the State Fiscal Service of Ukraine. In general, for 11 months the export of chicken meat and by-products amounted to 150 thousand tons, and in monetary terms it amounted to 211.5 million dollars.

Iraq remains the largest consumer (25.7%) – for 54.4 million dollars. Also, the Netherlands (16.6%) – 35.2 million dollars and Germany (7.5%) – 15.9 million (at the same time it purchased 26.35% of chicken imported for 8.9 million) [7].

«As of February 1, 2016 the right to use quotas benefited importers of poultry meat – by 100%, and importers of pork – 278 tons or 2.8%» [4].

Over the past six years, the export of Ukrainian goods fell to 25.82% (comparing 2015 to 2010). However, this trend is not evident in export relations with Europe, where the volume remained stable around the same level. This points to the necessity of Ukrainian goods to be present on European markets.

Despite the fall of Ukraine's exports, domestic manufacturers continue to build relationships with various meat markets, leading to constant growth of goods exports of meat kinds.

However, it is important to think about the pricing of products exported, because it affects the profits of exporters and competitiveness of products. Too high prices lead to low demand for this product, and too low – to anti-dumping actions of the country to which it is imported.

Negative consequences of dumping:

1. Smaller performance of the company – production at low prices is effective only for a small period of time, mainly at the entry to the market to obtain a certain percentage of demand in the competition.

2. When using dumping, the company sets itself against the professional community. Based on international markets, it is important to remember that a successful business requires the presence and links with other manufacturers.

3. The consumer can form a negative attitude to the product. After all, most buyers believe that price talks about product quality, that is why a lower price for the like product is nothing like a negative advertising of the own products.

4. The anti-dumping regulation. Relevant authorities and the service must respond to such events as too low prices.

5. Quotas. With quotas the prices should be carefully set to lead to income and selling of all the planned volume of goods.

Conclusions. Thus, European markets where it is possible to sell poultry meat are undoubtedly attractive, logical and the nearest to Ukrainian producers in the context of recent political, economic and military events. However, it is essential to remember that at the same time the EU has demanding markets. It is necessary for domestic producers to plan the policy entry to these markets.

One option for gaining competitiveness of Ukrainian poultry by the producer is dumping prices, ie, they must be lower than prices for the same product from other manufacturers. However, this is a practical way only at the initial stage, after pulling a number of negative consequences that may result in the loss of profit, falling profitability or even loss of production. Among the most common adverse effects with which can face the poultry meat producer are the following:

- reduction of revenues, that is, reduction of profits and possible losses that make it impossible to expand production and the introduction of new technologies, leading to disability or bankruptcy;

- aggravation of relations with other poultry meat market participants that further blocks the distribution of its products through negative-minded probable future partners;

- low price is a «tag» on a psychological level for the consumer that the product is of low quality, a certain deviation from the standards expires consumption etc.;

- the countries which accept imported goods can set high anti-dumping tariffs / taxes that make the goods become more expensive, and thus lose some demand and the producer can lose the profit;

- the trade based on quotas could lead to incomplete «throwing» of meat on the identified markets and thus lose income.

REFERENCES:

1. Dumping and anti-dumping in the world trade [Electronic resource]. – Access : <http://intertorg.kr.ua/2014/01/demping-i-antidemshng-u-svitovij-torgivli/>.

2. Agreement on implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade of 1994 [Electronic resource]. – Access : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_010.

3. Financial methods of trade policy [Electronic resource]. – Access : <http://buklib.net/books/26913/>.

4. Ukraine used European export quotas for poultry meat exports for 100% [Electronic resource]. – Access : <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-na-100-vikoristala-evropejski-kvoti-na-eksport-masa-ptici>.

5. The price for poultry meat in Ukraine and Europe: the potential market in August, 2013 [Electronic resource]. – Access : <http://www.agriagency.com.ua/file.php?data=2238&mode=texts>.

6. Resolution as of October, 4, 2010 № 938 «On establishment of quotas volumes for certain agricultural products, export of which is subject to licensing till December, 31, 2010 and approval of the issuance of the license for the export of certain agricultural products and quotas distribution». –

The official website of the Cabinet of Ministers of Ukraine. – Access : <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/list>.

7. Poultry meat exports amounted to \$18,1 mln [Electronic resource]. – Access : <http://a7d.com.ua/novini/23161-eksport-myasa-ptic-sklav-181-mln.html>.

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

ANALYSIS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGROINDUSTRIAL SECTOR OF UKRAINE

УДК 338.28

Дичко М.Т.
студентка
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут»

Скидан Д.О.
студент
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут»

Лободзинська Т.П.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри теоретичної
та прикладної економіки
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут»

У статті аналізуються основні проблеми інноваційного розвитку агропромислового сектора України. З'ясовано, що еволюційний інноваційний розвиток агропромислового комплексу (АПК) є найважливішою складовою частиною процвітання та ефективності сільськогосподарського виробництва. Встановлено, що невирішеними залишаються питання організації й управління інноваційною діяльністю та інноваційним розвитком агропромислового сектора. Розглянуто негативні і позитивні фактори, що впливають на функціонування інноваційної діяльності АПК. Доведено, що організаційна, економічна, технічна та технологічна модернізація агропромислового комплексу забезпечить його конкурентоспроможність.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, сільське господарство.

В статье анализируются основные проблемы инновационного развития агропромышленного сектора Украины. Выяснено, что эволюционное инновационное развитие агропромышленного комплекса (АПК) является важнейшей составляющей процветания и эффективности сельскохозяйственного производства. Установлено, что нерешенными остаются вопросы организа-

ции и управления инновационной деятельностью и инновационным развитием агропромышленного сектора. Рассмотрены негативные и позитивные факторы, которые влияют на функционирование инновационной деятельности АПК. Доказано, что организационная, экономическая, техническая и технологическая модернизация агропромышленного комплекса обеспечит его конкурентоспособность.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, инновационная деятельность, инновационное развитие, сельское хозяйство.

This article analyzes the main problems of innovative development of the agricultural sector of Ukraine. It was found that evolutionary innovative development of agroindustrial complex is an important component of the success and efficiency of agricultural production. It is set that the unsolved questions are remained in the of organization and management of innovative activity and innovative development of agroindustrial sector. Considered negative and positive factors affecting on the functioning of AIC innovative activity s. It is proved that organizational, economic, technical and technological modernisation of agroindustrial complex will provide its competitiveness.

Key words: agroindustrial complex, innovative activity, innovative development, agriculture.

Постановка проблеми. Тривалий час в економіці України спостерігалась низька інвестиційна активність щодо розбудови аграрного сектора. Сталий розвиток АПК за допомогою впровадження нових технологій передбачає формування системи економічних відносин і механізму управління, що забезпечують постійну раціональну пропорційність між факторами аграрного виробництва і необхідними темпами його розвитку з метою задоволення потреб населення у продовольстві. Окреслена проблема зумовлює актуальність даного дослідження. Україна має великий потенціал розвитку в цьому напрямі. Створення сприятливих умов для залучення інвестицій в аграрний сектор та розробка механізму реалізації цих можливостей повинні стати пріоритетним напрямом роботи органів державної влади.

Формування ефективних організаційно-економічних відносин підприємств усіх сфер агропромислового комплексу, стабільне забезпечення національного споживчого ринку товарами власного виробництва серед іншого передбачають і дослідження впливу досягнень науково-технічного прогресу на перебіг інноваційних процесів та розвитку інноваційної діяльності. Такі та пов'язані з ними аспекти залишаються й нині недостатньо дослідженими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку інвестування в сільське господарство України присвячені роботи низки науковців, серед яких Л.О. Абсава, О.В. Березін, К.С. Берестовий, С.О. Гуткевич, В.В. Ковальов, М.Ю. Коденська, Г.П. Лайко, А.С. Музиченко. Методологічні аспекти регулятор-

ного впливу держави на економічний розвиток та пошук дієвих механізмів державного регулювання економічного зростання вивчали такі зарубіжні вчені, як М. Альберт, Д. Грейсон, К. О'Делл, У. Енгдаль, Ф. Кене, Дж. Кейнс, Г. Кремнев, К. Маркс, А. Маршалл, М. Мескон, К. Норт, А. Сміт, Д. Сінк, П. Самуельсон, Л. Мізес, Ф. Хайек, М. Фрідман, Дж. Гільдер, А. Лаффер.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та аналіз теоретико-практичних і законодавчих основ державного і регіонального регулювання та перспектив інноваційного розвитку агропромислового сектору України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновації визначаються як кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного у практичній діяльності. Інноваціями є будь-які технічні, організаційні, економічні та управлінські зміни, відмінні від існуючих.

Інноваційний тип розвитку – спосіб економічного зростання, що базується на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення всіх аспектів діяльності господарської системи, для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг, на періодичному перегрупуванні сил, обумовлений логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних факторів у створенні інноваційних товарів і формуванні конкурентних переваг [1].

Результати сільськогосподарського виробництва характеризуються високим ступенем невизначеності. Це свідчить про те, що аграрному сектору притаманний високий рівень ризиків погодних, економічних, цінових, кредитних, управлінських, у тому числі інноваційних процесів. Ризик фінансування науково-виробничих результатів, ризик тимчасового розриву між витратами і результатами, невизначеність попиту на інноваційну продукцію не зацікавляють приватних інвесторів укладати капітал у розвиток сільського господарства.

Найбільш загальне визначення інноваційної системи стосовно аграрного сектору пропонується авторами доповіді для Світового банку, згідно з яким під інноваційною системою розуміється мережа організацій, підприємств та індивідуальних осіб, зосереджених на створенні й освоєнні нових продуктів, нових процесів і нових форм організації в економічній практиці в поєднанні з інститутами і політикою, які впливають на їх поведінку й ефективність діяльності [2].

Стан інноваційної діяльності в Україні на сьогодні характеризується низькою інноваційною активністю підприємств, що оцінюється на рівні 3,4%, невисокою наукоємністю ВВП, 0,29% скла-

дової проти 2,5–3% у технологічно розвинених країнах світу. Це свідчить про відсталість інноваційної сфери, відсутність відчутних заходів її активізації.

Фактори, що впливають на інноваційний розвиток, за характером впливу на цей процес поділяють на реструктивні (стримуючі інноваційний розвиток) та експансіоністські (стимулюючі інноваційні процеси). До факторів, що стимулюють інноваційний розвиток АПК, відносяться:

- наявність природних ресурсів;
- значний науково-освітній потенціал;
- гнучкий внутрішній продовольчий ринок;
- можливість виробляти екологічно безпечні, натуральні продукти харчування;
- перехід до ринкового способу господарювання.

До факторів, що гальмують освоєння інновацій в АПК, можна віднести:

- стиснення внутрішнього попиту на продовольство;
- скорочення державної підтримки аграрного сектору і державного фінансування науково-технічних програм;
- високі ставки за кредитами;
- відсутність інноваційної інфраструктури;
- важкий фінансовий стан організацій;
- недостатній рівень підготовки кадрового персоналу організацій АПК у сфері інноваційного менеджменту.

Значимість активізації інноваційних процесів в АПК обумовлюється також такою особливістю сільськогосподарського виробництва, як обмежена конкурентоспроможність унаслідок поганого стану сільської місцевості, примітивного рівня її транспортно-комунікаційного та соціально-інфраструктурного облаштування.

Ефективність агропромислового виробництва визначається взаємодією науки і практики, впровадженням у виробництво передових інноваційних технологій. Високий науково-дослідний потенціал агропромислового комплексу може складатися передусім із сучасного рівня матеріально-технічної бази. У зв'язку з цим найбільш гостро нині стоїть питання про необхідність створення ринку інновацій в агропромисловому комплексі, який здатний збільшити конкурентоспроможність вітчизняного сільськогосподарського ринку [3].

Проблеми стабілізації національної економіки, у тому числі підприємств АПК, зумовлюють необхідність активізації інноваційної діяльності. Звідси пріоритетною бачимо проблему формування механізмів управління ефективним розвитком суб'єктів господарювання в умовах освоєння інновацій. Це потребує опрацювання стратегії, що відповідає потребам економічного розвитку у довготривалій перспективі. Для перетворення наявного в Україні науково-технічного потенціалу у дієвий

чинник економічного розвитку необхідно опрацювати державну програму комплексної підтримки інноваційних процесів.

Використання концепції інноваційної системи для формування ефективного розвитку аграрного сектора пов'язують не тільки з новою роллю науки, що перетворилася на вирішальний чинник розвитку, але й з тими змінами, що відбуваються і все більше впливають на розвиток даного сектора економіки. Можна виділити шість видів зазначених змін.

По-перше, ринки значною мірою є одним із вирішальних факторів розвитку аграрного сектора. Відбувається трансформація стратегії організації виробничого процесу в бік підвищення його диверсифікації та перебудови відповідно до вимог, що змінює споживач.

По-друге, сфери виробництва, торгівлі та споживання в аграрному секторі розвиваються все більш динамічно й у важкопрогнозованих напрямках. Щоб зберегти конкурентоспроможність і вижити в сучасних умовах, аграрним підприємствам необхідно постійно впроваджувати нововведення.

По-третє, знання, інформація і технології все більшою мірою генеруються, розповсюджуються і застосовуються за участю приватного сектора; передбачається, що його роль буде зростати з інтенсифікацією сільського господарства.

По-четверте, швидке зростання у використанні інформаційних і телекомунікаційних технологій, осо-

бливо Інтернету, поставило вкрай гостру проблему: як ефективно отримувати переваги від знань, отриманих в інших сферах або для інших цілей.

По-п'яте, структура знань в аграрному секторі помітно змінюється. Кілька десятиліть тому кількість осіб із науковим ступенем була відносно невеликою і основним місцем їх зосередження були національні сільськогосподарські науково-дослідні організації. З того часу значно зріс освітній і професійний рівень зайнятих у сільському господарстві, велика кількість освічених і кваліфікованих фахівців працюють у фермерських організаціях, приватному секторі, неурядових організаціях. За їх взаємодії можуть генеруватися нові ідеї або перебувати необхідні рішення технічних, економічних та організаційно-управлінських проблем поточного і перспективного характеру. Технічний прогрес та інновації стали багато в чому більш інтерактивними процесами, які можуть здійснюватися за допомогою багатьох різних типів діючих суб'єктів.

По-шосте, фактор глобалізації все більше буде визначати розвиток аграрного сектора. Капітал, ринки, праця, інформація, технології і стандарти можуть бути організовані незалежно від національних кордонів [3].

Наведено схему (рис. 1), яка дає уявлення про елементи інноваційної системи аграрного сектора економіки, та включає в себе: сферу попиту

<i>Динамічні процеси взаємодії, вбудовані у специфічні інституційні та політичні контексти</i>		
Сфера попиту:		
Споживачі продовольства в сільській місцевості та містах; Споживачі промислової сировини; Міжнародні товарні ринки; Політиковизначні процеси		
Сфера підприємництва:	Передаточна сфера:	Сфера наукових досліджень:
Користувачі кодифікованих знань, виробники, головним чином, неформальних знань; Фермери	Національні державні організації	Університети і технічні коледжі
Торговці товарною продукцією	Служби впровадження	Приватні дослідні установи
Представники галузей постачання факторами виробництва	Консультанти	Національні та міжнародні сільськогосподарські науково-дослідні організації
Компанії та галузі, пов'язані із сільським господарством, особливо переробні	Приватні компанії та інші підприємці	Приватні компанії
Транспортники	Фермерські і торгові асоціації	
	Донори	
	Структури підтримки:	
Банківська і фінансова система; Транспортна і маркетингова інфраструктура		

Рис. 1. Елементи інноваційної системи аграрного сектора

Джерело: розроблено на основі [2]

(споживачі), сферу підприємництва (виробники, постачальники, переробники, збутовими, транспортниками), передаточну сферу (державні і недержавні організації, служби, консультанти, асоціації, донори), сферу наукових досліджень (університети і коледжі, національні, міжнародні, державні та приватні науково-дослідні установи, організації та компанії), структури підтримки (банківська і фінансова система, транспортна і маркетингова інфраструктура).

Основні елементи інноваційної системи – це наука, інноваційний сектор виробництва, освіта, орієнтована на підготовку висококваліфікованих фахівців, інноваційна інфраструктура, механізми підтримки інноваційної діяльності.

До важливих особливостей формування національної інноваційної системи аграрного сектора можна віднести такі.

По-перше, необхідно враховувати, що створення і трансформація нового знання здійснюються конкретними економічними суб'єктами зі своїми цінностями та інтересами.

По-друге, слід більш уваги приділяти:

а) не тільки і не стільки самим суб'єктами системи, скільки відносинам і взаємозв'язкам між ними, які відіграють важливу роль в інноваційних процесах;

б) правилам і законам, за допомогою яких ці відносини і взаємозв'язки регулюються і сприяють формуванню кваліфікованих, динамічних і творчих кадрів для забезпечення цих відносин у конкретній економічній системі;

в) формуванню відповідного середовища, яке забезпечує взаємодію конкретних економічних суб'єктів і здійснення ними діяльності з трансформації нового знання для соціально та економічно продуктивного використання [4].

В економіці знань національна інноваційна система може бути представлена як «колективна» система створення і використання знань, які здійснюються серед основних її суб'єктів завдяки наявності зв'язків і взаємодії між ними. Причому провідну роль відіграють зв'язки, які складаються між фермерами, фірмами, науковими організаціями та державою.

Мета державного втручання полягає у забезпеченні прямої підтримки науки та стимулюванні безперервної передачі знань і технологій зі сфери досліджень у сферу підприємництва, оскільки ринок самостійно, без спеціальних стимулів, не в змозі забезпечити необхідний для економічного розвитку аграрного сектора рівень фінансування науки. В інноваційній системі зростає значення координації процесів генерування знань, тому регулююча роль держави відносно науки посилюється.

Цінність концепції інноваційної системи стосовно аграрного сектору економіки полягає у більш цілісному підході до управління процесами гене-

рування та використання знань. Вона являє дієвий інструмент для оцінки інноваційного потенціалу та державного втручання у забезпеченні економічного розвитку аграрного сектора на основі знань та інновацій.

Інноваційна аграрна економіка формується, коли агропромислове виробництво базується переважно на основі інноваційної діяльності, яка неможлива без нових технологій для формування єдиного фінансово-інформаційного простору.

Пріоритетами у сфері інновацій агропромислового комплексу є:

- енерго- і ресурсозберігаючі технології виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції;

- інновації, що сприяють заповненню внутрішнього ринку дешевими й якісними продуктами харчування вітчизняного виробництва;

- нововведення, що дають змогу підвищити надійність, ефективність сільськогосподарських машин і механізмів, продовжити термін їх служби, підвищити продуктивність.

У сучасних ринкових умовах багаторазово зростає і значення інформаційної компоненти інноваційного розвитку АПК, своєчасної та якісної інформації сільськогосподарських виробників про новітні досягнення аграрної науки і можливості їх використання у практичній діяльності. Система наукової інформації повинна забезпечити у стислі терміни повною інформацією вчених і фахівців, адміністраторів і політиків, викладачів і студентів, фермерів і представників агробізнесу.

Іноземні інвестори зацікавлені в тому, щоб звести свої ризики до мінімуму, тому вони приділяють багато уваги складанню бізнес-планів своїх інвестиційних проектів. Для складання реального науково обґрунтованого бізнес-плану потрібно мати доступ до великої кількості різнопланової інформації. За низького рівня розвитку інформаційної підтримки аграрного сектору часто виявляється, що потрібна інформація або відсутня, або недоступна з тих чи інших причин. Типовою також є ситуація, коли інвестори вимагають від українських партнерів надати розроблений ними бізнес-план інвестиційного проекту, але, як правило, ці розробки не відповідають міжнародним стандартам складання документів такого роду. Це повинні розробляти кваліфіковані фахівці [5].

Інноваційна політика агропромислового комплексу повинна здійснюватися на основі:

- інноваційних прогнозів, основних напрямів виробничого опанування науково-технічних досягнень у галузях АПК на коротко-, середньо- та довгострокову перспективи;

- вибору і реалізації базисних інновацій, що здійснюють вирішальний вплив на підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції;

- створення системи комплексної підтримки інноваційної діяльності;
- розвитку інфраструктури інноваційного процесу, включаючи систему інформаційно-консультативного забезпечення товаровиробників, а також підготовки кадрів;
- підтримки і розвитку науково-технічного потенціалу;
- сприяння розвитку малого інноваційного підприємництва;
- активізації співпраці на всіх рівнях усіх зацікавлених сторін;
- створення економічних і правових умов інноваційної політики, вдосконалення податкового законодавства.

Перелічені напрями інноваційної політики реалізують органи управління. Цілі даних напрямів можна досягти за рахунок продуманого впровадження найбільш ефективних інноваційних процесів, які здатні скоротити витрати на виробництво продукції, знизити ціни і в результаті привести до зростання добробуту громадян і суспільства в цілому.

Загальна мета управління інноваційним розвитком АПК – якісне оновлення аграрної сфери економіки, що відповідає вимогам збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення рівня життя сільського населення, зростання ефективності агропромислового виробництва, збереження навколишнього середовища. Досягнення цієї мети передбачає вирішення широкого кола завдань, найважливіші з яких: створення інновацій із потенціалом, що дає змогу досягти і перевершити кращі результати у світовій практиці агропромислового виробництва; скорочення періоду проходження нововведень від створення до практичного застосування; надання процесу освоєння науково-технічних досягнень масового і незворотного характеру; ефективно використання нововведень, спрямоване на інноваційний розвиток АПК, засобів і ресурсів.

Проблема побудови вітчизняної інноваційної системи аграрного сектора як умова забезпечення його технологічної модернізації та підвищення наукоємності, безперечно, відноситься до найбільш значущих. Створення цієї системи в даний час здійснюється хаотично, з порушенням принципу цілісності під час формування її елементів, відсутня ідеологія формування інноваційної системи. Можна говорити лише про наявність окремих елементів інноваційної системи в аграрному секторі. Ці елементи поки роз'єднані, їм не вистачає об'єднання, що перетворить їх на дієвий механізм ефективного використання наукових ідей.

Для того щоб перетворити наявний науково-технічний потенціал аграрного сектора у дієвий фактор його соціально-економічного розвитку,

необхідний перехід до політики комплексної підтримки інноваційних процесів. Найбільш важливим завданням при цьому є створення особливо сприятливих фінансово-економічних та правових умов для формування вітчизняної інноваційної системи аграрного сектора.

Наукові дослідження у сфері науково-технічного розвитку сільського господарства дають змогу встановити, що невирішеними залишаються питання організації й управління інноваційною діяльністю та інноваційним розвитком галузі. Підвищення активності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств забезпечить підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності виробництва. Впровадження пристосованих, ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції на основі інноваційної діяльності за широкого використання машин і комп'ютерів у виробництві, обладнання нового покоління, робототехніки та інших технологій, відновлення і поліпшення виробничо-технічного потенціалу тваринницьких комплексів є передовими напрямами підвищення ефективності виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищевикладене, вважаємо, що проблема розвитку інноваційної діяльності на засадах використання досягнень науково-технічного прогресу в усіх сферах агропромислового сектора є складною і багатогранною, визначається як перспективний напрям розвитку, який створює сприятливе середовище для ефективного використання ресурсного потенціалу та формування конкурентоспроможності. Агропромисловий сектор України потребує не тільки відродження виробництва але й здійснення інноваційних структурних перетворень.

У подальших наукових дослідженнях особливу роль в інноваційному спрямуванні розвитку агропромислового виробництва необхідно відводити вирішенню комплексної проблеми техніко-технологічного забезпечення та формування ринку інновацій в АПК. Переконані, що такий ринок повинен виконувати як функцію постачання агропромислового виробництва нової техніки та технологій, так і функції розвитку науки і просвіти аграрної галузі. Активізація інноваційних процесів у агропромисловому секторі залежить від підтримки з боку держави, від підвищення попиту на інноваційні розробки, від фінансових можливостей суб'єктів господарювання. Отже, організаційна, економічна, технічна та технологічна модернізація агропромислового комплексу забезпечить його конкурентоспроможність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації еконо-

міки : [навч. посіб.] / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.

2. Enhancing Agricultural Innovation: How to go beyond the Strengthening of Research Systems. The World Bank, ARD, 2006. – 118 p.

3. Березін О.В. Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва / О.В. Березін // Економіка АПК. – 2010. – № 2.

4. Мильнер Б. Экономика знаний и новые требования к управлению / Б. Мильнер // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 1. – С. 108–120.

5. Інвестиційна політика в аграрному секторі України: проблеми та заходи щодо їх вирішення. Проект «Аграрна політика для людського розвитку» / За ред. Б. Супіханова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www/undp.org.ua/agro/pub/ua/P2003_01_043_03.pdf.

УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ CONDITIONS AND FACTORS OF FOOD SECURITY UKRAINE

У статті визначено основні умови та складові частини формування продовольчої безпеки. Проаналізовано стан вітчизняної продовольчої безпеки, представлено структуру споживання продуктів харчування населенням, валову продукцію за основними видами сільськогосподарської продукції. Запропоновано напрями підвищення стану продовольчої безпеки в Україні, зокрема за рахунок підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору.

Ключові слова: продовольча безпека, складові частини формування продовольчої безпеки, аграрний сектор, споживання продуктів харчування, сільськогосподарська продукція.

В статье определены основные условия и составляющие элементы формирования продовольственной безопасности. Проанализировано состояние отечественной продовольственной безопасности, представлена структура потребления продуктов питания населением, валовая продукция

по основным видам сельскохозяйственной продукции. Предложены направления повышения состояния продовольственной безопасности в Украине, в частности за счет повышения конкурентоспособности аграрного сектора.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, составляющие элементы формирования продовольственной безопасности, аграрный сектор, потребление продуктов питания, сельскохозяйственная продукция.

In this article identified the basic conditions and components of the formation food security. Analyzed the state of national food security, presented the structure of food consumption population, gross output of the main types of agricultural products. It is proposed the directions improve the state of food security in Ukraine, in particular by improving the competitiveness of the agricultural sector.

Key words: food security, forming components of food security, agriculture, food consumption, agricultural products.

УДК 338.439:338.43

Іванюк У.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій Львівський інститут Міжрегіональної академії управління персоналом

Постановка проблеми. Питання продовольчої безпеки виходить на перший план в економічній безпеці країн, у кожній з яких є свої завдання та напрями покращання продовольчого забезпечення населення. В Україні пріоритетними напрями вирішення проблем національної продовольчої безпеки є послідовне та комплексне проведення економічних реформ для економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію і практику забезпечення продовольчої безпеки України внесли такі вчені, як: В.Р. Андрійчук, В.К. Береговий, В.І. Богачова, П.П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, О.І. Гойчук, С.М. Кваша, П.Т. Саблук, В.І. Суперсон, В.Г. Ткаченко, В.А. Худавердієва, А.М. Чечіль, В.М. Шкаберін, О.С. Щегович, В.В. Юрчишина, та ін.

Багато аналітиків і практиків визначають продовольчу безпеку як ситуацію, яка існує, коли всі люди в будь-який час мають фізичний, соціальний та економічний доступ до достатньої, безпечної та поживної їжі, що відповідає їх харчовим потребам і перевагам для активного і здорового способу життя [7].

Дана тематика є доволі широкою, а умови та чинники формування продовольчої безпеки трансформуються зі зміною економічних відносин в Україні, це обумовлює необхідність постійної уваги до даного питання.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті теоретико-методичних чинників, які формують продовольчу безпеку, оцінці стану вітчизняної продовольчої безпеки та виявленні напрямів підвищення стану продовольчої безпеки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність поняття «продовольча безпека» слід розглядати як складову частину економічної безпеки держави, що задовольняє потреби держави та населення у продуктах харчування. Однак доцільно зазначити, що у світі й досі не існує єдиного прийнятого визначення терміна «продовольча безпека».

Окремої уваги в контексті вивчення сутності категорії «продовольча безпека» заслуговує дослідження С. Кваші [6]. Ним виділено три сутнісні аспекти цього поняття:

1. Політичний – характеризує здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж як конкурентної на аграрних зовнішніх ринках країни, забезпечувати своїм громадянам споживання повноцінних продуктів харчування відповідно до прийнятих міжнародних стандартів та норм.

2. Економічний – характеризує здатність держави до мобілізації внутрішніх ресурсів та агро-економічного потенціалу країни для організації виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечення населення продовольством здебільшого власного виробництва і тим самим гарантувати економічну самостійність, достатню незалежність від зовнішніх ринків.

3. Соціальний – визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці, її оплатою, з передбаченням повного забезпечення інфраструктурними факторами функціонування сільських районів.

В. Шкаберін вважає, що продовольча безпека – це стан економіки, забезпечений відповідними ресурсами, потенціалом і гарантіями, за якого незалежно від внутрішніх і зовнішніх загроз зберігається необмежена у часі здатність держави (суспільства) і забезпечувати економічну та фізичну доступність для всього населення життєво важливих продуктів харчування в обсягах, якості й асор-

тименті, достатніх для розширеного відтворення кожної особи у звичних умовах і мінімально необхідних для підтримки здоров'я та працездатності в надзвичайних продовольчих ситуаціях [8].

Для формування продовольчої безпеки Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) виділяє три основні складові частини продовольчої безпеки [2] (рис. 1):

1. Забезпеченість – наявність достатніх ресурсів для отримання необхідних продуктів для раціону харчування.

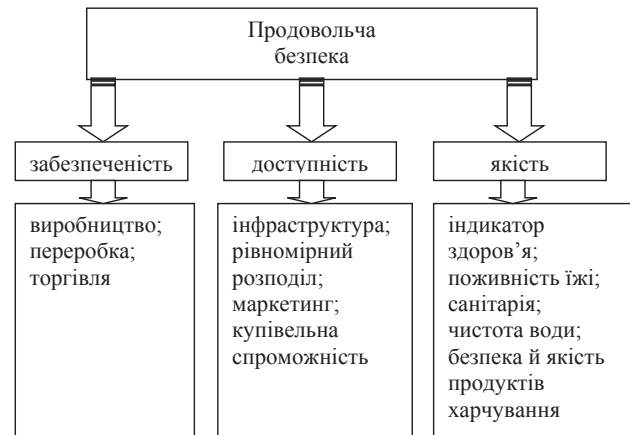


Рис. 1. Основні складові частини формування продовольчої безпеки

Таблиця 1

Показник достатності споживання продуктів харчування (на особу за 2014 р.), кг

Продукти	Раціональна норма*	Фактична норма споживання							Показник достатності споживання
		Роки							
		2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно)	101,00	124,9	123,5	111,3	110,4	109,4	108,4	108,5	1,07
М'ясо та м'ясопродукти (у перерахунку на м'ясо)	80,00	32,8	39,1	52,0	51,2	54,4	56,1	54,1	0,67
Молоко та молокопродукти (у перерахунку на молоко)	380,00	199,1	225,6	206,4	204,9	214,9	220,9	222,8	0,58
Риба та рибопродукти	20,00	8,4	14,4	14,5	13,4	13,6	14,6	11,1	0,55
Яйця (шт.)	290,00	166	238	290	310	307	309	310	1,07
Овочі та баштанні	161,00	101,7	120,2	143,5	162,8	163,4	163,3	163,2	1,01
Плоди, ягоди та виноград	90,00	29,3	37,1	48,0	52,6	53,3	56,3	52,3	0,58
Картопля	124,00	135,4	135,6	128,9	139,3	140,2	135,4	141	1,13
Цукор	38,00	36,8	38,1	37,1	38,5	37,6	37,1	36,3	0,95
Олія рослинна всіх видів	13,00	9,4	13,5	14,8	13,7	13,0	13,3	13,1	1,00

* За термінологією МОЗ України «Орієнтовний набір основних продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005–2015 роки».

Джерело: узагальнено автором на основі [1]

2. Доступність – достатня кількість продуктів, доступних на постійній основі.

3. Якість – забезпечення збалансованого харчування за належної санітарії та достатньої кількості чистої води.

У літературних джерелах різні автори виділяють різноманітні класифікаційні ознаки чинників формування продовольчої безпеки. О. Зеленська, С. Зеленський та Н. Алешугіна запропонували таку класифікацію факторів продовольчої безпеки країни: за критерієм суб'єктивності – об'єктивні та суб'єктивні; за положенням щодо об'єкта впливу – зовнішні та внутрішні; за наслідками впливу – позитивні та негативні; за змістовною сутністю – природні, економічні, соціальні тощо [5, с. 218–220].

Стан продовольчої безпеки держави можливо оцінити, характеризуючи такі показники: стан здоров'я населення; тривалість життя та демографічна ситуація; наявність національної програми розвитку агропромислового комплексу; забезпеченість населення продовольством; стан галузей, що виробляють продовольство; якість продуктів харчування; доступність продуктів харчування для

населення. Реальне уявлення про продовольчу ситуацію в країні можна одержати, порівнюючи існуюче споживання з рівнями споживання, представленим у класифікації, побудованій за принципом відповідності продовольчого забезпечення до завдань збільшення народжуваності та збереження здоров'я. В Україні формується незбалансована структура споживання продуктів харчування населенням (табл. 1).

Баланс споживання основних продуктів харчування засвідчує, що в 2014 р. в Україні за багатьма категоріями продовольства фактичне споживання знаходилося нижче раціональних норм, причому порівняно з попередніми роками баланс показників погіршився. Найбільше відставання від раціонального споживання спостерігалось щодо молока та молокопродуктів – на 42%, плодів, ягід і винограду – на 42%, м'яса та м'ясопродуктів – на 33%, риби та рибопродуктів – на 45%. За чотирма продовольчими групами (хліб і хлібопродукти, яйця, картопля, овочі та баштанні) фактичне споживання перевищило раціональну норму. Таке перевищення є свідченням незбалансованості

Таблиця 2

Частка аграрної продукції у ВВП України

	Рік										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Частка, %	10,1	8,1	7,9	6,9	7,1	7,6	7,7	8,5	8,1	11	17

Джерело: узагальнено автором на основі [3]

Таблиця 3

Валова продукція за основними видами сільськогосподарської продукції, млн. грн.

Показник	Рік						Приріст 2015 р. до 2014 р., %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Валова продукція, всього	194886,5	233696,3	223254,8	252859	251427,2	239467,3	-4,76
у тому числі							
продукція рослинництва, з неї	124554,1	162436,4	149233,4	175895,2	177707,9	168439,0	-5,22
зернові та зернобобові культури	41633	60492,5	49407,4	66997,3	67573,1	63421,0	-6,14
технічні культури	33031,2	41549,5	40533,8	49108,6	50512,2	50172,8	-0,67
картопля, овочі, баштанні продовольчі культури	37996,5	46916,5	46395,6	45762,2	46497,3	43439,4	-6,58
плоди, ягоди та виноград	6919,6	7758,1	7670,1	9092,8	7721,1	8027,4	26,7
кормові культури	4086,4	4619,7	4316,1	4335,8	4251,0	3738,0	-16,7
продукція тваринництва, з неї	887,4	1100,1	910,4	598,5	73719,3	71028,3	3,98
худоба та птиця	70332,4	71259,9	74021,4	76963,8	33813,5	33859,3	0,14
молоко	31237,4	31636,5	33390,3	35722,8	28246,1	26926,9	-4,67
яйця	28533	28151,3	28909,5	29185,3	9114,7	7809,7	-14,3
вовна	7935,1	8697	8892,9	9127,6	10,8	9,4	-13
інша продукція тваринництва	17,6	16,4	15,7	14,9	2534,2	2423,0	-4,39

Джерело: розраховано автором на основі [3]

харчування населення, яке намагається забезпечити власні потреби за рахунок економічно доступніших продуктів через низьку купівельну спроможність.

Підвищення рівня продовольчої безпеки можливе за рахунок підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору. К.Д. Заєць визначає, що конкурентоспроможність аграрного сектору є складовою частиною економічної конкурентоспроможності країни та однією з основ продовольчої безпеки і продовольчої незалежності країни, а також підґрунтям для забезпечення біологічної безпеки і біологічної конкурентоспроможності її населення. У безпосередній залежності від функціонального стану агропромислового комплексу, особливо сільського господарства, перебувають економіка і продовольча безпека держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, а отже, і рівень життя населення [5].

Важливість стимулювання аграрного сектору в економіці країни підтверджується тим, що в ньому виготовляється в середньому 10% ВВП. Слід зазначити, що в період кризи аграрний сектор був одним зі зростаючих (табл. 2).

Підтримання такої позитивної тенденції необхідно для вітчизняної економіки, оскільки нині зростає роль аграрного сектору в глобальному контексті.

Розвиток аграрного сектору полегшує вирівнювання доходів у регіональному розрізі, боротьбу з безробіттям та вирішення екологічних проблем. Підвищене значення має розширення ринків збуту для продуктів із високою доданою вартістю – овочів, м'яса птиці, риби і молока, що дає змогу диверсифікувати аграрний сектор за рахунок працездатних виробництв.

Невизначеність середовища функціонування аграрного сектору, спричинена в тому числі й інституційними факторами, призводить до значних коливань як загального обсягу виробництва продукції, так і окремих видів продукції (табл. 3).

Показники виробництва багатьох видів продукції рослинницької та тваринницької продукції залишаються значно нижчими порівняно з відповідними показниками розвинених країн. Нині Україні необхідно зосередити увагу на експортоорієнтованому виробництві рослинницької продукції за рахунок підвищення продуктивності культурних рослин.

Висновки з проведеного дослідження. Найважливішою умовою формування продовольчої

безпеки є розвиток та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору, який забезпечує виробництво сільськогосподарської продукції і, відповідно, споживання основних продуктів харчування для населення. Підвищення стану продовольчої безпеки в Україні повинно бути комплексним та включати такі напрями:

- 1) забезпечення стійкого зростання виробництва сільськогосподарської продукції в необхідній кількості;
- 2) підвищення купівельної доступності населення;
- 3) захист державою вітчизняних товаровиробників;
- 4) введення фінансових механізмів підтримки аграріїв – мінімальні гарантовані закупівельні ціни, ф'ючерсні контракти;
- 5) підвищення рівня екологічності та якості продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
2. Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.who.int/ru/>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Заєць К.Д. Державне регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / К.Д. Заєць // Науковий вісник БДФА. Серія «Економічні науки» ; гол. ред. В.В. Прядко ; Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці : Технодрук, 2009. – Вип. 4. – С. 190–195.
5. Класифікація факторів продовольчої безпеки національного та регіонального рівнів / О. Зеленська, С. Зеленський, Н. Алешугіна // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип. 31 – С. 215–225.
6. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку / С.М. Кваша. – К. : НІЧЛАВА, 2000. – 252 с.
7. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/home/en/>.
8. Шкаберін В.М. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки в Україні / В.М. Шкаберін. – [Б. м. : б. в.], 2006. – С. 10.

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ МОДЕЛЕЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

INTERNATIONAL PRACTICES OF AGRICULTURAL EXPORT-ORIENTED MODELS IMPLEMENTATION

У статті проведено аналіз концептуальних підходів до регулювання соціально-економічних відносин у сільському господарстві різних країн світу. Здійснено систематизацію експортоорієнтованих моделей аграрного сектору. Досліджено модель забезпечення постійного зростання експорту продукції (послуг), що є характерною для країн Латинської Америки та США, а також модель забезпечення стійкого експорту в країнах ЄС.

Ключові слова: експортоорієнтована модель, аграрний сектор, аграрна політика, стійке зростання, державна підтримка.

В статье проведен анализ концептуальных подходов к регулированию социально-экономических отношений в сельском хозяйстве разных стран мира. Осуществлена систематизация экспортоориентированных моделей аграрного сектора. Исследована

модель обеспечения постоянного роста экспорта продукции (услуг), которая является характерной для стран Латинской Америки и США, а также модель обеспечения устойчивого экспорта в странах ЕС.

Ключевые слова: экспортоориентированная модель, аграрный сектор, аграрная политика, устойчивый рост, государственная поддержка.

The article analyzes the conceptual approaches to the regulation of social and economic relations in agriculture around the world. The classification of agricultural export-oriented models is conducted, among which products (services) export constant growth model (applied in Latin America and the USA) and agricultural sustainable export model (typical for the EU) are selected.

Key words: export-oriented model, agrarian sector, agrarian policy, sustainable growth, state support.

УДК 338.45:339.5

Карасьова Н.А.

к.е.н., докторант
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

Постановка проблеми. У відкритій економіці експорт розглядається як інструмент забезпечення розширеного ринкового простору для реструктуризованих галузей і виробництв, готових до інтенсивної міжнародної конкуренції. Розвиток експортоорієнтованої діяльності, динамізація економічного розвитку в аграрному секторі, підвищення добробуту та якості життя населення залежать сьогодні від успіхів країни в економічно вигідному обміні, що базується на правильному визначенні пріоритетів загальної аграрної політики та адекватній концентрації регуляторних інструментів і ресурсів на стратегічних напрямках. Саме тому нині є актуальним дослідження досвіду провідних країн світу у формуванні та розвитку експортного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням світового досвіду формування та реалізації аграрної політики з метою імплементації його позитивних аспектів в українському форматі займалися такі вчені, як Бублієнко О.М., Клименко І.В., Криворук Б.М., Ульяновченко Ю.О., Шевченко Н.О., Шibaєва Н.В., Квятко Т.М., Крeмiнь В.Г. та ін. Цим науковцям належить доробки у сфері вивчення особливостей аграрної політики ЄС, США та Канади. Частина дослідників, таких як Куліш І.М., Ткач О.І., займалися питаннями формування регуляторної політики в сільському господарстві країн Латинської Америки. Дослідження розкривають багато аспектів державної підтримки господарської діяльності в галузі. Проте вивченню програм підтримки експорту присвячено значно менше робіт.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження типів експортоорієнтованих моделей

аграрного сектору та виявлення особливостей регуляторної політики провідних країн світу для подальшого застосування позитивного досвіду в умовах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз концептуальних підходів до регулювання соціально-економічних відносин у сільському господарстві різних країн світу дає змогу виокремити два типи аграрної політики, це:

- товарна аграрна політика, яка забезпечує високу продуктивність, ефективність, інтенсивність та стійкі експортні позиції галузі. Цей тип поширений у більшості країн ОЕСР, особливе місце серед яких належить країнам Європейського Союзу і США, а також він притаманний деяким країнам Азії, Північної та Південної Америки. Серед них найбільших результатів і лідерства на світовому ринку досягли Китай, Бразилія, Аргентина, Філіппіни. Як свідчать матеріали досліджень, високі результати праці в розвитку аграрного сектора цих країн поєднані і безпосередньо залежать від значних капітальних укладень і підтримки з боку держави [1; 6];

- споживча аграрна політика, яка характеризується низькою продуктивністю, ефективністю та інтенсивністю. Цей тип аграрної політики поширений у багатьох країнах, що розвиваються, а продукція аграрного сектора в цих країнах використовується переважно для внутрішнього споживання.

Для наукового обґрунтування та впровадження моделі розвитку в країнах, що розвиваються та прагнуть закріпитися на світовому ринку агропродовольства, актуальним є дослідження аграрної політики першого типу, оскільки завдання формування та розвитку експортного потенціалу аграр-

ного сектору повинно знаходитися у площині та відповідати принципам загальної агропродовольчої політики держави.

У наукових працях відсутня систематизація експортоорієнтованих моделей аграрного сектору, однак на підставі вивчення наукових матеріалів [3; 5; 7; 8; 15] та аналітичних даних [10] доцільно виділяти два основні типи експортоорієнтованих моделей, а саме: модель забезпечення постійного зростання експорту продукції (послуг) аграрного сектору, яка використовується в країнах Латинської Америки та США; модель забезпечення стійкого експорту, характерна для країн ЄС.

Перша модель орієнтована на зростання рівня конкурентоспроможності продукції, розширення ринків збуту та збільшення експортних поставок. До переваг експортоорієнтованого розвитку аграрного сектору США, Бразилії, Аргентини, Колумбії та інших країн відносяться земельні та трудові ресурси, а також система управління. Державна політика в даному разі націлена на стимулювання розвитку великих сільськогосподарських виробництв, які виробляють експортну продукцію. Зважаючи на постійне нарощування обсягів експорту, уряди обрали систему укрупненого управління сектором, яка створювалася впродовж багатьох років. Зокрема, у США 70% експортної продукції припадає на 14% крупних аграрних господарств. У Бразилії та Аргентині близько 80% усіх оброблювальних земель займають великі латифундії, на долю яких і припадає практично весь експорт продукції рослинництва.

Лідерство США на світовому агропродовольчому ринку забезпечується як завдяки ресурсам, так і завдяки ефективній державній підтримці, основними інструментами якої є цінове регулювання та експортні програми. Підтримка фермерських доходів на рівні доходів осіб, зайнятих в інших сферах економіки, забезпечується шляхом стабілізації цін на сільськогосподарську продукцію і скороченням нереалізованих товарних запасів.

Як свідчать матеріали досліджень [1; 2; 13; 14], у США надаються субсидії з федерального бюджету у разі зниження ринкових цін на сільгосппродукцію нижче гарантованого рівня. Спеціальна урядова організація з гарантованими цінами приймає в заставу у виробників продукцію, якщо ціни ринку перевищать заставні, виробник викупує свій товар і продає його на ринку. Якщо ж ціни нижче заставних ставок, товар залишається у власності урядової організації. Таким чином, США, будучи найбільшим експортером агропродукції, підтримує власних виробників, зберігаючи такий інтервал цін, у результаті якого і власний виробник залишається у вигравші, і відбувається контроль рівня світових цін. При цьому уряд США не регулює і не субсидує ціни на сільськогосподарські ресурси та процентну ставку за держпрограмами агрокредитування. Це

дає змогу залишати ціни рівноважними (ключова характеристика американської аграрної політики) і не створювати передумови для компенсації фермерам придбання засобів виробництва. З іншого боку, уряд допомагає фермерам створювати кооперативи для закупівлі, а іноді і виробництва, сільськогосподарської техніки та обладнання.

Відповідно до Закону про продовольчу безпеку (Food Security Act of 1985), уряд США започаткував також застосування прямих експортних субсидій, що було викликане не стільки внутрішніми факторами (зростанням запасів зерна і, як наслідок, негативним впливом переоціненого долара та ставок за товарними кредитами), скільки тиском субсидованої продукції з Європи. Такі програми передбачають виплату готівкових бонусів (cash bonuses) експортерам після поставки товару в обумовлені Міністерством сільського господарства (FAS) країни і в обумовленому обсязі. Дані виплати давали американським фермерам змогу продавати сільськогосподарську продукцію на зовнішньому ринку за ціною, меншою від загальних витрат на її виробництво. З метою виконання зобов'язань перед СОТ у 2011 р. та 2013 р. частина експортних субсидій була скасована, однак на сьогоднішній день, за даними СОТ [18], у США продовжують працювати 13 програм прямих експортних субсидій (XS), які спрямовані на підтримку конкурентоспроможності певних видів молочної продукції, яєць, м'яса (свинини, курятини, яловичини), рослинної олії, рису та пшениці.

Крім того, для полегшення фінансування операцій, пов'язаних з експортом, та нарощування товарних обсягів у США працюють програми гарантування експортних кредитів, перші з яких введені Законом про торгівлю сільськогосподарською продукцією у 1978 р. [13; 14]. На сьогоднішній день функціонують дві програми цієї категорії, а саме:

- програма гарантування експортних кредитів (GSM-102). Товарно-кредитна корпорація США (ТКК) надає гарантії за експортними кредитами, виданими приватними банками, використовуючи безвідкличний доларовий акредитив на купівлю імпортером американської сільськогосподарської продукції та продовольства;

- програма надання гарантії за експортними кредитами на створення сільськогосподарської інфраструктури (FGP). Програма націлена на розширення експорту сільськогосподарської продукції в країни, що розвиваються. Механізм програми – надання гарантій за експортними кредитами на поставку товарів і послуг, вироблених в США, покликаних забезпечити експортера необхідною інфраструктурою, наприклад складськими приміщеннями, холодильним обладнанням тощо. Відповідно до цієї програми, передбачається обов'язковий первинний платіж імпортера

в розмірі 15% від вартості експортної поставки. Подальші платежі здійснюються раз на півроку протягом від одного до десяти років. Гарантія FGP покриває 95% «тіла» кредиту і суми відсотків.

Важливе значення для розвитку експорту аграрного сектору в США мають різні прямі виплати та державна підтримка фермерів. Бюджетні субсидії включають низку прямих форм, серед яких: компенсаційні платежі за програмами скорочення поголів'я і зміни структури посівів; субсидування інвестицій на укрупнення аграрних виробництв; виплати сільськогосподарським товаровиробникам на одиницю площі або голову худоби; відшкодування витрат на водопостачання, зрошення, газифікацію; різні компенсації і знижки за податками (податок з обороту) тощо.

До заходів загальної державної підтримки сектору, націлених на структурні зміни, необхідно віднести [9; 13-14]: 1) сільськогосподарське кредитування; 2) наукове забезпечення розвитку аграрного сектору. Функціонують програми підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва шляхом розвитку сільськогосподарської науки та освіти; 3) розвиток інфраструктури. Основу підтримки розвитку фермерських господарств у сільській місцевості становлять кредити, гранти, гарантії за кредитами на будівництво житла, проведення електрики, очистку води. Служба сільського розвитку реалізує свої програми через велику мережу представництв – 47 регіональних (рівень штату) і 450 місцевих офісів; 4) екологічні міри. На захист і охорону національних природних багатств і навколишнього середовища націлена велика кількість програм технічної допомоги. Наприклад, у 2013 р. програмами консервації земель було охоплено 358 млн. га земель США, а загальний бюджет на здійснення консервації становив 6,2 млрд. дол.

Таким чином, незважаючи на стратегічні цілі щодо нарощування обсягів експорту, аграрна політика США спрямована також і на розвиток сільських територій, збереження малих фермерських господарств та забезпечення їм рівноцінного доступу до виробничих ресурсів, а також збереження екологічних принципів ведення сільського господарства.

Маючи також яскраво виражену експортну орієнтацію аграрного сектору, політика країн Латинської Америки в силу багатьох факторів дещо відрізняється від політики США. Головним інструментом для інтенсифікації аграрного виробництва, пристосування сільського господарства до потреб накопичення капіталу та нарощування експортного потенціалу в цих країнах є фінансова підтримка. Зокрема, першим кроком у Бразилії стало створення національної системи сільського кредитування (Sistema Nacional de Crédito Rural). Ця система стала основою для змін у сільському гос-

подарстві Бразилії. Заохочувалось використання нових технологій та новітніх матеріалів. Субсидії у сільськогосподарське виробництво стимулювали зростання попиту на сільськогосподарське обладнання та інвентар, що, своєю чергою, сприяло підвищенню зайнятості в цій сфері виробництва [3]. На сьогоднішній день у Бразилії також діє 16 програм прямих експортних субсидій для агропродовольчих товарів. Головними бенефіціарами державних програм підтримки були середні та крупні агропромислові виробники, які отримували великі допомоги та кредити, при цьому маленькі підприємства також мали певну вигоду [11]. Однак з огляду на низку економічних криз, з якими стикнулися країни Латинської Америки, головною метою державної політики стало повне використання потенціалу сільських територій та було розпочато перебудову традиційного сільського господарства на культивування монокультури із розрахунку на глобальний експорт. Особливих розмахів така політика набула в Аргентині, де розпочалося масове вирощування генномодифікованих організмів (передусім сої), мільйони гектарів основних сільськогосподарських угідь було скуплено банками, а в них – іноземними корпораціями та приватними інвесторами. Крім самого насіннєвого матеріалу, активно використовувались хімічні препарати для росту та боротьби зі шкідниками, що негативно вплинуло на стан навколишнього середовища. Внаслідок хибного втручання держави у сільськогосподарське виробництво, що було продиктоване глобальними тенденціями та бажанням максимально скористатися експортним потенціалом галузі, в Аргентині відбулись структурні перетворення, що загрожують зникненням багатьох напрямів виробництва та можуть призвести до втрати продовольчої самодостатності.

Інша модель забезпечення стійкого експорту аграрного сектору реалізується в країнах ЄС. Вона розвивається на платформі соціально орієнтованої ринкової економіки та в рамках Спільної аграрної політики ЄС (САП), що має на меті забезпечити сільському господарству багатофункціональність, сталий розвиток та високу конкурентоспроможність. Основними принципами САП є: підвищення продуктивності аграрного сектора шляхом сприяння технічному прогресу; забезпечення оптимального використання факторів виробництва; забезпечення прийнятної рівня життя для зайнятих у сільському господарстві; стабілізація ринків сільськогосподарської продукції, захист виробників і споживачів від зовнішніх чинників; гарантування забезпечення населення країн – членів ЄС якісним продовольством за рахунок власного виробництва [2]. Особливістю впровадження відповідної політики є те, що створюючи передумови для виконання першочергових зобов'язань продовольчого та соціально-економічного характеру перед суспільством, регу-

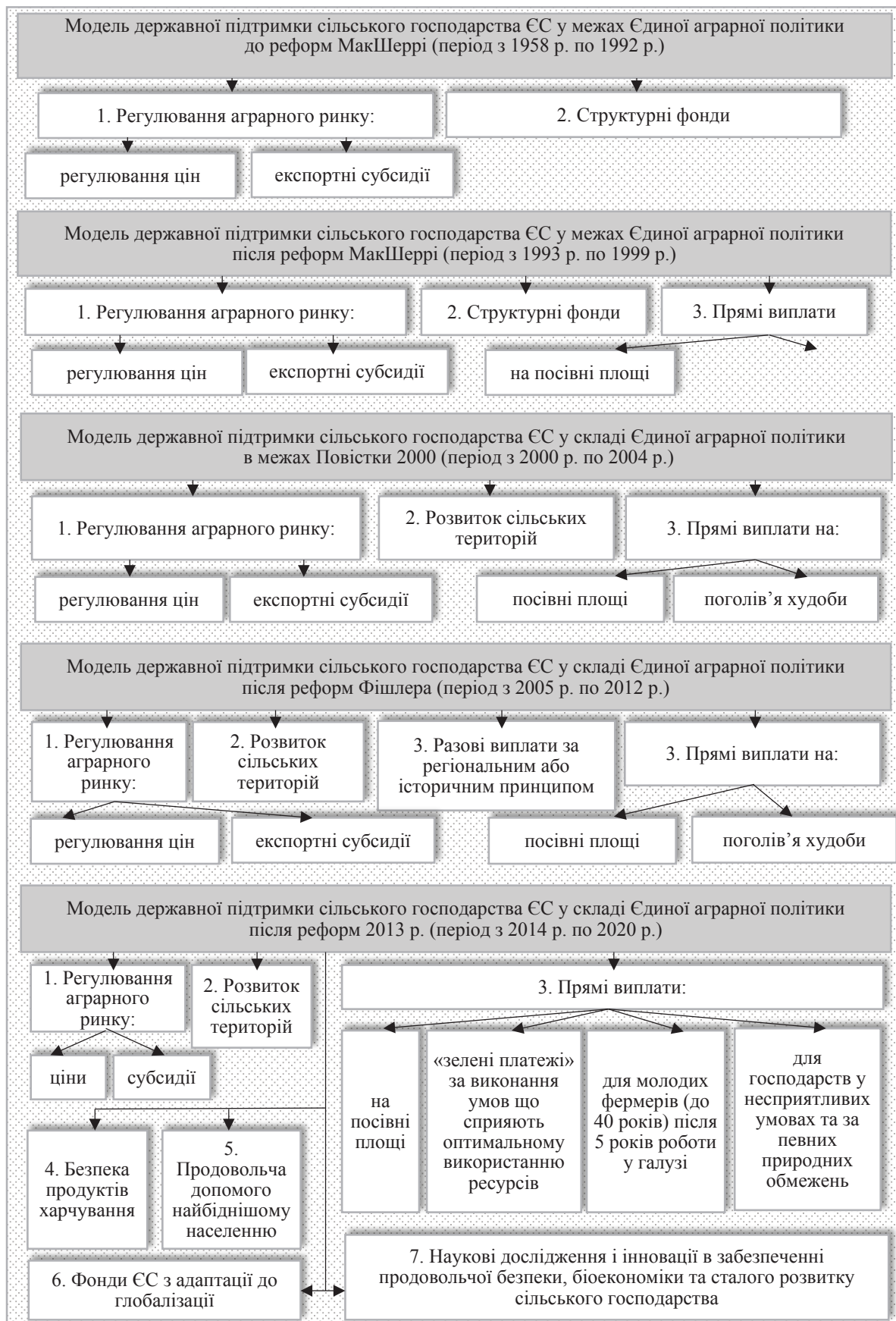


Рис. 1. Еволюція становлення сучасної моделі забезпечення стійкого розвитку сільського господарства ЄС та його експортного потенціалу

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1; 5; 7; 8; 9; 10; 15]

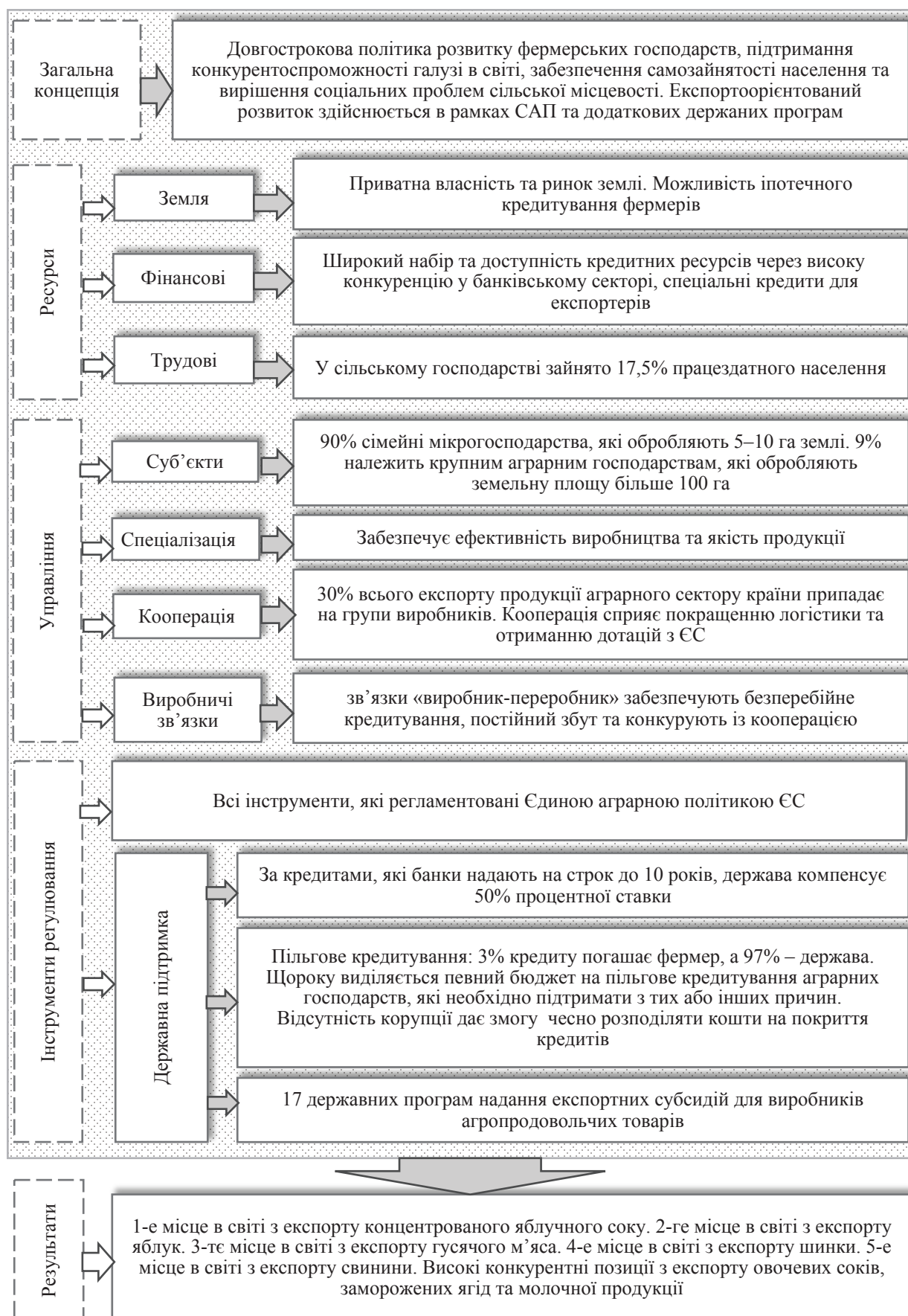


Рис. 2. Сучасна модель розвитку експортоорієнтованої діяльності аграрного сектору Польщі

Джерело: сформовано автором на основі джерел [4; 7; 12; 16; 17]

ляторні дії держави сприяють не лише насиченню внутрішнього ринку якісними та доступними продовольчими товарами, але й створюють умови для розвитку конкуренції та нарощування експортного потенціалу галузі. На рис. 1 представлено еволюцію становлення сучасної моделі забезпечення стійкого розвитку сільського господарства та його експортного потенціалу.

Як свідчать основні етапи становлення, сучасна модель із моменту формування в цілому не зазнала кардинальних змін, відбувались лише певні оптимізаційні зрушення. Зокрема, у сучасній моделі державної підтримки та відповідного механізму підтримки створено Європейське інтервенційне агентство, що займається купівлею товарних надлишків, які виникли на ринку, з подальшою організацією їх тимчасового зберігання або експорту за межі країн – членів ЄС; експортних субсидій. На сучасному етапі в ЄС функціонує 20 програм щодо надання експортних субсидій виробникам агропродовольчих товарів. Усі напрями забезпечення стійкого розвитку аграрного сектору фінансуються Європейським сільськогосподарським фондом гарантій та регулювання (EAGGF), створеним у 1962 р. для фінансування САП.

Щодо організаційних форм управління, то в ЄС на відміну від моделі США та Латинської Америки переважають сімейні ферми, які об'єднуються в кооперативи. Для спрощення здійснення експортної діяльності 60% аграрних виробництв використовують транспортно-логістичні та збутові послуги кооперативів. Реформи САП, орієнтовані на стимулювання ефективного використання ресурсів, сприяння передачі знань та інновацій в аграрному секторі, сприяння організації продовольчого ланцюга поставок, відновлення та зміцнення екосистем, сприяння соціальної інтеграції, неминуче впливають на стабілізацію та подальший розвиток експортоорієнтованої діяльності, забезпечуючи формування висококонкурентного середовища та насичення внутрішнього ринку високоякісною продукцією. Це підтверджується провідними позиціями, що займають країни Західної Європи на світовому ринку агропродовольчих товарів.

Цікавим для України є досвід підтримування високої конкурентоспроможності та лідерських позицій на міжнародних ринках продовольства Польщі. На рис. 2 представлена модель розвитку експортоорієнтованої діяльності аграрного сектору Польщі в рамках САП.

Дослідження представленої моделі дає змогу відмітити успішне поєднання в Польщі фундаментальних засад Спільної аграрної політики Європейського Союзу та національного досвіду експортоорієнтованого розвитку аграрного сектору. За підтримання вимог та норм ЄС щодо проведення САП ця країна спромоглася залишити та адапту-

вати до світових вимог власний досвід управління сектором. Орієнтир на розвиток мікроекономіки, ефективна державна підтримка, великий досвід спеціалізації на певних видах продукції, конкурентний банківський ринок, доступність до кредитування завдяки можливості використання в якості застави землі, ефективні виробничі зв'язки, низький рівень корупції дали змогу Польщі зайняти високі конкурентні позиції в світі за експортом аграрної продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз кращого світового досвіду свідчить, що на сьогоднішній день для країн, які розвиваються та формують власну експортоорієнтовану модель аграрного сектору, не існує універсальної формули ефективності. Зважаючи на досвід США, можна зазначити, що в цій країні основний орієнтир експорту аграрного сектору націлений на масштабне збільшення обсягів, завоювання нових ринків збуту, при цьому впроваджено укрупнене управління аграрним сектором. Досвід Європейського Союзу, зокрема Польщі, передбачає низку особливостей, що стосуються вузької спеціалізації, високих стандартів якості, значного рівня підтримки аграрних виробництв із боку держави, відсутності корупції, орієнтації на соціальну та екологічну складові частини розвитку суспільства. Фундаментальними інструментами підтримки, характерними для аграрної політики всіх економічно розвинувтих країн, є цінове регулювання та експортні субсидії, здатні забезпечити виробникам не тільки достойний рівень життя, але й поступово сформувати конкурентні переваги за рахунок укладання вивільнених коштів у нові технології виробництва та підвищення якості продукції.

Політика стимулювання експортоорієнтованої діяльності не повинна бути відокремленою від загальної політики сталого розвитку в агропромисловому секторі. Її першочерговим завданням повинно стати насичення внутрішнього ринку власною продукцією за доступною ціною. Даний процес повинен супроводжуватись фінансово-організаційно підтримкою з боку держави, що дасть змогу сформувати висококонкурентне середовище та конкурентні переваги на світовому ринку. В основі загальної стратегії розвитку у короткостроковій перспективі повинен лежати галузевий підхід, акцентований на регулюванні аграрного сектору із застосуванням комплексних заходів підтримки, а в довгостроковій перспективі – розвиток сільських територій, безпека продовольчих продуктів та екологічні пріоритети.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лисситса А. Единая аграрная политика Европейского Союза. Путь становления и принципы функционирования / А. Лисситса, О. Лука, Т. Гагалюк,

С. Кваша. – Галле : Лейбниц Інститут аграрного розвитку в країнах Центральної та Східної Європи, 2006. – 57 с.

2. Клименко І.В. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України. Аналітична доповідь / І.В. Клименко, М.Г. Бугрій, І.В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 19 с.

3. Куліш І.М. Напрями підвищення конкурентоспроможності сільських територій України в контексті використання досвіду Бразилії та Аргентини / І.М. Куліш // Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 169–177.

4. Польский опыт кредитования фермеров: использовать или нет? // Управление крупным аграрным бизнесом. – 2013. – № 2. – С. 18–23.

5. Попова О.Л. Нові пріоритети Спільної аграрної політики ЄС на 2014–2020 роки: стратегічні орієнтири для розвитку агросфери України / О.Л. Попова // Економіка АПК. – 2013. – № 12(230). – С. 89–96.

6. Толмачев А.В. Экономические инструменты инвестиционного регулирования региональных аграрных рынков / А.В. Толмачев, В.Н. Варфоломеев, О.Д. Спиркин. – М. : Экзамен, 2009. – 172 с.

7. Чунюй Л. Опыт зарубежных стран государственного регулирования аграрного сектора национальной хозяйства / Л. Чунюй // Бизнес Информ. – 2011. – № 8. – С. 20–23.

8. Шibaєва Н.В. Еволюція спільної аграрної політики ЄС / Н.В. Шibaєва, Т.М. Квятко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – № 150. – С. 323–329.

9. Юркенайте Н. Реформа единой аграрной политики Европейского Союза на период после 2013 года / Н. Юркенайте // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 3. – С. 26–30.

10. European Commission. 2011. «Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the council on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)», COM (2011) 627 final/2. – Brussels. – 143 p.

11. Lamounier Bolivar. Determinante spolnticos da polntica agrncola: um estudo de atores, demandas e macanismos de decisro / Bolivar Lamounier, Instituto de Pesquisa Econfmica Aplicada // Estudos de polntica agrncola. – Rio de Jaieiro: IPEA, 1994. – Vol. 9. – 65 p.

12. FY 2013. Budget Summary and Annual Performance Plan. U.S. Department of Agriculture. – P. 4–67.

13. Gardner B. European Agriculture: Policies, Production, and Trade [Text] / B. Gardner. - Routledge, 1996. – 230 p.

14. Hanrahan C.E. Agricultural Export Programs: Background and Issues. CRS Report for Congress [Text] / Hanrahan C.E. // Congressional Research Service. – 2013. – June 18. – P. 12–13.

15. Гоголь Т.В. Становлення Спільної аграрної політики Європейського Союзу та регулювання розвитку сільських територій / Т.В. Гоголь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12GTVRST.pdf>.

16. Ульянченко Ю.О. Державне регулювання аграрного ринку в країнах ЄС і США: досвід для України / Ю.О. Ульянченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/5/05.pdf>.

17. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ierigz.waw.pl/>.

18. WTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://i-tip.wto.org/goods/Forms/TableViewDetails.aspx?mode=modify>.

**ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРАЦІВНИКІВ**

**USING FOREIGN EXPERIENCE
MANAGEMENT OF THE LABOUR ACTIVITY**

УДК 331.91

Базалійська Н.П.

старший викладач кафедри управління персоналом та економіки праці
Хмельницький національний
університет

Мельничук Ю.С.

студент
Хмельницький національний
університет

У статті розглянуто особливості управління трудовою діяльністю на підприємствах. Розкрито зарубіжний досвід управління трудовою діяльністю працівників. Відображено можливості застосування окремих елементів японського управління трудовою діяльністю на українських підприємствах.

Ключові слова: трудова діяльність, зарубіжний досвід управління трудовою діяльністю, японське управління трудовою діяльністю працівників.

В статье рассмотрены особенности управления трудовой деятельностью. Раскрыт зарубежный опыт управления трудовой дея-

тельностью. Отражены возможности применения отдельных элементов японского управления.

Ключевые слова: трудовая деятельность, зарубежный опыт управления трудовой деятельностью, японское управление трудовой деятельностью.

Features of management employed in enterprises. Exposed foreign management experience employed workers. Showing the possibility of individual elements of Japanese management employed in Ukrainian enterprises.

Key words: employment, foreign management experience employed workers, elements of Japanese management employment.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання ефективності трудової діяльності персоналу. Зміна принципів функціонування національної економіки, створення підприємств, що базуються на різних формах власності, конкуренція, яка вимагає впровадження нових технологій і перебудови організаційних структур, істотно змінили соціально-економічну роль підприємства як основної ланки господарського комплексу. Ці зміни відбуваються за низкою напрямів. Глобальні структурні та технологічні зміни у виробництві, його інформатизація обумовили істотну зміну ролі персоналу підприємства. Персонал як носій товарно-грошових відносин, що складаються в процесі формування, розподілу і використання людських ресурсів, є головною продуктивною силою під час вирішення питань конкурентоздатності, економічного зростання і забезпечення ефективної роботи.

Про актуальності теми свідчить, зокрема, той факт, що результати виробничо-господарської діяльності, виконання бізнес-плану, динаміка виконання плану виробництва багато в чому визначаються ефективністю трудової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі трудова діяльність стала об'єктом дослідження таких учених, як Колпаков В.М., Грیشнова О.А., Мерзляк А.В., Михайлов Є.П., Корецький М.Х. Ефективність трудової діяльності досліджували Богиня Д.П., Гончаров В.М., Радомський С.І. та ін. Однак недостатньо висвітленими залишаються питання щодо застосування зарубіжного досвіду управління трудовою діяльністю на вітчизняних українських промислових підприємствах.

Постановка завдання. Для підвищення ефективності трудової діяльності на вітчизняних промислових підприємствах необхідно проаналізувати і врахувати специфічні властивості зарубіжного досвіду регулювання трудової діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із початку ХХ ст. виникають нові ідеї, які в підсумку сформувалися в концепцію управління персоналом. Тут людину розглядають через призму посади, а основою управління є адміністративний механізм: принципи, методи, функції, повноваження та відповідальність [1, с. 186].

Головною продуктивною силою суспільства й основою концепції управління є людський фактор. У зв'язку з цим важливого значення набуває така складова частина менеджменту, як культура управління, яка діє у зовнішньому та внутрішньому середовищах організації, визначає поведінку та взаємостосунки між людьми. До культури управління відносяться різні методи вирішення організаційно-управлінських, технологічних, комунікативних, організаційно-структурних та інших проблем.

Управлінські традиції переважно виступають у формі звичаїв, що відтворюють норми поведінки і забезпечують стійкість матеріальної та духовної культури. Наприклад, американські працівники традиційно віддають перевагу довготерміновій професійній кар'єрі, особистому розвитку, якості ділових стосунків («Я» бере верх над групою). Для японських працівників на першому місці – фірма та її досягнення, колективістська культура, інтереси групи вище власних тощо. Японські моделі управління базуються на колективній відповідаль-

ності (усі працівники відчувають особисту відповідальність за досягнення фірми), на генералізації ролей і робочих місць (працівники готові до виконання будь-яких ролей), на довірі до підлеглих, на гарантіях захисту працівників та їх кар'єрному зростанні тощо. Американські моделі управління базуються на використанні наукових засад в управлінні (системні зусилля, направлені на підвищення ефективності виробництва), на дотриманні класичної теорії управління, на індивідуалізмі та соціальному управлінні, на формуванні людських стосунків, що сприяють досягненню цілей фірми, і т. д. [2, с. 91].

Вітчизняним управлінським моделям, за формальними ознаками, властиві кращі риси японської та американської моделей, що б мало забезпечити успішне їх функціонування. Проте в практичному плані це ще далеко не так.

Цінності є своєрідним соціальним механізмом, що відтворює, зберігає, захищає, розвиває і передає все корисне, чим збагатилося суспільство. До них належать і уявлення про добро і зло, справедливість і несправедливість, істина й обман, красиве та некрасиве тощо. Цінність – це здатність продукту життєдіяльності соціальних груп задовольнити людську потребу. Вона визначає значущість об'єкта для суб'єкта в якісних і кількісних показниках, причому відбір їх використання зумовлюється інтересами та потребами людей.

На управлінську культуру в арабських країнах суттєво впливає іслам. Працівники сповідують цінності, орієнтовані на людину, сім'ю, друзів, співтовариство, а не на процес праці. Тут основою управлінської культури є:

- мотивація співробітників дружніми стосунками і потребою у владі;
- надання особливого значення соціальним умовностям, особистим і родинним стосункам;
- підлегли діють відповідно до зобов'язань перед вищим керівництвом, пунктуальність і

часові обмеження менш важливі, ніж у західних країнах.

Європейські моделі управління трудовою діяльністю акцентують увагу на [3, с. 171]:

- науковому, раціональному обґрунтуванні рішень, які приймаються;
- розробленні стратегій, відповідних ситуаціям, а не підпорядкування управлінським теоріям;
- використанні управлінського та технічного досвіду, оцінюванні результатів діяльності;
- потребі в ініціативі та серйозному ставленні співробітників до майбутніх можливостей;
- необхідності творчого підходу.

Сучасній вітчизняній управлінській культурі характерні ознаки попередніх років і нових тенденцій, основні з яких [4, с. 55–80]:

- орієнтація на прибуток підприємств та індивідуальний добробут, на індивідуальні та групові інтереси (на шкоду загальнодержавним);
- відсутність традицій у підготовці управлінських кадрів, слабка підготовка (віра у швидке засвоєння знань і навичок управління);
- зниження мотивації посадового зростання (падіння престижу управлінської діяльності);
- відсутність еталонів управлінської діяльності (механізм оцінювання керівників та їх діяльності формується за умов зниження його значення і відсутності механізму корекції) тощо.

Коротко розглянемо деякі особливості (досвід) управління трудовою діяльністю американського, японського та західноєвропейського кадрового менеджменту.

Управління трудовою діяльністю в країнах Західної Європи формувалося значною мірою під впливом американського менеджменту з урахуванням певних особливостей, які зумовлені економічними факторами. За таких умов ефективна виробнича діяльність можлива тільки за ефективного менеджменту [5, с. 135].

Рада директорів, керівники функціональних служб	Вище керівництво	Прийняття рішень стратегічного характеру (інвестиційна, технічна, кадрова політика) стратегічне планування
Керуючі відділеннями, директора підприємств, начальники підрозділів, їхні заступники	Середній рівень управління	Прийняття рішень щодо виробничих проблем, контроль виконання виробничих завдань
Фахівці, наукові кадри, інженери, техніки, службовці	Штабний управлінський персонал	Виробниче планування, контроль якості, технічне забезпечення, оформлення замовлень
Начальники ділянок, майстри	Нижній рівень управління	Виконання рішень
	Робітники(виконавці)	

Рис. 1. Структура управління трудовою діяльністю у США

Однак сучасний західноєвропейський менеджмент має певні особливості, зумовлені нинішньою економічною ситуацією в цих країнах. Основні риси західноєвропейської моделі управління трудовою діяльністю:

- перехід від диктату продавця до диктату споживача;
- усунення міждержавних перепон для руху товарів і грошей;
- у нинішній практиці європейського менеджменту важливе значення має вдосконалення організаційних структур управління загалом, координація всіх функцій її діяльності;
- нині вартість підприємства все частіше визначається за допомогою правила «5М»: Men (люди), Money (гроші), Machines (обладнання), Materials (сировина), Market (ринок), що доводить винятковість людського фактора порівняно з іншими факторами виробництва;

– суттєвою особливістю західноєвропейського менеджменту є колективна робота команди на чолі з лідером (менеджером). Якщо в американському менеджменті завдання лідера полягають у генерації ідей та організації процесу їх реалізації, то в європейському – в умінні стимулювати творчу активність співробітників.

Отже, західноєвропейський менеджмент розвивається під більшим впливом американської моделі, але він пом'якшує її рисами японської моделі, такими як: підвищення ролі людського фактора в управлінні та виробництві, реалізація відносин лідерства в колективі, застосування «м'яких» способів впливу на людей [6, с. 137].

Структура управління американською трудовою діяльністю представлена на рис. 1 [7].

Основне завдання кадрових служб у США:

- забезпечення виробництва висококваліфікованою робочою силою (планування, відбір, найм, вивчення, аналіз плінності);
- сприяння розвитку працівників (профорієнтація, перепідготовка, атестація й оцінювання кваліфікації, організація службового зростання);
- вдосконалення організації та стимулювання праці, дотримання техніки безпеки, здійснення соціальних виплат;
- участь у переговорах із профспілками під час укладання колективних договорів, розгляду скарг, претензій тощо [7].

Поряд з американськими системами, на яких базуються формування, розвиток і управління персоналом, а також організація роботи з резервом, зупинимось на японській практиці. На рис. 2 приведена концептуальна схема японської системи управління, що визначає напрями кадрової політики й організації кадрової роботи в японських корпораціях і фірмах, для того щоб домогтися якісно нових результатів, більшої віддачі від кожного керівника.

Японські компанії віддають перевагу горизонтальній координації між окремими базовими одиницями, що є передумовою значного інноваційного ефекту та результативності навчання персоналу. Чіткий розподіл адміністративної та операційної діяльності не практикується.

Типова японська фірма організована на трирівневій основі у формі піраміди (рис. 2) [8]. Японці вважають, що трирівнева структура фірми є наймобільнішою і забезпечує уникнення загрози обюрокочування.



Рис. 2. Рівні управління трудовою діяльністю на японських підприємствах

Керівництво фірми (рада директорів) є вищим рівнем управління. До неї входять голова ради, президент, віце-президенти, виконавчі директори, директори. На посади директорів компаній рідко запрошують осіб зі сторони. Як правило, посади цього рівня обіймають працівники з постійним статусом, які мають солідний трудовий стаж на підприємстві (20–30 років). Керівників висувають зі складу «канріся» після того, як працівники набувають досвіду оперативного управління і досягають певного віку (понад 50 років). На рівні «канріся» вирішуються всі практичні завдання. Цей рівень є мостом між вищим керівництвом і виконавцями, тобто завдяки йому керівники управляють підлеглими.

Особливості японського менеджменту є об'єктом вивчення й упровадження не тільки в країнах Азії, а й Америки та Європи. Японці не приховують, що їх економічні успіхи досягнуті завдяки специфічній системі менеджменту, який заснований на:

- дивізіонних структурах управління трудовою діяльністю з більшою централізацією, ніж в американських. Проте таке управління в японських компаніях побудоване на засадах узгодження та координації дій усіх ланок, розробленні та прийнятті рішень після детального обговорення і схвалення виконавчою ланкою (поєднання ініціативи виконавців і твердої лінії вищого керівництва фірми);

– тенденції до посилення людського чинника як запоруки ефективності виробництва й управління.

Соціальний світ за японськими уявленнями традиційно поділений на чіткі структури: «сем-

пай» (старші), «кохай» (молодші) і «дорьо» (колеги, особи однакового рангу). Навіть у межах «дорьо» відмінності у віці, стажі роботи, освіті

впливають на стосунки між людьми: одних сприймають як «семпай», інших – «кохай». «Семпай» часто означає «лідер», а «кохай» – «підлеглий».

Таблиця 1

Характеристика окремих елементів японського управління трудовою діяльністю та можливості їх застосування на українських підприємствах

Елементи японського управління	Характеристика їх застосування в Японії	Можливості впровадження на українських підприємствах
Гуртки якості	Передбачають формування груп працівників, покликаних виявляти дефекти, контролювати якість продукції на всіх етапах виробничо-збутового циклу, розробляти пропозиції щодо вдосконалення технічних процесів, підвищення продуктивності праці, зниження витрат. За даними японської статистики, на кожного японського працівника припадає 18–20 раціоналізаторських пропозицій.	Застарілість виробничої бази на більшості великих українських підприємствах, низька продуктивність праці, невисока якість продукції, обмеженість інвестиційних ресурсів вимагають нових підходів до раціоналізації технологічних процесів. Повне використання людського потенціалу в межах функціонування гуртків якості створить можливість для забезпечення високих результатів
Система стратегічного планування та орієнтація на довгострокові цілі	Спрямована на формування та ефективне використання конкурентних переваг підприємства. Передбачає орієнтацію на довгострокові цілі, що має на меті забезпечення стабільного довгострокового росту компанії, а не намагання отримати негайні максимальні прибутки без створення умов для перспективної діяльності.	Жодні тактичні засоби не здатні зарадити невдалому вибору підприємством стратегії діяльності. Орієнтація на довгострокові масштабні цілі забезпечити ефективне оперативне регулювання діяльності підприємства щодо розподілу фінансових ресурсів, дослідження перспективних видів діяльності тощо.
Залучення до прийняття рішень усіх працівників компанії	Забезпечує отримання цінних пропозицій та оптимальних варіантів вирішення проблем, найповніше використання потенціалу працівників, забезпечення їх потреб у причетності. Не потребує зусиль для популяризації рішень та просування каналами виконання.	За обмеженості виробничих, фінансових та інших ресурсів залучення працівників до прийняття рішень дасть змогу найповніше використати їх потенціал, отримати цінні пропозиції та обрати найефективніші шляхи вирішення проблем.
Формування корпоративного духу	Передбачає формування стосунків у фірмі як у сім'ї, активне залучення працівників до життя фірми, організація колективних заходів, створення символіки, гімнів, девізів фірми.	Ментальність українських працівників значною мірою націлена на колективізм, тому різноманітні колективні заходи, формування зацікавленості у процвітанні фірми сприятимуть підвищенню продуктивності праці
Горизонтальна та вертикальна ротація працівників	На японських підприємствах вважають, що через кожних 4–7 років працівники повинні змінювати поле своєї діяльності. Це забезпечує їхній постійний професійний та особистий ріст, продукуватиме працівників екстракласу.	Використання системи ротації працівників сприятиме вирішенню проблеми взаємозамінності, формуватиме високопрофесійний кадровий склад, забезпечуватиме найповніше використання потенціалу працівників.
Присутність керівника на виробництві	Сприяє оперативному вирішенню проблем, гнучкому реагуванню на раціоналізаторські пропозиції, поліпшує контакти між працівниками та управлінням, забезпечує ефективне керівництво виробничо-технологічними процесами.	Забезпечуватиме оперативне контролювання та регулювання, тісніше спілкування керівників із підлеглими. Це створює можливості для отримання від працівників побажань та пропозицій щодо вдосконалення виробничо-господарських процесів.
Навчання працівників без відриву від виробництва	Японські працівники оволодівають новими професійними навичками безпосередньо на виробництві, на засадах інституту наставництва. При цьому акцентується увага на здобутті практичних навичок і творчому підході до вирішення проблем.	Практичне навчання працівників на виробництві суттєво підвищить їх компетентність, сприятиме набуттю практичного досвіду.
Розгалужені системи матеріального та нематеріального стимулювання працівників	Система матеріального стимулювання (щорічне підвищення заробітної плати залежно від віку та стажу, виплати надбавок та бонусів, оплата медичного та соціального страхування тощо) та система нематеріального стимулювання (організація колективних заходів, формування малих груп тощо) створюють умови для ефективної праці, формування зацікавленості працівників у результатах своєї роботи.	В Україні відбуваються пошуки способів, механізмів стимулювання працівників, оскільки існуючі форми і системи оплати праці, матеріального стимулювання не зацікавляють працівників у кращому виконанні роботи. Розроблення дієвих систем матеріального та нематеріального заохочення на засадах японського досвіду сприятиме реальному підвищенню зацікавленості працівників у результатах їх діяльності.

Отже, у системі вертикальних стосунків в Японії переплітаються дві форми – офіційна і міжособистісна. Бізнес пристосував сімейні стосунки до умов підприємств, що надало йому відчутну конкурентну перевагу.

Тут кадрова політика має свої особливості [8]:

- довічний найм (основна ознака японського управління кадрами) – прийнятий на роботу працівник залишається на підприємстві до виходу на пенсію. Звільнення розцінюється як суворе покарання, оскільки кандидатуру звільненого не будуть розглядати в інших компаніях;

- на роботу приймають тільки випускників навчальних закладів, а службове призначення (службове просування) здійснюється тільки серед працівників фірми;

- службове зростання працівника залежить від його особистих якостей, рівня освіти і стажу роботи в даній фірмі, прийнятої системи службового просування;

- підвищення заробітної плати з вислугою років.

Тут також є свої особливості: рівень кваліфікації, який досягається певним часом роботи на одному місці; бачення проблем підприємства й уміння їх розв'язувати або пропонувати шляхи їх вирішення. Причому працівник із нижчим рівнем освіти, але з більшим стажем роботи може отримувати більшу заробітну плату, ніж молодий випускник вищої школи.

Але молодий працівник із вищою освітою має більше можливостей для участі в розв'язанні проблем виробництва, підвищення кваліфікації, оволодіння ширшим спектром професій і трудових навичок і, відповідно, швидшого просування по службі й отримання вищої заробітної плати.

В Японії сформувалася особлива модель мотивації трудової активності працівників, яка відображає національний характер японців. Її основою є гармонізація праці та капіталу. Оскільки в Японії трудові ресурси визнаються пріоритетними, то на всіх підприємствах діє розгалужена система матеріального і нематеріального стимулювання працівників.

Однак, на нашу думку, на українських підприємствах з метою підвищення ефективності їх діяльності доцільно було б застосовувати найраціональніші елементи японського управління (табл. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Однак слід зауважити, що в управлінні трудовою діяльністю організації пряме перенесення методів, які успішно себе зарекомендували в одній національній системі, можуть виявитися неефективними для іншої. Тут багато важать традиції, ментальність, культурні, духовні та соціально-економічні фактори, під впливом яких формувалася людина.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альбер, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
2. Грейсон Д.К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Д.К. Грейсон, К. О'Делл ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2000. – 176 с.
3. Оксентюк А.О. Менеджмент організацій: теоретичні положення, практичні рекомендації та тестові завдання : [навч. посіб. для інженерно-технічних та економічних спеціальностей] / А.О. Оксентюк, І.С. Вовчак, Б.А. Оксентюк. – Тернопіль, 2000. – 296 с.
4. Василенко І. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия / И. Василенко. – М. : Логос, 1998. – 168 с.
5. Андрушків Б.М. Основы менеджменту і методологічні положення та прикладні механізми / Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін. – Тернопіль : Лілея, 1997. – 237 с.
6. Скворцов Н.Н. Теория и практика менеджмента: зарубежный опыт / Н.Н. Скворцов, Н.К. Надимова. – К. : УкрИНТЕЛ, 1992. – 203 с.
7. Американський досвід управління трудовою діяльністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.studyport.net/free/amerikanskij-dosvid-upravlinnya-personalom.html>.
8. Японський досвід управління трудовою діяльністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.studyport.net/free/yaponskij-dosvid-upravlinnya-personalom.html>.
9. Кузьмін О.Є. Менеджмент японський. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2 / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академія, 2001. – 549 с.

СИСТЕМОУТВОРЮЮЧІ ФАКТОРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АКЦІОНЕРНОЇ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

SYSTEMICALLY IMPORTANT FACTORS OF FUNCTIONING OF THE ENTERPRISES OF A STOCK-HOLDER FORM OF MANAGEMENT

У статті вдосконалено науково-методологічний підхід, що розкриває сутність акціонерної форми господарювання через визначення спрямованості системоутворюючих факторів її функціонування: акціонерна форма господарювання як особлива форма господарських взаємозв'язків, а акціонерні промислові підприємства – конкретні елементи її прояву. Висновок про історико-економічну зумовленість різних моделей корпоративного управління підкреслює їх системоутворюючий характер і дає змогу розглядати всі розходження тільки як форму реалізації наявності фіктивного капіталу через акції, які, виступаючи носіями права власності, визначають усю специфічність акціонерної форми господарювання.

Ключові слова: промислові підприємства, акціонерна форма господарювання, системоутворюючі фактори, корпоративне управління, моделі, фіктивний капітал.

В статтю раскрыты направления совершенствования научно-методологического подхода в аспекте дальнейшего развития акционерной формы хозяйствования через исследование направленности системообразующих факторов ее функционирования. Акционерная форма хозяйствования рассматривается как специфическая форма хозяйственных взаимосвязей, имеющая разветвленную систему взаимодействия в рамках предприятий промышленного про-

изводства и требующая глубокого всестороннего теоретико-методологического подхода к анализу и оценке как внутренних, так и внешних системообразующих факторов ее существования, в основе которого лежит движение фиктивного капитала, создающее особую систему корпоративного управления, базирующуюся на различных моделях акционирования.

Ключевые слова: промышленные предприятия, акционерная форма хозяйствования, системообразующие факторы, корпоративное управление, модели, фиктивный капитал.

The aim of the article is to improve the scientific and methodological approach to the further development of the joint-stock form of management in the field of domestic industrial production. The public nature of the industrial enterprises of stock-holder form of management has objectively led to the need to determine the direction of the systemically important factors of their functioning. In this regard, the content of the matter reveals in the process of corporatization as a special form of economic relationships, the entities of the stock-holder form of management (society) acting accordingly to the specific form of its manifestation.

Key words: industrial enterprises, stock-holder form of management, systemically important factors, corporate management, models, fictitious capital.

УДК 334.722.8:330.837

Бєлікова О.Ю.

д.е.н., доцент,
професор кафедри економіки,
обліку та фінансів
Макіївський економіко-гуманітарний
інститут

Постановка проблеми. Процеси трансформації у вітчизняній економіці сприяють розвитку ринкового механізму, у рамках якого функціонують підприємства акціонерної форми господарювання. Ефективна діяльність останніх залежить від знаходження компромісу між особистими інтересами акціонерів і самого суб'єкта господарювання, який у процесі функціонування утворює складну структурну систему зі своєю ієрархією, що формує поняття «виробничі відносини» у тій фрагментарній формі, яка дає змогу досліджувати феномен акціонування. Негативна динаміка кількості акціонерних товариств в Україні (2008 р. – 31 993, 2009 р. – 31 100, 2010 р. – 30 169, 2011 р. – 28 748, 2012 р. – 26 568, 2013 р. – 25 531, 2014 р. – 24 813) тільки підкреслює складність функціонування даної форми господарювання. Незважаючи на очевидність трансформаційних процесів, які відбуваються в Україні, пошук компромісу інтересів акціонерів ускладнений через нестабільність сучасного етапу розвитку економічних та політичних відносин, що виражається в порушенні дії фінансового механізму, важелі та методи якого дають змогу господарюючим суб'єктам нарощувати фінансові потоки, які є особливо різноманітними в межах підприємств акціонерної форми

господарювання. Отже, функціонування в системі об'єктивно зумовлює необхідність аналізу системоутворюючих факторів, які породжують причинно-наслідковий зв'язок, що визначає механізм утворення й існування самої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти системи акціонування перебувають у центрі уваги багатьох дослідників. Значний внесок у вирішення теоретико-методологічних проблем акціонування, а також закономірностей розвитку акціонерної форми господарювання зробили зарубіжні вчені: І. Ансофф, А. Асаул, М. Дженсен, П. Друкер, Р. Капелюшніков [1], Л. Страхова [2–4]. Таким багатофакторним питанням, як акціонер-власник, трансакції в ринковому механізмі, корпоративне управління, присвячено роботи вітчизняних учених: О. Булеєва, В. Беленцова, С. Ілляшенка, П. Перерві, Л. Тараш [5].

Високо оцінюючи науковий внесок зазначених учених, необхідно відзначити, що проблема вдосконалення системи акціонування в умовах активізації трансформаційного процесу економіки України потребує подальшого дослідження. Низький рівень модернізації та своєрідність вітчизняного інтеграційного процесу виступають гальмуючими факторами розвитку вітчизняного промислового

виробництва, значна частина якого представлена суб'єктами акціонерної форми господарювання.

Постановка завдання. Основною метою статті є розкриття значущості системоутворюючих факторів функціонування акціонерної форми господарювання у сфері вітчизняного промислового виробництва в умовах подальшого розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суспільний характер об'єкта дослідження (промислові підприємства акціонерної форми господарювання) визначає і спрямованість системоутворюючих факторів. Ще П. Анохін висунув ідею про те, що для функціональної системи «решаючим і єдиним фактором являється результат, котрий, будучи недостаточним, активно впливає на отбор именно тех степеней свободы из компонентов системы, которые при их интегрировании определяют в дальнейшем получение полноценного результата» [6, с. 74]. А. Авер'янов розглядає «результат» як системоутворюючий фактор тільки в процесі розвитку системи, а не в процесі фактичного її утворення і тільки в разі функціональних систем, однак разом із тим не можна заперечувати значення результату як системоутворюючого фактора для систем неорганічної природи [7]. Мета і ідея, на думку вченого, також можуть виступати системоутворюючими факторами. Становить інтерес підхід до визначення системоутворюючих факторів, згідно з яким В. Амбарцумян запропонував поняття «регулярних» й «іррегулярних сил» і, як зазначає Т. Агекян, розподіл впливів на регулярні та іррегулярні, викликані загальним закономірним характером умов умовами, що випадково утворюються дуже близько від розглянутого тіла, суб'єкта, є універсальним [8]. Найбільш широко застосовується класифікація системоутворюючих факторів на зовнішні та внутрішні.

Важливість дослідження системоутворюючих факторів підкреслює П. Анохін: «Обязательным положением для всех видов и направлений системного подхода является поиск и формулировка системообразующего фактора» [6, с. 59], а також А. Авер'янов, який констатує, що системоутворюючими факторами є всі явища, сили, речі, зв'язки та відносини, які приводять до створення системи [7].

Таким чином, підприємства акціонерної форми господарювання – це підсистема економічної системи. Остання містить усе різноманіття взаємопов'язаних і взаємообумовлених елементів, що реалізують загальне призначення. Очевидно, що елементи виступають структурними одиницями системи.

У рамках економічної системи підприємства (у тому числі й акціонерні) виступають структурними елементами, оскільки «элемент системы суть минимальная единица в составе данного целого, выполняющая в нем определенную функцию»

[9, с. 179]. Водночас самі акціонерні підприємства можна розглядати як систему, що структурно виступає як елемент більш складної економічної системи.

Отже, зважаючи на сутність зовнішніх системоутворюючих факторів (фактори середовища, що сприяють виникненню і розвитку системи, але є далекими для її елементів), варто мати на увазі, що ці фактори, будучи випадковими і зовнішніми стосовно одиначної системи, можуть бути внутрішніми та необхідними в масштабі тієї системи, в яку розглянута входить як частина або як елемент [7]. Тобто, з одного боку, економічне середовище існування – явний зовнішній системоутворюючий фактор для будь-якого підприємства, коли ми розглядаємо останнє як окрему систему відносин, а з іншого – якщо визначати підприємство як елемент економічної системи, то економічне середовище є обов'язковим фактором існування і розвитку, який найчастіше визначає необхідність до об'єднання, а отже, виступає внутрішнім системоутворюючим фактором.

Очевидними зовнішніми системоутворюючими факторами будь-якої системи виступають простір і час. Функціонування будь-якого підприємства завжди перебуває під потужним впливом часового фактора, тим більше коли йдеться про одержання результату (у тому числі фінансового). Тому не викликає сумніву, що час як тривалість є загальним атрибутивним системоутворюючим фактором [7]. Цей фактор розглядається в трьох аспектах: минуле, сьогодення та майбутнє, які є нерозривними за своєю сутністю, тому що становлять єдину просторово-часову характеристику будь-якої системи. Даний об'єктивний зв'язок вбачається в елементарному розрахунку майбутніх і нинішніх вартостей через процеси дисконтування й компаундингу, що реалізуються в інвестиційній діяльності будь-якого підприємства. А значення номінальної, балансової та ринкової вартостей акцій тільки підкреслює актуальність просторово-часової характеристики підприємства акціонерної форми господарювання як системи.

Внутрішні системоутворюючі фактори породжуються, як уточнює А. Авер'янов, окремими елементами, що поєднуються в систему, групами елементів або всією безліччю. Строго наукової класифікації внутрішніх системоутворюючих факторів поки не існує.

Диференціація елементів – найважливіший внутрішній фактор, що приводить до зміцнення й удосконалення системи. У процесі господарювання підприємств даний фактор реалізується через принцип диверсифікованості, що дає змогу шляхом розосередження вкладень за різними напрямками (негативна кореляція) формувати оптимальну, збалансовану за величиною ризику структуру інвестиційного портфеля.

«Добудування» системи до завершеності відображає фактор індукції. У зв'язку із цим А. Авер'янов наводить слова К. Маркса, який писав про капіталістичну суспільно-економічну формацію як про систему, що самодобудовується: «Сама эта органическая система как совокупное целое имеет свои предпосылки, и ее развитие в направлении целостности состоит именно в том, чтобы подчинить себе все элементы общества или создать из него еще недостающие ей органы» [7]. Індукційний фактор не тільки надає системоутворюючий вплив, але й спричиняє певну стабілізацію системи, забезпечуючи її єдність. Так, виробнича і політична структури в суспільстві приводять до збереження поєднаних елементів. Хоча жорсткий зв'язок одного типу може сприяти створенню, наприклад, різних суспільно-економічних формацій (виробництво залишається виробництвом за своєю формою, але капіталізм і соціалізм характеризуються різною системою виробничих відносин).

Дослідження дало змогу дійти висновку про те, що створення систем відбувається під впливом безлічі факторів, одні з яких виступають визначальними, інші – доповнюючими. Якщо акцентувати увагу на функціональних системах, до яких і належать підприємства акціонерної форми господарювання, то тут особливе значення мають системоутворюючі фактори, що сприяють підтримці різноманітних функціональних зв'язків: між акціонерним товариством і державою, між самими акціонерами, між акціонерами і працівниками підприємства тощо. Отже, об'єктивно виникає необхідність урахування й аналізу штучних системоутворюючих факторів, які створюються людиною і поділяються на зовнішні та внутрішні.

Під час розгляду будь-якої класифікації основним аргументом розподілу виступає критерій або ознака. Остання дає змогу розкрити зміст системи. «Содержание есть тождественность всех элементов и моментов целого с самим целым; это состав всех элементов объекта в их качественной определенности, взаимодействии, функционировании, единство его свойств, процессов, связей, противоречий и тенденций развития» [9, с. 230]. Із точки зору функціональності системи більш важливим є не саме поняття «зміст», а реальна форма його прояву.

В аспекті досліджуваної проблеми можна дійти висновку про те, що зміст питання розкривається процесом акціонування як особливою формою господарських взаємозв'язків, а підприємства акціонерної форми господарювання виступають, відповідно, конкретною формою його прояву.

Отже, система підприємств акціонерної форми господарювання – це економічна система, яка діє в рамках економічних відносин, що переплітаються в усьому своєму різноманітті з елементами фінансових, кредитних, банківської систем, а також характеризується динамікою (під впливом просторово-часового фактора), відкритістю (різносторонні відносини з усіма структурними елементами економічної системи) і виступає об'єктом управління [10].

Деякі автори вважають, що «поведенческий аспект системы корпоративного управления определяют системообразующие факторы», хоча водночас уточнюють, що «будучи параметрами развития системы», вони «не являются раз и навсегда заданными» [5, с. 116]. У даний час дослідники [1–3; 11–13] виділяють три основні моделі акціонування (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі акціонування

Англосаксонська (А-А) «Модель W»	Континентальна «Модель В»	
<i>Загальна характеристика</i>		
<i>Розпорошена власність</i> Значна кількість індивідуальних акціонерів (середній клас); діє англосаксонська система загального права (прецедентне право) – панує «дух закону»; «народний капіталізм»	<i>Концентрація власності</i> Значна кількість акціонерів – фінансові інститути й нефінансові корпорації	
	Японська модель діє система права, аналогічна моделі «А-А»	Німецька модель діє романо-німецька система цивільного права – панує «буква закону»
<i>Специфічні риси</i>		
США – однорівнева система управління (де-факто рішення приймає рада директорів); Великобританія – однорівнева система управління (активний ринок поглинань)	Однорівнева система управління. Джерела корпоративної культури були закладені в часи «дзайбацу» (власність – «грошовий клан»), трансформовані в «кейрецу» (об'єднання різнопрофільних компаній, що утворюють універсальний багатогалузевий концерн)	Дворівнева система корпоративного управління: наглядова рада; виконавча рада (правління)

Аналіз системоутворюючих факторів діяльності підприємств акціонерної форми господарювання дав змогу дійти висновку про недоцільність категоричного розподілу понять «модель акціонування» і «модель корпоративного управління», тому що друге є очевидним наслідком тієї або іншої моделі акціонування. А інтерпретація «акціонування» як процесу перетворення державного підприємства на акціонерне товариство є цілком недоречною у зв'язку з тим, що в цьому разі відбувається просто трансформація організаційно-правової форми функціонування суб'єкта. Процес же акціонування – це більш глибоке економіко-правове явище, що має свою довгу історію становлення і розвитку.

Досить переконливим є трактування акціонування Л. Страховою та Г. Бутковською, які визначають його як організаційно-економічний і правовий механізм об'єднання фінансових і майнових засобів багатьох фізичних і юридичних осіб для створення об'єкта діяльності, метою якої є одержання доходів, що забезпечують задоволення інтересів акціонерів, а також постійний розвиток компанії [2]. Далі Л. Страхова обмежує дане визначення, трактуючи акціонування як організаційно-економічний і правовий механізм створення та функціонування особливої форми організацій – акціонерних товариств [4].

Таким чином, можна дійти висновку про те, що акціонування – це економічна категорія, яка виражає відносини, що виникають у зв'язку зі створенням і функціонуванням акціонерних товариств.

Отже, моделі акціонування – це породження історико-економічних і правових умов існування акціонерних товариств, які в результаті й створили певні характеристичні риси. У зв'язку з цим важко не погодитися з думкою Л. Страхової, яка, розкриваючи унікальність акціонування як органі-

заційно-економічного механізму, зазначає, що він відповідає вимогам загальних законів організації та економіки, розвивається, адаптується до мінливих умов і продовжує діяти, переходячи з однієї суспільної формації в іншу, з однієї стадії розвитку економіки в іншу [4].

Історичний характер моделей акціонування стає більш очевидним, якщо звернутися до дослідження І. Тарасова, який ще в 1878 р. досить повно описав чотири системи розвитку акціонерного законодавства, підкреслюючи правовий аспект даного механізму (табл. 2).

Зіставляючи ці системи, І. Тарасов робить критичні висновки стосовно кожної (табл. 3). Він доводить, що жодна із систем не вирішує всіх проблем акціонерних компаній і «не примеряє в себе умовий правильного, здорового розвитку акціонерного дела» [15, с. 135].

Остаточний висновок цього науковця підкреслює пріоритетність правової складової механізму акціонування, актуальність якої очевидна і сьогодні: «Законы пишутся для людей, а не для ангелов, т. е. законы разрабатываются для общества, в котором рядом с хорошими чертами есть и дурные; в отношении к этим-то дурным чертам акционерный закон и должен фактически доказать свое преобладание как факт торжества разума и порядка над безумием корысти и дерзости» [15, с. 133].

Різні підходи до класифікації системи корпоративного управління дають змогу зробити висновок про історико-економічну зумовленість кожної моделі, що підкреслює їх системоутворюючий характер.

Однак водночас очевидно, що всі ці розходження – це форма реалізації, а зміст один – наявність фіктивного капіталу через акції. Останні, виступаючи носіями права власності, визначають усю специфічність системи акціонування.

Таблиця 2

Характеристика систем акціонерного законодавства

Англо-американська «а-а»	Континентальна «к»	Концесійна «кц»	Явочна (нотаріальна) «я»
Система «а-а» належить до акціонерних компаній винятково з точки зору цивільного права як до товариства, члени якого несуть солідарну відповідальність і тому мають тільки іменні акції. Система «а-а» допускає відступ від цього принципу тільки у вигляді виключення виходячи з потреби часу	Система «к» розглядає акціонерні компанії як товариство з постійним капіталом, що визначає межу майнової відповідальності членів суспільства та розділений на іменні акції або безіменні. При цьому цілі таких компаній можуть бути комерційними або некомерційними	Система «кц» діяла на момент дослідження (1878 р.) у Росії, Австрії, Італії та полягала в попередньому розгляді всіх умов створення акціонерних компаній, тобто чи не суперечить проєктоване підприємство загальним умовам благоустрою, чи містить воно умови економічного успіху і повної заможності, чи не загрожує воно будь-яким стороннім, законним інтересам і чи відповідає воно становищу грошового ринку. Тільки уряд дає висновок, після чого затверджується (чи ні) дане товариство	Система «я» діяла на момент дослідження (1878 р.) в Англії, Німеччині, Франції, Бельгії та відкидала доцільність попереднього дозволу. Дана система базувалася на вимозі офіційної «реєстрації заснованих акціонерних компаній, статuti яких мають бути цілком узгоджені із загальними постановами законодавства щодо цього предмета

Складено за джерелом [14; 15]

Таблиця 3

Негативні риси систем акціонерного законодавства

Англо-американська «а-а»	Континентальна «к»	Концесійна «кц»	Явочна (нотаріальна) «я»
Система «а-а», не досягаючи цілком своєї мети, що полягає в огороженні як третіх осіб, так і самих акціонерів від небезпеки у зв'язку із застосуванням початку обмеженої відповідальності й у допущенні акцій на подавця, перешкоджає розвитку акціонерної справи	Система «к» «сприяє кількісному зростанню акціонерних компаній на шкоду внутрішньому їх змісту. У зв'язку з цим акціонерна справа хоча й дістає швидкого розвитку, призводить до результатів негативної властивості як для третіх осіб, так і для самих акціонерів та для держави	Система «кц» має два мінуси, це: 1) урядова опіка; 2) недоцільна взагалі. Шкідлива саме для акціонерних компаній у зв'язку з небезпечною спокуюю у сфері діяльності органів уряду, викликаючи зіткнення між свідомістю боргу й підкупамі	Система «я» дає найвищою мірою небажані результати, що виражається в надмірному засновництві й супроводжується банкрутствами, злочинною наживою на чужий рахунок, збіднінням середніх класів суспільства тощо

Складено за джерелом [14; 15]

Головним у змісті власності є присвоєння – це відчуження об'єкта власності суб'єктом від інших суб'єктів, здійснюване разом з економічними насильницькими й юридичними способами. Однак ще більш очевидними виступають елементи тріади власності – володіння, користування й розпорядження – в аспекті руху фіктивного капіталу, коли акція переходить від одних власників до інших, змінюючи не тільки суб'єкта присвоєння, але й повною мірою розкриваючи свій «нереальний» характер.

Отже, система акціонування, в якій центральною ланкою є підприємства акціонерної форми господарювання, виражає об'єктивно-суб'єктивні відносини, що виникають у зв'язку з емісією, розміщенням і переміщенням особливого, специфічного капіталу – акціонерного.

Рух даного капіталу в рамках англосаксонської системи відбувається досить демократично, тому що основними власниками компаній є приватні й інституціональні інвестори, які мають короткострокові цілі одержання доходу за рахунок курсової різниці. У зв'язку з цим фондовий ринок виступає основним «контролером» якості корпоративного управління. Привабливість такої системи базується на тому, що дійсними власниками найбільших корпорацій є мільйони акціонерів, які належать до середнього класу і для яких одержання фінансової (регулярної) віддачі – це основний стимул інвестування. І вже неважливо, що вони фактично не беруть участь у зборах акціонерів, а професійні менеджери стоять на захисті інтересів олігархічних сімейних династій [1]. Важливо, що є гарантії одержання додаткового доходу в майбутньому, тому що ризик його одержання розподілений на безліч власників власності, що робить вторинний ринок більш конкурентним, а отже, і більш дієздатним, маневреним. Проте економічні насильницькі та юридичні способи мають місце й у даній системі через операції поглинання, які більш властиві британському різновиду англосаксонської моделі.

Японська система акціонування також має однорівневу структуру, хоча є повною проти-

лежністю системи «а-а» і базується на двох принципах: соціальної згуртованості та взаємозалежності [16]. Дані принципи виражаються у двох аспектах: довічному працевлаштуванні в компанії та важливості досягнення внутрішнього консенсусу. Як уточнює головний менеджер компанії Mitsubishi Corporation Т. Омуро, в японських компаніях практикується так зване довічне наймання співробітників [12]. У зв'язку з цим мета співробітника в компанії – набуття досвіду та просування до ключових управлінських позицій. Другий аспект є наслідком першого: обмін інформації має інсайдерський характер. Рішення приймається без процедури буквального голосування, а на основі консенсусу, хоча формально обов'язки, відповідальність і права членів ради директорів закріплені законодавчо, як і в моделі «а-а».

У процесі дослідження встановлено, що японський менталітет, незважаючи на всі політичні й економічні умови після Другої світової війни, визначив збереження власності сімейних кланів, що існувала у формі фінансово-промислових конгломератів (дзайбацу), за допомогою трансформації останніх у фінансово-промислові групи «кейрецу», які сформувалися навколо потужних банків, що забезпечують фінансування всіх компаній групи. Висока концентрація акцій у руках середніх і великих акціонерів, перехресне володіння акціями між членами кейрецу, провідна роль банку – все це практично виключає варіант ворожого поглинання. Деякі автори характеризують японську модель акціонування як повністю закриту, засновану на банківському контролі та фінансуванні [3; 16].

Принцип закритості характерний і для німецької системи корпоративного управління, в якій провідні позиції також займає банк. Але на відміну від системи «а-а» та японської моделі німецька має дворівневу структуру. Наявність перехресного володіння акціями і центральне місце банків та страхових компаній є основними характерними рисами німецької системи.

Сімейна модель акціонування має одну яскраву відмінну рису – капітал концентрується та розподіляється за сімейними каналами, і, відповідно, контроль діяльності компаній повністю належить родині. Усі інші риси є наслідком цієї основної. Деякі автори критично ставляться до такого «сімейного бізнесу». Так, професор Р. Капелюшников стверджує, що чим нижче рівень економічного розвитку країни і чим гірше захищені в ній права власності, тим більше економічна влада багатих родин, але одразу уточнює превалювання сімейних династій в економіці таких країн, як Швеція (династія Валленбергів), Канада (династія Бронфманів), ПАР (династія Оппенгеймерів) та ін. [1]. Очевидно, що дані країни важко віднести до слабозвинутих.

Отже, причина переваги тієї або іншої системи акціонування полягає не стільки в рівні економічного розвитку держави, скільки в історико-політичних умовах, що визначили в результаті національні особливості тієї або іншої системи управління. І не випадково з 50 найбільших сучасних компаній Швеції, як відзначає Р. Капелюшников, 31 була створена до 1914 р., і немає жодної, створеної після 1970 р. Статистичні дані також указують на вагомий роль сімейної моделі у формуванні, наприклад, ВВП: від 45 до 75% ВВП промислово розвинутих країн припадає саме на частку сімейних фірм [16]. І це незважаючи на низьку прозорість бізнесу, недостатню увагу до прав міноритарних акціонерів і складність здійснення інвестицій у бізнес.

Зазначені недоліки характеризують не тільки сімейну, але й японську та німецьку моделі акціонування, розділяючи тим самим систему руху фіктивного капіталу на два полюси: англосаксонську модель і континентальну (табл. 1). Основним аргументом різнополярності виступає кругообіг акціонерного капіталу, характер якого породжується «концентрацією» (модель В) або «розпорошеністю» (модель W) капіталу.

Таким чином, можна дійти висновку про те, що сама модель акціонування дійсно виступає найпотужнішим системоутворюючим фактором для будь-якої акціонерної компанії. І якщо розглядати систему підприємства акціонерної форми господарювання (підприємство АФГ), то модель корпоративного управління – це зовнішній системоутворюючий фактор, що визначає специфіку переміщення потоків фіктивного капіталу та обумовлює необхідність виділення внутрішніх системоутворюючих факторів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті розкрито значущість постійного дослідження системоутворюючих факторів функціонування акціонерної форми господарювання промислових підприємств України з метою подальшого її розвитку.

Суспільний характер промислових підприємств акціонерної форми господарювання спричинив

необхідність визначення спрямованості системоутворюючих факторів їх функціонування. У зв'язку з цим зміст питання розкрито через акціонерну форму господарювання як особливу форму господарських взаємозв'язків, а суб'єкти акціонерної форми господарювання (товариства) виступають, відповідно, конкретними елементами її прояву. Система підприємств АФГ – це економічна система, що діє в рамках економічних відносин, які переплітаються в усьому своєму різноманітті з елементами фінансових, кредитних, банківської систем, а також характеризується динамікою (під впливом просторово-часового фактора), відкритістю (різносторонні відносини з усіма структурними елементами економічної системи) і виступає об'єктом управління.

Встановлено, що інтерпретація терміна «акціонування» як процесу перетворення державного підприємства на акціонерне товариство є цілком недоречною у зв'язку з тим, що в такому разі відбувається просто трансформація організаційно-правової форми функціонування суб'єкта, тобто акціонування – це більш глибоке економіко-правове явище. Визначено, що акціонування – це економічна категорія, що виражає відносини у зв'язку зі створенням і функціонуванням акціонерних товариств, а моделі акціонування – породження їх історико-економічних і правових умов існування, які в результаті створили характерні риси, що знайшли своє відображення в різних моделях корпоративного управління. Історико-економічна зумовленість різних моделей корпоративного управління підкреслює їх системоутворюючий характер, але водночас дає змогу розглядати всі розходження тільки як форму реалізації одного єдиного змісту – наявності фіктивного капіталу через акції. Останні, виступаючи носіями права власності, виражають усю специфічність системи «акціонування». Обґрунтовано, що переважання тієї або іншої системи акціонування полягає не стільки в рівні економічного розвитку держави, скільки в історико-політичних умовах, що створюють у підсумку національні особливості тієї або іншої системи корпоративного управління. Тобто модель корпоративного управління – це зовнішній системоутворюючий фактор, що розкриває специфіку переміщення потоків фіктивного капіталу і приводить до необхідності виділення внутрішніх системоутворюючих факторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Капелюшников Р. Концентрация собственности и корпоративный ландшафт современной мировой экономики / Р. Капелюшников // Отечественные записки. – 2005. – № 1(21) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.strana-oz.ru/?article=1013&numid=22>.
2. Страхова Л.П. Акционирование химических предприятий в современных условиях / Л.П. Стра-

хова, Г.В. Бутковская // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 2. – С. 73–92.

3. Страхова Л.П. Корпоративные образования в современной экономике / Л.П. Страхова, А.Е. Барте-нев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/management/2000-6/03>.

4. Страхова Л.П. О методологии акционирования / Л.П. Страхова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 5. – С. 25–37.

5. Тараш Л.И. Управление акционерной собственностью: методологический поход : [монография] / Л.И. Тараш. – Донецк : НАН Украины ; Ин-т экономики пром-ти, 2008. – 440 с.

6. Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем / П.К. Анохин // Избранные труды. – М. : Наука, 1978. – С. 49–106.

7. Аверьянов А.Н. Системное познание мира: методологические проблемы / А.Н. Аверьянов. – М. : Политиздат, 1985. – 263 с.

8. Агеян Т.А. Звезды и галактики. Метагалактика / Т.А. Агеян – М. : Наука, 1970. – 291 с.

9. Спиркин А.Г. Основы философии: [учебное пособие для вузов] / А.Г. Спиркин – М. : Политиздат, 1988. – 592 с.

10. Червова Л.Г. Фондовый рынок в условиях трансформации экономики / Л.Г. Червова, О.Ю. Белікова // Фінанси України. – 2001. – № 07(68). – С. 129–134.

11. Как деятельность менеджмента ограничена юридически. По книге Питера Друкера «Задачи менеджмента в XXI веке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.class.ru/library1/articles/articles7.html>.

12. Сравнение российской, англо-саксонской и японской моделей корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nand.ru/press-center/events.php?ELEMENT_ID=452.

13. Романов Е.А. Российские биржевые слова и дела / А.Е. Романов // ЭКО. – 2001. – № 8. – С. 179–189.

14. Тарасов И.Т. Акционерные компании. Общие понятия и исторический очерк / И.Т. Тарасов // Сборник Государственных Знаний, Т. VI. – М. : Тип. В. Безобразова и Комп., 1878. – 81 с.

15. Тарасов И.Т. Учение об акционерных компаниях / И.Т. Тарасов. – М. : Статут, 2000. – 660 с.

16. Дементьева А.Г. Модели корпоративного управления: опыт зарубежных стран и России / А.Г. Дементьева // Право и управление. XXI век. – 2008. – № 3(8). – С. 74–82 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://miu.mgimo.ru/social/188106/188159/index.phtml>.

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РЕКОНСТРУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

INNOVATIVE STRATEGY FOR THE RECONSTRUCTION OF OIL AND GAS COMPANIES

Статтю присвячено аналізу організаційно-економічних та організаційно-технічних механізмів забезпечення інноваційної стратегії підприємств нафтогазового комплексу України. Визначено, що, розробляючи інноваційну стратегію реконструкції та модернізації підприємств нафтогазового комплексу, необхідно враховувати різні варіанти розвитку національної економіки, зовнішньоекономічної політики держави та сучасного потенціалу підприємств нафтогазового комплексу. Проаналізовано ознаки, за якими можна визначити перспективні рівні видобутку нафти в Україні.
Ключові слова: інноваційна стратегія, нафтогазовий комплекс, модернізація, реконструкція.

Статья посвящена анализу организационно-экономических и организационно-технических механизмов обеспечения инновационной стратегии предприятий нефтегазового комплекса Украины. Определено, что, разрабатывая инновационную стратегию реконструкции и модернизации предприятий нефтегазового комплекса, необходимо

учитывать различные варианты развития национальной экономики, внешнеэкономической политики государства и современного потенциала предприятий нефтегазового комплекса. Проанализированы признаки, по которым можно определить перспективные уровни добычи нефти в Украине.

Ключевые слова: инновационная стратегия, нефтегазовый комплекс, модернизация, реконструкция.

This article analyzes the organizational, economic and organizational and technical mechanisms to ensure the innovation strategy of enterprises of oil and gas complex of Ukraine. Determined that developing an innovative strategy for the reconstruction and modernization of oil and gas companies, it is necessary to consider various variants of development of the national economy, foreign policy and the modern potential of oil and gas companies. Analyzed the signs, which can determine prospective levels of oil production in Ukraine.

Key words: innovation strategy, oil and gas sector, modernization, reconstruction.

УДК 351.82:332.14

Бородін М.Ю.

аспірант

Міжнародний університет бізнесу і права

Постановка проблеми. Інноваційна стратегія – це актуальне питання для підприємств

нафтогазового комплексу України, особливо в сучасних економічних і геополітичних умовах.

Інноваційна стратегія підприємства реалізується через сукупність організаційно-економічних та організаційно-технічних механізмів. Нафтогазовий комплекс – це галузь, ефективність якої безпосередньо впливає на економіку держави, темпи та напрями розвитку практично всіх напрямів матеріального виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед вітчизняних науковців проблемами нафтогазового комплексу займалися О. Лапко, Д. Єгер, М. Данилюк, І. Чукаєва, Р. Шерстюк та ін.

Незважаючи на наявність багатьох досліджень із даної тематики, питанням розробки інноваційної стратегії реконструкції підприємств нафтогазового комплексу в сучасних умовах не приділялось значної уваги.

Постановка завдання. Метою статті є визначення організаційно-економічних та організаційно-технічних механізмів забезпечення інноваційної стратегії реконструкції підприємств нафтогазового комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Стратегія розвитку – це прогнозне планування економічних та технічних показників, а також сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих дій, що спрямовані на досягнення поставлених цілей розвитку.

Розробляючи інноваційну стратегію реконструкції та модернізації підприємств нафтогазового комплексу, потрібно враховувати різні варіанти розвитку національної економіки, зовнішньоекономічної політики держави та сучасного потенціалу підприємств нафтогазового комплексу.

Ефективне використання нафти і газу, їх транспортування до кінцевого споживача та збільшення видобутку нафти і газу в Україні, щоб максимально забезпечувати національну економіку власною сировиною, можливе за умови широкого впровадження новітніх технологій на підприємствах нафтогазового комплексу [1, с. 42].

Для досягнення цих цілей потрібно забезпечити:

- раціональне використання розвіданих запасів нафти та газу, розширене відтворення сировинної бази нафтовидобувної промисловості;
- ресурсо- й енергозбереження, скорочення витрат на всіх стадіях технологічного процесу під час підготовки запасів, видобутку, транспортування і переробки нафти та газу;
- поглиблення переробки нафти, комплексне вилучення і використання всіх попутних і розчинених у ній компонентів;
- розвиток газопереробної промисловості;
- формування і розвиток нових великих центрів видобутку нафти та газу, передусім, на шельфі Азовського та Чорного морів;
- розвиток і реконструкцію транспортної інфраструктури комплексу для підвищення ефек-

тивності транспортування нафти, газу і нафтопродуктів, її диверсифікованість за напрямками, способами і маршрутами постачань на зовнішні та внутрішні ринки; своєчасне формування транспортних систем у нових видобувних регіонах [2].

Перспективні рівні видобутку нафти в Україні можна визначити за: якістю розвіданої сировинної бази, розвиненістю транспортної та переробної інфраструктури, податковими умовами і науково-технічними досягненнями в розвідці і розробці родовищ.

Забезпечення запланованих рівнів видобутку і підвищення ефективності нафтовидобутку залежатимуть від упровадження інноваційних технологій у галузі, вдосконалення методів буріння, впливу на пласт, збільшення глибини видобутку і впровадження інших прогресивних технологій, що, так би мовити, економічно виправдовує використання важковидобувних запасів.

На підприємствах газової промисловості для підвищення ефективності їх функціонування передбачено використовувати досягнення та науково-технічні результати, зокрема технологій буріння, видобутку, переробки і споживання газу, реконструкція газотранспортної системи, підвищення енергоефективності транспортування газу, систем його акумуляування, а також технологій зрідження газу і його транспортування.

Чинники визначення перспективних рівнів видобутку газу і нафти в Україні однакові, але вагомішими будуть ціни на газ.

Досягнення потрібних рівнів видобутку нафти та газу в країні і відповідного розвитку геологорозвідувальних робіт і транспортної інфраструктури вимагає збільшення інвестицій. Основним джерелом капітальних укладень упродовж усього розглянутого періоду визначено власні кошти компаній. Під час освоєння нових районів видобутку передбачено також залучати кредитні кошти на умовах проектного фінансування. Усе це потребує різкого зростання інвестиційних витрат, нарощування основного капіталу, впровадження інноваційних рішень і спричинює збільшення експлуатаційних витрат на видобування газу.

Збільшення обсягів використання газу як сировини забезпечить зростання виробництва продукції з вищою доданою вартістю. Потрібні заходи спеціальної підтримки інвестицій у розвиток газопереробних підприємств (комплексне вилучення всіх видобувних вуглеводневих і неуглеводневих компонентів природного і попутного нафтового газу).

Гострою є проблема забезпечення розвитку вітчизняної газотранспортної системи, адже вона є стратегічно важливою в контексті гарантування енергетичної безпеки країни та підтримки національної енергетичної конкурентоспроможності в довготерміновій перспективі. З огляду на вказане, доцільно ретельно проаналізувати можливості

активізації інноваційного процесу у сфері розвитку технологій підприємств нафтогазового комплексу.

Інвестиційні стратегії підприємств газотранспортної системи передбачають модернізацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення (через реконструкцію) газопроводів великого діаметру (1 200 мм і 1 400 мм). Майже 50% транзитних систем має пошкоджену антикорозійну ізоляцію. За даними ДК «Укртрансгаз», терміновому відновленню підлягає близько 2 800 км (8% загальної довжини) газопроводів, із них: близько 13% – основних, 8% – інших магістральних трубопроводів, 2,2% – трубопроводів-відгалужень [3, с. 406–409].

Безпосереднім наслідком реконструкції і технічного переоснащення компресорних станцій, окрім підвищення безпеки експлуатації, екологічної безпеки, має стати значна економія паливного газу. Зокрема, за умови виконання плану реконструкції і наявності оптимального сценарію завантаження компресорних станцій (на рівні 1999 р.) загальна економія паливного газу тільки до 2015 р. становитиме 10–12 млрд./м³. Передусім реконструкції підлягають компресорні станції на стратегічно важливих для України об'єктах: на ПСГ; експортних газопроводах (Уренгой – Помари – Ужгород, «Прогрес», «Союз», Єлець – Кременчук – Ананіїв – Ізмаїл); системі газопроводу Шебелинка – Диканька – Київ (ШДК), яка забезпечує власний видобуток і газопостачання Київської області [1, с. 43].

Основні роботи з реконструкції і технічного переоснащення підземних сховищ газу охоплюють: створення потрібного запасу буферного газу, заміну морально та фізично застарілих двигунів підземних сховищ газу на високоефективні двигуни нового покоління з високим ККД, реконструкцію установок осушення газу, модернізацію допоміжних споруд.

На особливу увагу заслуговує модернізація системи осушення газу.

У межах стратегічної перспективи повноцінного функціонування газотранспортної системи важливо вжити такі заходи, як:

- реалізація стратегії розвитку української газотранспортної системи за умови її повного відновлення до 2030 р., що передбачає реконструкцію близько 1,4 тис. км газопроводів щороку;
- проведення поточного ремонту з поступовим відновленням систем телемеханіки, технологічного зв'язку, електрозахисту;
- реконструкція газорозподільних станцій (180 одиниць);
- масштабна реконструкція систем автоматичного управління (САУ);
- реконструкція і технічне переоснащення підземних сховищ газу: створення потрібного запасу буферного газу, заміна морально та фізично застарілих двигунів на високоефективні двигуни

нового покоління, реконструкція збору, очищення й осушення газу на всіх ПСГ тощо [4].

Значний резерв у збільшенні видобутку нафти, газу і газового конденсату з уже відкритих родовищ пов'язаний з упровадженням методів інтенсифікації роботи свердловин. Широкомасштабне використання сучасних методів інтенсифікації (гідророзриви пластів, різні види комбінованих впливів на привибійну зону тощо) може забезпечувати від 3 до 5% приросту від загального видобутку з експлуатаційних свердловин. Важливим напрямом розвитку видобування газу та нафти є проведення робіт з підвищення рівня їх вилучення на родовищах України. Мінімальне збільшення коефіцієнта вилучення нафти на 0,05 дає змогу збільшити не тільки поточні рівні видобутку, а й запаси на 60 млн. т. Упровадження вищезазначених технологій у практику розробки родовищ нафти і газу є одним із пріоритетних напрямів роботи нафтогазовидобувних підприємств щодо збільшення видобутку нафти, газу і конденсату та забезпечення прибутковості їх виробничої діяльності [5, с. 78].

За низького рівня розвідки й використання нерозвіданих ресурсів вуглеводнів можливе нарощення розвіданих запасів лише за умови інтенсивного розгортання геофізичних досліджень і пошуково-розвідувального морського буріння. Це потребує довготермінових інвестиційних ресурсів.

Сучасний етап інноваційного розвитку підприємств нафтогазового комплексу України передбачає не тільки впровадження новітніх технологічних процесів, але й підвищення кваліфікації працівників. До того ж основними завданнями нафто- та газопереробних підприємств є збільшення прибутку та рентабельності, забезпечення необхідного рівня безпеки, виконання вимог нормативних документів, особливо екологічного характеру. Разом із тим перед нафтогазовим комплексом є такі проблеми, як реструктуризація виробничого персоналу, підвищення його кваліфікації та робота в умовах конкуренції.

Під час формування концепції інноваційного розвитку нафтогазової компанії її керівник повинен чітко знати відповіді на такі питання:

1. Який саме баланс інноваційних рішень необхідний компанії? Яким має бути співвідношення поетапних, проривних і радикальних інноваційних рішень? Які види інновацій забезпечать досягнення необхідних/бажаних цілей ведення бізнесу? Як слід використовувати різні типи інноваційних рішень в рамках сформованого портфеля активів?

2. Чи зможе кадровий резерв компанії забезпечити підтримку майбутніх інновацій? Чи ведеться активна робота з розширення кадрового резерву і позиціонується компанія як сприятливе середовище для розвитку та розкриття потенціалу кращих фахівців? Чи може компанія вийти за рамки

нафтогазового сектора і залучити кваліфікованих фахівців з інших галузей економіки?

3. Чи достатньо активно компанія взаємодіє з іншими організаціями як партнер в області науково-технічних розробок? Чи має у своєму розпорядженні системи для оцінки актуальності нових ідей, сформульованих в інших галузях промисловості? Наскільки перспективне стратегічне партнерство?

4. Чи існують у компанії досить ефективні інноваційні процеси? Чи використовує відкриті інноваційні моделі або інші стратегії, наприклад корпоративні венчурні проекти, для виявлення і розвитку нових відносин і нових ідей?

5. Які визначені критерії для визначення досягнутих і запланованих результатів інноваційного процесу? Які системи оцінки ефективності інноваційної діяльності використовуються в галузі і компанією зокрема? Наскільки надійні та адекватні такі системи оцінки? Чи допомагають такі системи у сфері інновацій або ж, навпаки, перешкоджають їх реалізації?

Сьогодні багато керівників компаній вважають, що справжня міра успіху в області інновацій не може розглядатися винятково крізь призму фінансових показників. Показовим мірилом успіху є здатність компанії залучати надійних і перспективних ділових партнерів, зокрема з науки.

Неможливо заперечувати фундаментальну роль інновацій у розвитку нафтогазової промисловості. Технологічні інновації впливають на всі аспекти і ланки добування, виробництва та постачання. Технічний прогрес починаючи з тривимірного і чотиривимірного форматів сейсмологічних досліджень і закінчуючи вдосконаленням технологій фракційної перегонки та ізомеризації, скраплення газів і регазифікації має великий вплив на процеси розвідки, буріння, видобутку, переробки і збуту нафти і газу. У майбутньому науково-технічний прогрес буде набирати обертів. Компанії нафтогазового комплексу вже сьогодні розглядають перспективи застосування нанотехнологій,

біотехнологій та екологічно безпечних рішень у галузі хімії.

Висновки з проведеного дослідження. Реалізація інноваційної стратегії підприємства потребує від нього суттєвих додаткових коштів та ефективної системи організаційно-технічних заходів щодо реалізації цієї стратегії. Складнощі, зокрема, викликає те, що грошові потоки (результат діяльності) спрямовуються безпосередньо до держбюджету, а власні бюджети «оминають», і все це тому, що підприємства нафтогазового комплексу як суб'єкти господарювання є переважно державними. Розроблена та прийнята Стратегія розвитку нафтогазового комплексу України до 2030 р. фактично залишила поза увагою інтереси нафтогазових компаній, оскільки переважно вона спрямована на те, щоб гарантувати енергетичну безпеку держави і внутрішнє енергоспоживання. Для фінансування інвестицій в інноваційний розвиток нафтогазового комплексу України необхідно, крім внутрішніх ресурсів, широко використовувати прямі зарубіжні інвестиції, кошти міжнародних фінансових організацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурлака Г., Шерстюк Р. Нефтяная экономия. Ресурсосберегающие технологии переработки нефти / Г. Бурлака, Р. Шерстюк // ТЭК. – 2006. – № 1 – С. 39–49.
2. Добыча [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.naftogaz.com.
3. Лапко О.О. Інноваційний розвиток вітчизняної нафтогазовидобувної галузі як фактор забезпечення її конкурентоспроможності на технологічних засадах / О.О. Лапко, Г.В. Крамарев // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 656. – С. 406–409.
4. Стратегія розвитку нафтогазового комплексу України до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
5. Шерстюк Р.В. Механізми інноваційного розвитку нафтогазового комплексу / Р.В. Шерстюк ; за ред. Г.Г. Бурлаки. – К., 2006. – 218 с.

ФІНАНСОВИЙ АУТСОРСИНГ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

FINANCIAL OUTSOURCING AND ITS APPLICATION IN BUSINESS MANAGEMENT

У статті досліджено сутність та особливості застосування фінансового аутсорсингу. Узагальнено основні перешкоди до застосування фінансового аутсорсингу та пов'язані з ним чинники ризику. Сформульовано основні переваги та недоліки фінансового аутсорсингу з позицій економічної ефективності та економічної безпеки підприємства, а також шляхи запобігання негативним чинникам застосування фінансового аутсорсингу. Виявлено основні тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового аутсорсингу в Україні.

Ключові слова: аутсорсинг, фінансовий аутсорсинг, аутсорсинг фінансових функцій, розподіл функцій, бізнес-планування.

В статье исследованы сущность и особенности применения финансового аутсорсинга. Обобщены основные препятствия для применения финансового аутсорсинга и связанные с ним факторы риска. Сформулированы основные преимущества и недостатки финансового аутсорсинга с позиций экономической эффективности и экономической безопасности

предприятия, а также пути предотвращения негативных факторов применения финансового аутсорсинга. Изучены основные тенденции и перспективы развития рынка финансового аутсорсинга в Украине.

Ключевые слова: аутсорсинг, финансовый аутсорсинг, аутсорсинг финансовых функций, распределение функций, бизнес-планирование.

In the article probed essence and features of application of financial outsourcing. Generalized basic obstacles to application of financial outsourcing and the factors of risk related to him. Main advantages and disadvantages of outsourcing was formulated from the financial position of economic efficiency and economic security, and proposed some ways to prevent negative factors the use of financial outsourcing. Basic tendencies and prospects of market of financial outsourcing development are studied in Ukraine.

Key words: outsourcing, financial outsourcing, outsourcing of financial functions, distribution functions, business planning.

УДК 338.462

Бутов А.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та публічного управління
Тернопільський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Функціонування підприємств у ринкових умовах господарювання зумовлює необхідність постійного вдосконалення всіх аспектів їх діяльності, пошуку нових засобів підвищення ефективності та конкурентоспроможності. Останнім часом значного поширення у світовій господарській практиці набуває аутсорсинг, сутність якого полягає у передачі виконання певних функцій підприємства іншим суб'єктам господарювання – спеціалізованим аутсорсинговим компаніям (аутсорсерам) – на контрактних умовах. Світовий ринок аутсорсингу стрімко зростає, створюючи передумови для прискорення розвитку інших його секторів.

Аутсорсинг може здійснюватися в різних сферах діяльності підприємства, тому існують численні різновиди аутсорсингу, які зазвичай поєднують у дві основні групи: аутсорсинг бізнес-процесів і виробничий аутсорсинг. Серед різних видів аутсорсингу бізнес-процесів усе більшої популярності у науковців і практиків набуває фінансовий аутсорсинг, а світовий ринок фінансового аутсорсингу динамічно зростає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньому вивченню фінансового аутсорсингу присвятили свої роботи такі вчені: О. Білоцерківський, С. Календжян, О. Лактіонова, С. Пушкін, А. Рибак, І. Руда, М. Савостьянов та ін. Зарубіжні автори видали чимало посібників із практичного аутсорсингу (К. Кетлер, Е. Сафарова, А. Фурцик, Д. Хейвуд, Дж. Хендра та ін.). Усі дослідники від-

значають значну роль аутсорсингу, зокрема фінансового, у підвищенні ефективності та конкурентоспроможності підприємства, забезпеченні його сталого розвитку та інші позитивні результати, яких можна досягти завдяки грамотному застосуванню аутсорсингу.

Однак розвиток економіки країни формує необхідність підвищення ефективності використання ресурсів, у тому числі фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, що передбачає розширення практики використання в бізнес-процесах результатів діяльності сторонніх організацій вузької спеціалізації – аутсорсерів (провайдерів) та інструменту фінансового аутсорсингу в управлінні фінансами підприємств. Отже, становить інтерес докладне вивчення можливостей застосування фінансового аутсорсингу в діяльності підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз розвитку теорії, методології, методик і вітчизняної практики застосування фінансового аутсорсингу як інструменту в управлінні діяльністю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «аутсорсинг» запозичений з англійської мови (out – зовнішній, source – джерело) і перекладається як «використання чужих ресурсів». У сучасних наукових працях і словниках термін «аутсорсинг» трактується так:

– передача традиційних неключових функцій організації (таких, наприклад, як бухгалтерський

облік або рекламна діяльність) зовнішнім виконавцям – аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим фахівцям сторонньої фірми [8];

– відмова від власного бізнес-процесу та придбання послуг із реалізацією цього бізнес-процесу в сторонній організації [11];

– спосіб оптимізації діяльності підприємств за рахунок зосередження зусиль на основному предметі діяльності та передачі непрофільних функцій і корпоративних ролей зовнішнім спеціалізованим компаніям [7];

– використання тимчасового працівника без укладання з ним трудового договору із посередництвом спеціалізованої агенції [12];

– процес відокремлення традиційних для підприємств певної галузі чи спочатку запланованих до самостійного виконання функцій за межі основного підприємства;

– залучення ресурсів іншої компанії для виконання специфічних другорядних завдань, винесення потужностей [1, с. 40].

Аналіз зарубіжної практики застосування аутсорсингу показав, що аутсорсинг необхідно розглядати як стратегічний інструмент, який дає змогу оптимізувати внутрішні процеси, впровадити в роботу технологічні новинки, вивільнити власні фінансові ресурси для виконання страте-

гічних завдань, що дають можливість істотно підвищити конкурентні позиції підприємства.

Фінансовий аутсорсинг охоплює послуги в галузі управління, оподаткування та бухгалтерського обліку, фінансово-інвестиційного аналізу та банківського обслуговування [5, с. 41]. Застосування фінансового аутсорсингу дає змогу забезпечити оптимізацію структури капіталу, контроль доходів і витрат, аналіз фінансових показників для прийняття рішень оперативного управління, підвищення ефективності фінансових операцій, оптимізацію податкових платежів тощо.

Необхідно відзначити, що існує безліч визначень фінансового аутсорсингу та його складників (табл. 1).

Як видно з табл. 1, фінансовий аутсорсинг нерозривно пов'язаний із бухгалтерським аутсорсингом – зовнішньою бухгалтерією (ведення бухгалтерського обліку за українськими і міжнародними стандартами). Бухгалтерський аутсорсинг, на думку деяких авторів, є складовою частиною фінансового аутсорсингу. Про це часто згадується в іноземній літературі вченими Дж. Грілманом, А. Саверсом, М. Мей та ін. У вітчизняній літературі такі думки висловлюються Г.Б. Поляком, В.І. Подільським, О.Ю. Сафаровою [10] та ін.

Таблиця 1

Визначення фінансового аутсорсингу в економічній літературі

Джерело	Визначення
О. Білоцерківський	Фінансовий аутсорсинг – передача сторонній фірмі будь-яких функцій, здійснення яких потребує прийняття рішень у галузі фінансів та оподаткування.
Вікіпедія – вільна енциклопедія	Фінансовий аутсорсинг – ефективний важіль управління: дешевший, ніж організація бізнес-процесу своїми силами; дає змогу, не відволікаючись на вирішення численних адміністративних питань, пов'язаних із функціонуванням бухгалтерської, фінансової, правової служб, сконцентруватися на пошуку нових можливостей для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності основної діяльності. Такий вид партнерства вигідний для споживачів даного виду послуг ще й можливістю розділити потенційні фінансові ризики, знявши із себе частку відповідальності та переказавши її, згідно з договірними умовами, на аутсорсера. Безсумнівною перевагою фінансового аутсорсингу є можливість його використання в тих масштабах, які необхідні на даному етапі розвитку організації: із зростанням бізнесу пропорційно збільшується й обсяг послуг, що надаються, зі скороченням – обсяг зменшується пропорційно потребам. Відповідно, витрати на аутсорсинг змінюються разом із обсягом.
С.О. Календжян	...Аутсорсинг фінансів – це передача на тривалий термін необхідних організації функцій з управління фінансами. При цьому однією з основних умов аутсорсингу висувається метод делегування управління – делегування повноважень і відповідальності з управління фінансами.
О.Є. Лактіонова	Фінансовий аутсорсинг – передача функцій або окремих операцій процесу обліку, аналізу та управління фінансами зовнішньому (сторонньому) постачальнику або провайдеру, який надає конкретну фінансову послугу протягом встановленого часу за узгодженими сторонами розцінками. Фінансовий аутсорсинг – форма організації фінансової діяльності підприємства, яка дає змогу підвищити ефективність управління фінансами підприємства.
І.Л. Руда	...Аутсорсинг фінансів – це заснована на стратегічному рішенні передача на певний термін у цілому або частково необхідних організації функцій з управління фінансами зовнішнім виконавцям на контрактній основі для підвищення ефективності діяльності організації-клієнта й управління його фінансами. ...Аутсорсинг фінансових бізнес-процесів (F&A) – аутсорсинг бухгалтерських функцій і фінансових бізнес-процесів. Це створення ефективних систем бухгалтерського обліку, планування та використання фінансової інформації. Охоплює такі функції: бюджет і прогнозування, управління фінансовими ризиками, складання фінансової звітності, управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, податки і податкове планування...

Джерело: складено автором на основі [1–3; 9]

Для визначення економічної сутності фінансового аутсорсингу як напряму фінансової діяльності досліджувався його розвиток на практиці в динаміці.

Аналіз досліджень, проведених в області фінансового аутсорсингу, показав, що переваги, одержувані користувачем послуг (клієнтом) фінансового аутсорсингу, можна умовно розділити на дві групи. Перша група – це стандартні переваги, властиві аутсорсингу будь-якого виду діяльності, зокрема:

- підвищення ефективності діяльності споживачем аутсорсингу за рахунок можливості концентрації уваги на основному бізнесі за допомогою доручення зовнішньому виконавцю – аутсорсеру – виконання другорядних функцій;

- можливість перерозподілу ресурсів організації, раніше задіяних у здійсненні другорядних функцій, вивільнених ресурсів на підтримку основної діяльності організації;

- фіксовані та передбачувані договором витрати на ведення процесу, переданого на аутсорсинг;

- відсутність необхідності розширення штату організації на ведення другорядних функцій, переданих на аутсорсинг, у разі розширення бізнесу;

- зменшення собівартості функцій, переданих аутсорсеру, за рахунок «оптового» продажу його послуг, спеціалізації та ефекту масштабу;

- отримання доступу до фахівців високої кваліфікації;

- використання готових передових технологій;

- оплата послуг аутсорсера входить у витрати і в повному обсязі зменшує базу оподаткування прибутку;

- якість і надійність послуг (вузька спеціалізація і накопичений досвід аутсорсера);

- взаємовигідна співпраця аутсорсера і споживача, що дає змогу розділити ризики;

- оптимізація системи управління підприємством;

- доступ до сучасної техніки, інновацій та інформаційних технологій за постійної величини витрат;

- можливості синергетичного ефекту (використання аутсорсером знань, спеціалізованого обладнання, технологій);

- збереження повної юридичної та господарської самостійності організації, що використовує аутсорсинг у своїй діяльності;

- збереження контролю над делегованими процесами через аутсорсинговий контракт тощо.

У ході ведення процесу аутсорсингу можливе зниження витрат: на персонал (на заробітну плату та нарахування); на виробничі площі; на покупку і постійне оновлення програмного забезпечення, якщо це необхідно для виконання другорядних функцій; на технічне обладнання (обладнання одного

робочого місця, включаючи вартість комп'ютера); на навчання персоналу, що виконує другорядні функції; на непрофільні процеси [3, с. 51].

Друга група переваг специфічна саме для фінансового аутсорсингу і полягає в перекладанні відповідальності за організацію обліку та правильність його ведення на аутсорсера, у тому числі відшкодування збитків, пов'язаних із неправильним розрахунком податків або з несвоєчасним наданням звітності, відбувається за рахунок постачальника послуг або за страховим договором (більшість аутсорсерів страхують свою професійну діяльність).

Поряд із перевагами існують стандартні недоліки аутсорсингу, які стримують його застосування, зокрема:

- втрата контролю над власними ресурсами, над частиною справ, функцій;

- ризик витоку інформації, у тому числі конфіденційної;

- відсутність опрацьованої законодавчої бази; складності з отриманням відомостей про професійний рівень аутсорсера;

- постачальник послуг (аутсорсер) може стати фінансово нестабільним або збанкрутувати;

- інша компанія може придбати фірму – постачальника послуг, ставлення якої до угод про аутсорсинг може бути негативним;

- якість послуг може знизитися до неприпустимого рівня внаслідок внутрішніх проблем аутсорсера.

Модернізація фінансової стратегії управління підприємством за допомогою застосування фінансового аутсорсингу дасть змогу підприємству спрямувати найбільшу кількість сил на вдосконалення і модернізацію тієї сфери діяльності, на якій воно спеціалізується. Тут аутсорсинг як фінансова модернізація економіки підприємства виступає й як фактор соціально-економічного розвитку. З точки зору економіки підприємства відбудуться зміни в плані вдосконалення процедур моніторингу та оцінки використання ресурсів підприємства. Поділ діяльності підприємства на сектори дасть змогу оперативно відстежувати фінансові потоки, аналізувати їх як різні управлінські рішення, перерозподіляти фінанси підприємства з метою підвищення рентабельності бізнесу [6, с. 173].

В Україні аутсорсинг ще не набув досить широкого розповсюдження, хоча розвиток інформаційних технологій, деталізація виробничих процесів, комунікативних систем, зростання ділової активності, потреба в достовірній та прозорій фінансовій звітності формують основу для розвитку аутсорсингу.

Експерти та самі аутсорсери виділяють три розвинених українських аутсорсингових регіони – Київ, Харків та Львів. За словами учасників ринку, у той час як у Львові сконцентровано найбільше

компаній із надання ІТ-послуг зарубіжним компаніям, столиця орієнтована на внутрішній аутсорсинг для великих вітчизняних замовників, а Харків – лідер із розробки радіотехнічної апаратури «на сторону» [1, с. 42].

Аутсорсинг фінансових функцій до недавнього часу застосовувався переважно лише великими компаніями, які мали іноземних власників і в яких виникала необхідність формування фінансової звітності за міжнародними стандартами для виходу на міжнародні ринки. Нині аутсорсинг може бути корисним для підприємств із дочірніми підрозділами, коли кожне підприємство веде бухгалтерський облік окремо, а за допомогою аутсорсингу централізуються та стандартизуються системи загального обліку. А загалом, найбільш часто аутсорсинг використовують великі компанії, що сприяє концентрації на основному бізнесі. Для середніх підприємств аутсорсинг означає зниження витрат і підвищення ефективності за рахунок використання досвіду професіоналів. Застосування аутсорсингу підприємствами малого бізнесу вкрай нестійке і залежить від великої кількості зовнішніх факторів, але в принципі може підтримати розвиток.

За оцінками експертів, найближчим часом попит на послуги фінансового аутсорсингу зростатиме як із боку малих, так і з боку великих підприємств, але це буде можливим тільки за умов стійкого політичного становища, стабільного оподаткування в усіх сферах бізнесу, а з боку компаній-аутсорсерів – якісного та своєчасного надання послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, фінансовий аутсорсинг є дієвим засобом оптимізації діяльності підприємств. Вітчизняний ринок фінансового аутсорсингу, незважаючи на низку стримуючих чинників і деяких проблем, демонструє тенденцію до зростання та має широкі перспективи розвитку. Проте прийняттю рішення про застосування послуг аутсорсингу має передувати ретельне його обґрунтування шляхом комплексної оцінки та співставлення можливих позитивних і негативних наслідків для підприємства з урахуванням довгострокових перспектив його розвитку.

Фінансовий аутсорсинг варто розглядати не як інструмент управління, а як стратегію управління підприємством у довгостроковій перспективі. Стратегія аутсорсингу дає змогу більш оперативно й ефективно управляти окремими бізнес-процесами, відмовлятися від збиткових функцій або створювати нові, необхідні для забезпечення основної діяльності підприємства. З'являється можливість найбільш оперативно реагувати на

миттєві зміни економічної ситуації, що за нинішніх умов може допомогти власникам зберегти бізнес.

Тому бачимо необхідність здійснення подальших досліджень теоретико-методологічних аспектів фінансового аутсорсингу для прискорення впровадження його в практику управління підприємствами і підвищення їхньої інноваційної активності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоцерківський О.В. Аналіз можливостей використання фінансового аутсорсингу на підприємствах України / О.В. Білоцерківський, Ю.Ю. Чудновець // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 1(9). – С. 39–49.
2. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. – М. : Дело, 2003. – 272 с.
3. Лактионова О.Е. Аутсорсинг управления финансами предприятий: преимущества, недостатки / О.Е. Лактионова // Вестник Финансового университета. – 2011. – № 6(66). – С. 48–52.
4. Лактионова О.Е. Финансовый аутсорсинг в управлении финансами предприятий, тенденции развития международной практики / О.Е. Лактионова // Економіка і фінанси. – 2014. – № 5. – С. 76–81.
5. Логвінова О.П. Финансовый аутсорсинг: суть, тенденции та перспективы развития в Украине / О.П. Логвінова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 40–48.
6. Петров А.А. Аутсорсинг как финансовая модернизация стратегии управления предприятием / А.А. Петров // Новая индустриализация и умная экономика: вызовы и возможности : материалы Пермского конгресса ученых-экономистов. – Пермь, 2015. – С. 172–175.
7. Пушкин С. Аутсорсинг финансовых функций. Особенности и преимущества / С. Пушкин, М. Савостьянов // Управление компанией. – 2003. – № 9(28). – С. 35–38.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозивский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 356 с.
9. Рудая И.Л. Аутсорсинг: методология и практика : [монография] / И.Л. Рудая. – Самара : Универс групп, 2009. – 229 с.
10. Сафарова Е.Ю. Аутсорсинг учетных процессов / Е.Ю. Сафарова. – М. : Книжный мир, 2009. – 192 с.
11. Фурщик А. Организация аутсорсинга в корпоративном управлении / А. Фурщик // Инвестиции в России. – 2002. – № 11. – С. 51–63.
12. Хейвуд Д.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Д.Б. Хейвуд. – М. : Вильямс, 2002. – 176 с.

ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

TECHNICAL PROVISION OF MANUFACTURING AGRICULTURAL PRODUCTS BY ENTERPRISES OF UKRAINE

УДК 658.27:631.11

Дивнич О.Д.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства

Полтавська державна аграрна академія

Дивнич А.В.

судовий експерт

Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр

МВС України

Статівка Д.І.

головний судовий експерт

Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр

МВС України

У статті визначено вплив зміни енергозабезпеченості підприємств на зміну виробництва валової продукції. Проаналізовано динаміку забезпеченості сільськогосподарською технікою підприємства України та Полтавської області. Розглянуто розподіл основних видів сільськогосподарської техніки у підприємствах за розміром земельних угідь. Досліджено структуру придбання техніки вітчизняного та іноземного виробництва. Проведено групування сільськогосподарської техніки за рівнем оновлення в підприємствах.

Ключові слова: енергозабезпеченість, валова продукція, сільськогосподарська техніка, ґрунтообробна техніка, технічні засоби іноземного виробництва, рівень оновлення.

В статье определено влияние изменения энергообеспеченности предприятий на изменение производства валовой продукции. Проанализирована динамика обеспеченности сельскохозяйственной техникой предприятия Украины и Полтавской области. Рассмотрено распределение основных видов сельскохозяйственной техники на предприятиях по размеру земельных угодий.

Исследована структура приобретения техники отечественного и иностранного производства. Проведено группирование сельскохозяйственной техники по уровню обновления на предприятиях.

Ключевые слова: энергообеспеченность, валовая продукция, сельскохозяйственная техника, технические средства иностранного производства, уровень обновления.

The impact of changing enterprises' power supply on changing gross output production has been determined in the article. The dynamics of farm machinery provision of the enterprise in Ukraine and Poltava region has been analyzed. The distribution of the basic kinds of farm machinery at enterprises depending on the area of farm lands has been considered. The structure of buying machinery of Ukrainian and foreign production has been investigated. The grouping of farm machinery according to the level of its renovation at enterprises has been done.

Key words: power supply, gross output, farm machinery, tillage machinery, technical means of foreign production, the level of renovation.

Постановка проблеми. Сучасний процес комплектування машинно-тракторного парку в сільському господарстві України проходить в умовах гострих економічних суперечностей. Головна з них полягає в тому, що в результаті реформування суспільно-економічних відносин у сільському господарстві утворилася велика кількість підприємств із низьким рівнем ресурсного забезпечення. Такі підприємства не в змозі забезпечити ефективно формування машинно-тракторного парку на базі сучасної сільськогосподарської техніки, яка забезпечує виробництво продукції за науковими технологіями. Вказана обставина негативно впливає на ефективність сільськогосподарського виробництва. Якісно неоднорідний вплив на інтенсифікацію розвитку ринку наукомістких технологій і прогресивної сільськогосподарської техніки дав процес утворення в Україні великих підприємств (агрохолдингів).

Разом із цим, згідно з результатами опитувань, лише 73% господарств забезпечені сільськогосподарською технікою на 81–100% від наявної потреби. 20% господарств забезпечені технікою на 51–80%, 7% господарств забезпечені лише на 50% [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню технічних аспектів підвищення економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції присвячені праці таких учених, як Я.К. Білоусько, Г.М. Бражевська, В.С. Дієспе-

ров, Н. Добіжа, Н.В. Довгалюк, В.В. Іванишин, О.В. Олійник, Г.М. Підлісецький, О.В. Шкільов. Проте зміна технічного забезпечення аграрного виробництва викликає постійний науковий інтерес та вимагає відповідного аналізу й узагальнення для опрацювання науково обґрунтованих рекомендацій сільгоспвиробникам.

Постановка завдання. Метою дослідження є діагностика досягнутого рівня забезпечення технікою сільськогосподарських підприємств України та Полтавської області як лідера серед регіонів за валовою продукцією сільського господарства. Особливу увагу присвячено дослідженню рівня оновлення та структури придбання технічних засобів галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обсяги виробництва валової продукції сільського господарства та її відтворення визначаються не загальною кількістю наявної техніки, а рівнем забезпеченості нею, який характеризується передусім наявністю технічних засобів у розрахунку на одиницю земельної або оброблюваної площі (зворотний показник – навантаження земельної або оброблюваної площі на одиницю техніки).

Дослідження взаємозв'язку зміни енергоозброєності та зміни виробництва валової продукції у сільськогосподарських підприємствах свідчить про прямий вплив збільшення енергозабезпеченості підприємств на виробничі результати діяльності підприємств (рис. 1).

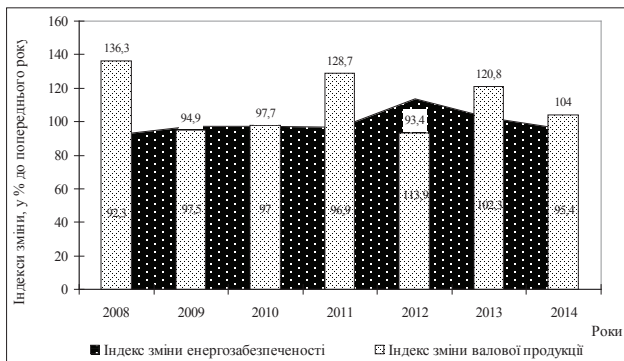


Рис. 1. Вплив зміни енергозабезпеченості на зміну виробництва валової продукції у сільськогосподарських підприємствах України, 2008–2014 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [7–9]

Рівень забезпеченості сільськогосподарських підприємств України тракторами та основними видами збиральних комбайнів у 2014 р. порівняно з 2000 р. дуже істотно знизився. Так, забезпеченість тракторами зменшилася на 36,4% і становить 7 од. на 1 000 га ріллі, однак їх середня потужність зросла на 39,7%, до 90,4 кВт (табл. 1).

Забезпеченість сільськогосподарських підприємств зернозбиральними комбайнами зменшилася на 33,3% порівняно з 2000 р., однак порівняно з 2010 р. залишилася незмінною – 4 од. Забезпеченість кукуруддозбиральними комбайнами зменшилася на 87,5% і становить лише 1 од. на 1 000 га посівної площі.

Підвищення ж рівня забезпеченості сільськогосподарських підприємств бурякозбиральними

машинами у 2013 та 2014 рр. обумовлене більш швидким скороченням площ посіву цукрових буряків порівняно зі скороченням кількості наявних бурякозбиральних машин і дорівнює 9 од., або 56,3% відносно показника 2000 р.

Існує дуже висока диференціація в рівні забезпеченості окремими видами техніки по регіонах України і ще більше по окремих господарствах. У 2014 р. наявність тракторів на 1 000 га ріллі у сільськогосподарських підприємствах Закарпатської області становить 16 од., Волинській області – 12 од., Львівській області – 11 од., а у Сумській – 5 од. Отже, навантаження ріллі на один трактор у сільськогосподарських підприємствах варіює по областях України від 63 до 200 га.

Наявність зернозбиральних комбайнів у сільськогосподарських підприємствах України у розрахунку на 1 000 га посівів зернових без кукурудзи коливалася від 9 од. у Закарпатській, 8 од. у Полтавській областях до 2 од. у Донецькій області. Навантаження на один зернозбиральний комбайн по сільськогосподарських підприємствах в областях України варіює від 111 до 500 га посівів зернових. Для порівняння: у США на один трактор припадає 28 га ріллі, а на один зернозбиральний комбайн – 67 га посівів зернових культур, у Великобританії – відповідно, 13 і 71 га, у Франції – 12 і 63 га, у Німеччині – 5 і 36 га, і це за умов, що техніка в цих країнах є більш продуктивною й якісною за своїми технічними параметрами, ніж в Україні [11, с. 398].

У Полтавській області тенденції забезпеченості технікою є аналогічними, як і в цілому по Україні.

Таблиця 1

Забезпеченість сільськогосподарською технікою сільськогосподарських підприємств України, 2010–2014 рр.

Показники	Роки						2014 р. у % до	
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2000 р.	2010 р.
Трактори у розрахунку на 1 000 га ріллі, од.	11	8	8	8	8	7	63,6	87,5
Середня потужність двигуна трактора, кВт	64,7	83,0	86,0	85,9	88,4	90,4	139,7	108,9
Зернозбиральні комбайни у розрахунку на 1 000 га посівної площі зернових культур (без кукурудзи), од.	6	4	4	4	4	4	66,7	100,0
Кукуруддозбиральні комбайни у розрахунку на 1 000 га посівної площі кукурудзи, од.	8	1	1	1	1	1	12,5	100,0
Картоплезбиральні комбайни у розрахунку на 1 000 га посівної площі картоплі, од.	133	59	49	40	16	43	32,3	72,9
Бурякозбиральні машини у розрахунку на 1 000 га посівної площі цукрових буряків, од.	16	9	8	9	13	9	56,3	100,0
Льонозбиральні комбайни у розрахунку на 1 000 га посівної площі льону, од.	72	8	7	6	1	6	8,3	75,0

Джерело: розраховано авторами за даними [7–9]

Кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах області у 2014 р. порівняно з 2000 р. зменшилася на 41,9%, а порівняно з 2010 р. збільшилася на 1%. Забезпеченість тракторами знаходилася на рівні 8 од. на 1 000 га ріллі. При цьому забезпеченість тракторами фермерських підприємств знаходилася на рівні 10 од. Середня потужність двигуна трактора становить 89,8 кВт.

Кількість зернозбиральних комбайнів за 2000–2014 рр. зменшилася на 42,5%, однак забезпеченість зернозбиральними комбайнами збільшилася на 33,3%, до 8 од., у фермерських господарствах – 9,7 од. Водночас кількість кукурудзозбиральних комбайнів у Полтавській області зменшилася втричі і становить лише 127 од., а забезпеченість ними становить 0,2 од.

Забезпеченість бурякозбиральними комбайнами і машинами зменшилася з 20 од. у 2000 р. до 9 од. у 2014 р., що обумовлено зменшенням кількості машин у чотири рази. У фермерських господарствах даний показник знаходиться на рівні 75 од., що свідчить про вищу адаптивність агроформувань цього типу до забезпечення відтворення технічних засобів.

Таким чином, рівень технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в Україні здебільшого не відповідає сучасним світовим стандартам і має тенденцію до звуженого відтворення, що негативно впливає на виробництво продукції.

Оцінюючи розподіл основних видів сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах за розміром сільськогосподарських угідь у 2014 р., можна виокремити такі характерні особливості: 39,5% сільськогосподарських підприємств, що мають трактори і ведуть сільське господарство на площі до 100 га, володіють 10,9% тракторів; 36,8% підприємств із площею 100–1 000 га мають у своєму володінні 25,2% тракторів; 19,3% підприємств із площею 1000–4 000 га – 39,9% тракторів; 4,4% підприємств із площею більше 4 000 га мають у своєму розпорядженні 24,1% тракторів.

Щодо розподілу зернозбиральних комбайнів серед сільськогосподарських підприємств із різною площею спостерігається ситуація, аналогічна розподілу тракторів. Зокрема, 22,9% підприємств із площею до 100 га мають у своєму розпорядженні 10,9% зернозбиральних комбайнів, 41,4% з площею 100–1 000 га володіють 27,8% зернозбиральних комбайнів; 28,7% підприємств, що обробляють 1 000–4 000 га земельних угідь, – 39,9% комбайнів, а 7% підприємств, що мають площу землекористування сільськогосподарських угідь більше 4 000 га, володіють 21,6% зернозбиральних комбайнів.

Таким чином, найвищий рівень забезпеченості сільськогосподарською технікою спостерігається у середніх (1 000–4 000 га) та великих (більше 4 000 га) підприємствах.

Головною причиною зниження рівня технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в Україні є значне скорочення обсягів закупівлі сільськогосподарської техніки. Протягом 2010–2014 рр. сільськогосподарські підприємства України купували менше на 1 878 шт. (30,3%) тракторів, на 539 шт. (35,6%) зернозбиральних комбайнів, на 98 шт. (44,3%) кормозбиральних комбайнів, на 1 240 шт. (24,2%) борін та на 427 шт. (12,5%) тракторних сівалок.

Дослідження структури придбання сільськогосподарської техніки у підприємствах України та Полтавської області свідчить про тенденцію до збільшення придбання техніки саме іноземного виробництва, крім ґрунтообробної техніки, де частка придбань вітчизняного виробництва становить 63,6% (рис. 2).

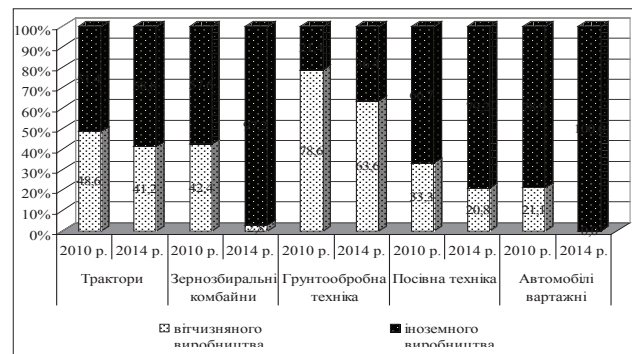


Рис. 2. Структура придбання сільськогосподарської техніки вітчизняного та іноземного виробництва у підприємствах Полтавської області, 2010, 2014 рр., %

Джерело: побудовано авторами

Це обумовлено як скороченням виробництва сільськогосподарської техніки в Україні, так і відсутністю зрушень у поліпшенні її якісних характеристик. Сільгоспвиробники під час вибору складної багатофункціональної техніки (трактори, комбайни, посівна техніка) схильні віддавати перевагу дорожчим технічними засобам іноземного виробництва. Такий вибір ґрунтується на забезпеченні останніми високої якості виконання робіт та надійністю порівняно з вітчизняними засобами, які поступаються за більшістю техніко-експлуатаційних характеристик. Водночас для стандартизованих основних засобів (зокрема, робочих знарядь), що виробляються за однаковою технологією, сільськогосподарські підприємства віддають перевагу більш економічним засобам вітчизняного виробництва.

Так, у сільськогосподарських підприємствах України частка тракторів іноземного виробництва становить 62,3%, зернозбиральних комбайнів – 89,9%, ґрунтообробної техніки – 35,3%, посівної техніки – 61,1%.

Що стосується обладнання для тваринництва, то слід відзначити, що виробники під час придбання обладнання для утримання великої

рогатої худоби, свиней віддають перевагу технічним засобам вітчизняного виробництва. Під час придбання обладнання, в якому параметр забезпечення якості є особливо критичним (доїльні установки, обладнання для кормоприготування), спостерігається тенденція до збільшення частки саме іноземного виробництва.

Виробники сільськогосподарської продукції під час комплектування машинно-тракторного парку надають перевагу тракторам великої одиничної потужності. Частка у придбанні тракторів великої потужності за чотири роки зросла на понад 8% і в 2013 р. становила 2 374 од. Навіть у 2014 р., незважаючи на загальний спад попиту на ринку техніки, в Україну було імпортовано 1 179 енергонасичених тракторів. Це зумовлено тим, що трактори такої потужності забезпечують агрегування із широкозахватними комбінованими машинами, які за один прохід можуть проводити підготовку поля до сівби, а багатофункціональні машини – одночасну підготовку ґрунту і сівбу сільськогосподарських культур. За умови використання комбінованих ґрунтообробних і ґрунтообробно-посівних комплексів зменшуються затрати праці та витрати пального на одиницю виконаного обсягу робіт.

Щорічні потреби в оновленні машинно-тракторного парку агропромислового комплексу становлять: 40 тис. од. тракторів, 7,5 тис. од. зернозбиральних комбайнів, 2,1 тис. од. кормозбиральних комбайнів, 50 тис. од. ґрунтообробних та посівних машин.

Провівши групування техніки за рівнем оновлення у сільськогосподарських підприємствах України, нами виділено п'ять груп (табл. 2).

Отже, найнижчий рівень оновлення (до 5%) характерний для тракторів потужністю до 60 кВт та бурякозбиральних машин у зв'язку зі скороченням галузі буряківництва, а також та для причепів і напівпричепів. Найвищий рівень оновлення спостерігається відносно комбайнів і машин для збирання плодів, ягід, овочів, баштанних культур, а також роздавачів кормів для свиней як закономірний результат поступового розвитку галузі.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, рівень зношеності техніки та обладнання у сільському господарстві становить 70%, у тому числі тракторів – близько 78%, зернозбиральних комбайнів – близько 72%. Унаслідок фізичного зношення та технічних несправностей щорічно недовикористовується 25–35% тракторів, комбайнів, інших сільськогосподарських машин [6].

Таблиця 2

Групування техніки сільськогосподарських підприємств України за рівнем оновлення, у середньому за 2010–2014 рр.

Рівень оновлення техніки сільськогосподарських підприємств України, %	Види технічних засобів
до 5%	- трактори потужністю менше 40 кВт, від 40 до 60 кВт; - борони; - бурякозбиральні машини; - причепа та напівпричепа
5–7%	- комбайни зернозбиральні, кукурудзозбиральні, кормозбиральні, картоплезбиральні; - картоплесаджалки; - сівалки; - плуги; - культиватори; - інкубатори; - транспортери для прибирання гною; - роздавачі кормів для великої рогатої худоби
7–10%	- трактори потужністю від 60 до 100 кВт, 100 кВт і більше; - жатки валкові; - молочні сепаратори; - техніка для після урожайних робіт; - доїльні установки та апарати; - очищувачі-охолоджувачі молока; - розкидачі гною і добрив
10–15%	- сінокосарки; - машини для захисту культур; - прес-пакувальники; - машини і механізми для приготування кормів; - інші машини посівні та для садіння; - вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі
більше 15%	- комбайни і машини для збирання плодів, ягід, винограду; - комбайни і машини для збирання овочів і баштанних культур; - роздавачі кормів для свиней

Джерело: розраховано авторами за даними [1–5]

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження свідчать про тісний зв'язок енергозабезпеченості земельних угідь із виробництвом продукції сільського господарства. Однак в Україні спостерігається значне зниження рівня забезпеченості тракторами та основними видами збиральних комбайнів. Найвищий рівень забезпеченості сільськогосподарською технікою спостерігається у середніх та великих підприємствах. При цьому у структурі придбання сільськогосподарської техніки спостерігається тенденція до збільшення частки придбання техніки іноземного виробництва (крім ґрунтообробної техніки).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2010 році : статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 52 с.

2. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2011 році : статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 52 с.

3. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2012 році : статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 42 с.

4. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2013 році : статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 41 с.

5. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2014 році : статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 44 с.

6. Офіційний веб-сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minagro.gov.ua.

7. Сільське господарство України за 2010 рік : статистичний збірник / За ред. Ю.М. Остапчука. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 384 с.

8. Сільське господарство України за 2013 рік : статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенка. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 399 с.

9. Сільське господарство України за 2014 рік : статистичний збірник / Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.

10. Список бажань: якої сільгосптехніки бракує аграріям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/spisok-bazan-akoi-silgosptehniki-brakue-agrariam>.

11. Шкільов О.В. Стан матеріально-технічної бази сільського господарства та джерела її оновлення / О.В. Шкільов // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 398–402.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ ШЛЯХОМ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY THROUGH MERGERS AND ACQUISITIONS

У статті розглянуто основні етапи стратегічного планування розвитку компаній шляхом злиття та поглинання. Виявлено роль та місце злиттів та поглинань у системі розвитку компаній, шляхи реалізації внутрішніх та зовнішніх можливостей розвитку потенціалу, а також проаналізовано аналітичний інструментарій стратегічного планування злиттів та поглинань. Запропоновано матрицю ідентифікації стратегій злиття або поглинання залежно від типу угод – горизонтального, вертикального та конгломератного. Досліджено методики оцінки ефективності злиттів та поглинань та оцінки отриманого синергетичного ефекту.

Ключові слова: злиття, поглинання, інтеграція, об'єднання, стратегія, розвиток компанії.

В статье рассмотрены основные этапы стратегического планирования развития компаний путем слияния и поглощения. Выявлены роль и место слияний и поглощений в системе развития компаний, пути реализации внутренних и внешних возможностей развития потенциала, а также проанализирован аналитический инструментарий стратегического плани-

рования слияний и поглощений. Предложена матрица идентификации стратегий слияния или поглощения в зависимости от типа соглашений – горизонтального, вертикального и конгломератного. Исследованы методики оценки эффективности слияний и поглощений и оценки полученного синергетического эффекта.

Ключевые слова: слияние, поглощение, интеграция, объединение, стратегия, развитие компании.

The paper describes basic stages of strategic planning for corporate mergers and acquisitions. The study takes a new look at the role and place of mergers and acquisitions in the system of companies' development, ways to implement internal and external opportunities for strengthen business, and analytical tools for strategic planning of mergers and acquisitions. An analysis of main types of integration – horizontal, vertical and conglomerate, allows to create a matrix of identifying strategies for mergers or acquisitions. The practical importance of the study lies in investigating methods for evaluation of the efficiency of mergers and acquisitions and evaluating synergistic gains from mergers and acquisitions.

Key words: mergers, acquisitions, integration, union, strategic planning.

УДК 334.722:658.114.5

Сгорова Г.А.

аспірант кафедри економіки підприємства

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. У сучасних умовах жорсткої конкуренції злиття та поглинання стали дієвим інструментом досягнення корпоративного зростання та досягнення лідерських позицій на ринку за рахунок диверсифікації діяльності, залучення стратегічних інвесторів та підвищення вартості компанії. Незважаючи на зростаючу динаміку інтеграційних процесів, наукові дослідження та практичний досвід доводять, що вплив злиттів та поглинань на діяльність окремих суб'єктів господарювання та економіку в цілому є багатограним та варіативним, а наслідки – суперечливими. З одного боку, злиття та поглинання є ефективним механізмом зміцнення конкурентних позицій компанії та примноження капіталу, з іншого – інтеграція компаній шляхом злиттів або поглинань є ризикованим способом ведення бізнесу та реструктуризації. З огляду на це, злиття та поглинання залишаються об'єктом пильної уваги економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси злиття та поглинання не є новими для економічної науки, однак більшість наукових досліджень стосуються розкриття сутності цих понять [2; 5; 6; 8], дослідженню стану та динаміки ринку злиттів та поглинань [4; 5], аналізу галузевих тенденцій ринку [2], аналізу методик оцінки ефективності злиттів та поглинань [7]. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних

основ процесу стратегічного планування злиттів та поглинань зробили такі вчені, як Д. Баюра, В. Македон, П. Гохан, Д. Анвін, Р. Янг.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних етапів процесу стратегічного планування розвитку компаній шляхом злиття або поглинання, розробка матриці ідентифікації стратегій злиття та поглинання залежно від типу укладання угод та аналіз основних методик оцінки ефективності злиттів та поглинань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність злиттів та поглинань залежить від оцінки ключових етапів інтеграційного процесу, внутрішніх та зовнішніх мотивів та інтересів стейкхолдерів. Саме тому планування злиттів та поглинань потребує проведення мультиаспектної експертизи кожного етапу інтеграції компаній із метою досягнення стратегічних цілей та синергії.

Процес стратегічного планування розвитку потенціалу компаній шляхом злиттів та поглинань умовно можна розділити на чотири етапи:

- вибір стратегії розвитку;
- оцінка;
- переговори;
- виконання робіт за договором.

У процесі стратегічного планування визначаються мета та напрям розвитку бізнесу, а також шляхи досягнення поставлених цілей за рахунок виявлення внутрішніх та зовнішніх можливостей

компанії (рис. 1). Таким чином, менеджмент компанії визначає можливості зміцнення конкурентоспроможності компанії шляхом ефективного та економічно обґрунтованого перерозподілу ресурсів, використання латентних можливостей розвитку потенціалу та створення ключових компетенцій.

Отже, внутрішні можливості розвитку підприємства реалізуються через реструктуризаційні процеси та реінжиніринг бізнес-процесів, зокрема інвестування в основний бізнес, підвищення якості продукції, продовження життєвого циклу продукції та оптимізації бізнес процесів.

Зовнішні можливості реалізуються через процеси злиття та поглинання, які сприяють:

- підвищенню сили впливу компанії за рахунок володіння підприємствами на різних географічних ринках та в різних галузевих сегментах;
- зміцненню іміджу компанії за рахунок репозиціонування себе як оновленого, вдосконаленого, стабільнішого та надійнішого партнера;
- отриманню синергії, за якої постінтеграційна компанія демонструє вищу ефективність діяльності, ніж окремі компанії, з яких вона була створена.

Аналітичним інструментарієм стратегічного планування злиттів та поглинань є SWOT-аналіз, PEST-аналіз, матриця BCG. Ці методи допомагають виявити слабкі ланки та конкурентні переваги, розумно оцінити власні ресурси, ідентифікувати



Рис. 1. Місце злиття та поглинання в системі розвитку компанії

Джерело: складено автором

	Горизонтальне злиття	Вертикальне злиття	Конгломератне злиття
Горизонтальне злиття	<ul style="list-style-type: none"> - Стратегія збільшення частки ринку; - Позиціонування компанії на ринку; - Позиціонування продукції; - Економія на масштабі. 	<ul style="list-style-type: none"> -Збільшення частки ринку; - Економія на масштабі; - Набуття контролю над якістю виробництва. 	<ul style="list-style-type: none"> -Збільшення частки ринку; - Економія на масштабі; - Вихід на суміжні ринки та доступ до нових товарів; - Диверсифікація ризиків.
Вертикальне злиття	<ul style="list-style-type: none"> - Отримання контролю над джерелом сировини та доступу до послуг; - Отримання доступу до покупця; - Позиціонування компанії та продукції на ринку; - Економія на масштабі. 	<ul style="list-style-type: none"> - Придбання постачальника; - Отримання контролю над джерелом сировини та доступу до послуг; - Набуття контролю над якістю виробництва; - Отримання доступу до покупця. 	<ul style="list-style-type: none"> - Отримання контролю над джерелом сировини та доступу до послуг; - Отримання доступу до покупця; - Вихід на суміжні ринки та доступ до нових товарів; - Диверсифікація ризиків.
Конгломератне злиття	<ul style="list-style-type: none"> -Вихід на суміжні ринки; -Забезпечення контролю над стратегічними ресурсами; - Диверсифікація ризиків; - Позиціонування компанії та продукції на ринку; - Економія на масштабі. 	<ul style="list-style-type: none"> -Вихід на суміжні ринки; -Забезпечення контролю над стратегічними ресурсами; - Диверсифікація ризиків; - Набуття контролю над якістю виробництва; - Отримання доступу до покупця. 	<ul style="list-style-type: none"> -Вихід на суміжні ринки; -Забезпечення контролю над стратегічними ресурсами; - Диверсифікація ризиків; - Забезпечення вільного переміщення корпоративних ресурсів; - Доступ до нових товарів.

Рис. 2. Ідентифікація стратегій злиття або поглинання залежно від їх типу

Джерело: складено автором

можливості розвитку потенціалу компанії в інтеграційному об'єднанні та визначати пріоритетні напрями інвестування та перерозподілу грошових потоків із метою забезпечення стійкого фінансового стану, високої ефективності діяльності та сталого розвитку компанії. Однак під час формування стратегій корпоративних злиттів або поглинань розглядається та враховується значна кількість змінних, які матричні підходи не враховують, саме тому потрібен системний підхід до стратегічного планування угод, який повинен охопити всі змінні та визначити ефективність злиття або поглинання.

У процесі стратегічного планування злиттів або поглинань необхідно розглядати різні можливі типи таких угод, щоб ідентифікувати стратегію (рис. 2).

Таким чином, консолідація компаній шляхом горизонтального злиття сприятиме репозиціонуванню компанії на ринку, пом'якшенню конкуренції та запобігатиме ціновим війнам. Вертикальна інтеграція спрямована на посилення ринкових позицій та забезпечення економічної безпеки за рахунок постачань сировини й продажу готової продукції. Конгломератний тип злиття дає змогу здолати вхідні бар'єри, вийти за межі страхового ризику, дешевше залучати капітал, а також переходити у перспективніші галузі.

Більшість емпіричних досліджень ефективності злиттів та поглинань ґрунтуються на аналізі фінансових результатів діяльності компанії після інтеграції, оцінці терміну окупності капітальних вкладень та отримання синергетичного ефекту.

Найпоширеніша методика оцінки ефективності злиттів та поглинань ґрунтується на використанні показника чистої приведеної вартості (net present value, NPV) [7].

Чиста приведена вартість визначається як сума поточних вартостей (present value, PV) вхідних та вихідних грошових потоків (витрат та доходів) пов'язаних із реалізацією злиття та поглинання протягом певного періоду. Величина чистої поточної вартості залежить не тільки від величини

витрат та доходів, але й від часу, в який ці платежі відбуваються, та процентної ставки, за допомогою якої платежі дисконтуються.

Чиста приведена вартість розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+i)^t} - I_0, \quad (1)$$

де NCF_t – чистий грошовий потік у періоді t ;

i – ставка дисконтування;

I_0 – величина початкових витрат на злиття або поглинання;

n – номер останнього досліджуваного періоду.

Грошовий потік (cash flow, CF) являє собою сукупність розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів, згенерованих компанією в процесі своєї діяльності. Тоді чистий грошовий потік (net cash flow, NCF) – сукупність розподілених у часі надходжень та видатків з урахуванням податків, капітальних витрат на основний капітал, амортизації та зміни чистого оборотного капіталу.

Чистий грошовий потік розраховується за формулою:

$$NCF = EBIT(1-T) + Depreciation - CAPEX - \Delta NWC, \quad (2)$$

де $EBIT$ – прибуток до оподаткування;

T – ставка податку на прибуток;

$Depreciation$ – амортизація;

$CAPEX$ – капітальні витрати на основні засоби;

ΔNWC – зміна чистого оборотного капіталу.

Ставка дисконтування (i) – це відсоткова ставка, яка застосовується до майбутніх доходів, а також враховує ризик та невизначеність, пов'язані з фактором часу. Залежно від способу фінансування злиття або поглинання використовують такі методи розрахунку ставки дисконтування (табл. 1).

Отже, злиття або поглинання вважається ефективним, якщо показник NPV набуває позитивного значення ($NPV \geq 0$). Якщо NPV набуває негативного значення ($NPV \leq 0$), вважається, що злиття або поглинання мають низьку економічну ефективність, тобто характеризуються низьким рівнем прибутковості та значними ризиками ведення бізнесу.

Таблиця 1

Способи розрахунку ставки дисконту

Спосіб фінансування	Метод розрахунку дисконтної ставки	Формула
Фінансування здійснюється з різних джерел, тобто за рахунок власних коштів та залученого капіталу	Метод середньозваженої вартості капіталу (weighted average cost of capital – WACC)	$WACC = W_d k_d (1-T) + W_e k_e,$ де W_d, W_e – частка позикових та власних коштів; k_d – відсоткова ставка за позиковими коштами; k_e – відсоткова ставка за власними коштами; T – ставка податку.
Фінансування здійснюється за рахунок власних коштів	Модель оцінки капітальних активів (capital-asset pricing model – CAPM)	$CAPM = R_f + \beta(R_m - R_f),$ де R_f – очікувана ставка прибутковості безризикових цінних паперів (державні облігації); $(R_m - R_f)$ – премія за ризик; β – показник бета, що характеризує міру систематичного ризику звичайних акцій.

Джерело: складено автором на основі [7]

Ефективність злиттів та поглинань також оцінюється наявністю та розмірами синергії. П. Гохан запропонував методику кількісної оцінки синергетичного ефекту за допомогою чистої вартості поглинання (net acquisition value, NAV) [8, с. 124].

$$NAV = V_{AB} - [V_A + V_B] - P - E, \quad (3)$$

де V_{AB} – комбінована вартість двох компаній;
 V_A – вартість компанії А;
 V_B – вартість компанії В;
 P – премія за придбання активів компанії В;
 E – витрати процесу злиття або поглинання.

Модифікувавши формулу (3), отримаємо:

$$NAV = [V_{AB} - (V_A + V_B)] - (P + E), \quad (4)$$

де вираз $[V_{AB} - (V_A + V_B)]$ є кількісним вираженням синергізму.

Таким чином, злиття або поглинання вважається ефективним, якщо значення синергетичного ефекту є більшими за витрати, які компанія несе під час укладання угоди ($P+E$). Якщо ж витрати перевищують очікувані прибутки від синергії, то злиття або поглинання характеризується низькою економічною ефективністю, отже, компанії слід відмовитися від цієї угоди.

Після оцінки привабливості консолідації капіталів обидві сторони злиття або поглинання вдаються до переговорів, метою яких є досягнення консенсусу. У процесі переговорів сторони опрацьовують деталі угоди, юридично закріплюють права передачі зобов'язань та договір купівлі-продажу активів.

Кінцевою стадією стратегії розвитку компанії за рахунок злиття або поглинання є реалізація угоди, яка проявляється у формі таких процесів, як: формування нової організаційної структури, уніфікація виробничого процесу та гармонізація технологічного процесу, донесення нової корпоративної політики до персоналу постінтеграційної компанії та подолання опору змінам тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, план злиття або поглинання будь-якого типу – горизонтального, вертикального, конгломератного – має бути пов'язаний із загальним стратегічним планом компанії, являє собою складну систему фінансових та нефінансових показників оцінки ефективності та доцільності подальшого розвитку компанії шляхом злиття та поглинання, а також комплекс заходів щодо реалізації угоди. У процесі планування та реалізації стратегії розви-

тку компанії слід урахувувати, що злиття та поглинання виступають суперечливим явищем: з одного боку, злиття та поглинання є ефективним механізмом диверсифікації діяльності компанії, зміцнення її конкурентних позицій та примноження капіталу, з іншого – є ризикованим способом реорганізації компанії, що може призвести до зниження фінансової стабільності, відтоку інтелектуального капіталу та банкрутства. Із цієї причини з метою попередження ризиків та зменшення невизначеності компанії в процесі планування крім позитивного ефекту синергізму слід урахувувати такі чинники, як: конфлікти інтересів стейкхолдерів, затримки розробки та проблеми оцінки бізнес-плану, суперечності щодо структури фінансування, що дасть змогу здійснити всебічну оцінку можливостей та загроз функціонування компанії та досягнути найвищого рівня розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баюра Д.О. Реструктуризація підприємств: [навч. посіб.] / Д.О. Баюра. – К. : Київський університет, 2005. – 209 с.
2. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : [монографія] / А.І. Ігнатюк. – К. : Ін-т аграр. Економіки, 2010. – 465 с.
3. Македон В.В. Особливості розроблення стратегій злиття або поглинання компаній / В.В. Македон // Вісник Львівського національного політехнічного університету. – 2011. – С. 102–108.
4. Табахарнюк М.О. Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в Україні / М.О. Табахарнюк. – К. : Київська книжково-журнальна практика, 2012. – 304 с.
5. Филіук Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : [монографія] / Г.М. Филіук – Житомир : ЖДУ ім. І.Франка, 2009. – 404 с.
6. Angwin D. New integration strategies for post-acquisition management / D. Angwin, M. Meadows // Long Range Planning. – 2015. – № 48(4). – P. 235–251.
7. Chaplinsky S. Method of valuation for Mergers and Acquisitions / S. Chaplinsky. – University of Virginia Darden School Foundation, 2000 [Available at] : <http://faculty.darden.virginia.edu/simkop/f-1274.pdf>.
8. Gaughan P. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructuring. 5th Edition / P. Gaughan. – New York: John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 655 p.
9. Yang R. Strategic Planning for Corporate M&A / R. Yang, P. Yu // Pricewaterhousecoopers. – 2011 [Available at] : <http://www.pwc.tw/en/topics/advisory/financial-advisory-20110701.html>.

ДОСЯГНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

ACHIEVEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INNOVATIVE PROJECTS AT THE ENTERPRISES OF THE FOOD SECTOR: MANAGEMENT ASPECT

У статті розглянуто можливості підвищення ефективності управління інноваціями та їх інвестиційною привабливістю на підприємствах продовольчої сфери, що сприяє досягненню екологічної безпеки технології виробництва та продажу безпечної продукції для здоров'я населення. На основі визначених напрямів управлінського впливу на інвестиційну привабливість інновацій у сфері виробництва продуктів харчування встановлено об'єкти управління, інформація про які є основою підвищення ефективності формування і впровадження інноваційних проектів.

Ключові слова: інновації, інноваційний проект, управління інноваціями, інвестиційна привабливість, харчова промисловість.

В статье рассмотрены возможности повышения эффективности управления инновациями и их инвестиционной привлекательностью на предприятиях продовольственной сферы, что способствует достижению экологической безопасности технологии производства и продаже безопасной продукции для здоровья населения. На основе определенных направлений

управленческого воздействия на инвестиционную привлекательность инноваций в сфере производства продуктов питания установлены объекты управления, информация о которых является основой повышения эффективности формирования и внедрения инновационных проектов.

Ключевые слова: инновации, инновационный проект, управление инновациями, инвестиционная привлекательность, пищевая промышленность.

The possibilities of increasing the efficiency of innovation management and their investment attractiveness for enterprises in the food sector, which contributes to the achievement of ecological safety of production technology and the sale of safe products for the health of the population. Based on specific areas of managerial influence on investment attractiveness of innovation in the field of food production is set to control objects, information of which is the basis of increase of efficiency of formation and implementation of innovative projects.

Key words: innovation, innovative project, innovation management, investment attractiveness, and the food industry.

УДК 657.15

Замлинський В.А.

к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту і статистики

Одеський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Активізація процесів венчурного інвестування процесів впровадження наукових розробок у діяльність підприємств продовольчої сфери України вимагає забезпечення дієвості управління інноваційною діяльністю, зокрема в частині розробки інноваційного проекту та такої його складової частини, як інвестиції для реалізації проекту.

Підприємства продовольчої сфери у своїй діяльності можуть застосовувати різноманітні інновації, адже їх діяльність не є лише виробничою і торговельною. Нові технології і нова якість для підвищення рівня задоволення потреб споживачів можуть застосовуватися в діяльності обслуговуючих підрозділів таких підприємств (транспортне господарство, будівництво, збут продукції, логістика, обліково-фінансове обслуговування, соціальна сфера тощо). Оскільки в Україні на відміну від розвинутих країн світу спостерігається нераціональне використання природно-ресурсного потенціалу, зокрема підприємствами продовольчої сфери, а також значна деградація довкілля з одночасним зниженням обсягів виробництва високоякісної і екологічно безпечної продукції [1], це призводить до неможливості досягнення цими підприємствами комплексного ефекту господарювання.

Вибір підприємств продовольчої сфери як об'єкта дослідження обумовлений тим, що ці під-

приємства переробляють значний обсяг сільсько-господарської сировини, що обумовлює появу проблеми утилізації відходів. Окрім того, екологізація їх діяльності актуальна у зв'язку з тим, що діяльність підприємств передбачає виготовлення продуктів харчування, від екологічної чистоти яких залежить здоров'я населення. Відповідно, необхідне впровадження інноваційних розробок у діяльність суб'єктів господарювання продовольчої сфери, здатних узгодити інтереси виробників і суспільства, забезпечуючи при цьому оптимальний стан навколишнього середовища. Отже, актуальним є дослідження можливостей підвищення ефективності управління венчурним інвестуванням на основі розробки та впровадження інноваційного проекту, адже управління нововведеннями та їх фінансовим забезпеченням набуває особливого значення в умовах необхідності виходу з фінансово-економічної кризи та збереження навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Механізм управління інноваційними проектами розглянуто в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як І.Т. Балабанова, І.А. Бланк, Ю.В. Богоявленська, М.А. Бортнік, В.М. Глазунова, М.Д. Корінко, І.І. Мазур, С.І. Шумілін та ін. Проблеми досягнення екологічної безпеки та впровадження інновацій у діяльність агропромислових

підприємств висвітлені в працях І.В. Розпутенка, Л.І. Дмитриченко, Л.А. Дмитриченко, Г.П. Жемчужникової, В.А. Шпильова, С.В. Щербини та ін.

Враховуючи здобутки вчених, слід відмітити необхідність поглиблення теоретичних досліджень у напрямі підвищення ефективності управління інноваціями та їх інвестиційною привабливістю на підприємствах продовольчої сфери для досягнення екологічної безпеки виробництва та реалізації безпечної продукції для здоров'я населення.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення можливостей підвищення ефективності управління інноваційними проектами підприємств продовольчої сфери з метою залучення інвестицій в умовах необхідності виходу з фінансово-економічної кризи та збереження навколишнього середовища.

Методологічну основу дослідження становлять загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання. Зокрема, діалектичний метод, системний, синтезу, аналізу, індукції, дедукції, групування.

Обробка наукових праць дала змогу оцінити можливості підвищення ефективності управління інноваціями на підприємствах продовольчої сфери з метою досягнення екологічної безпеки виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства продовольчої сфери в Україні охоплюють тисячі великих, середніх і малих підприємств різних форм власності, що виробляють майже 20% від загального обсягу промислової продукції [2]. Водночас продовольчі товари становлять 68,1% загального виробництва товарів народного споживання у відпускних цінах, 63% загального обсягу роздрібного товарообороту та 61,5% у структурі особистого споживання матеріальних благ населенням країни [3]. Однак харчовій промисловості України притаманні різке зниження технологічного рівня виробництва, зношеність обладнання, погіршення якості продукції, затухання інвестиційного та інноваційного процесів, витіснення вітчизняних харчових продуктів із внутрішнього ринку імпортними, тому найбільш оптимальним варіантом розвитку харчової промисловості є інноваційний.

Харчова індустрія відіграє одну з провідних ролей в інноваційному розвитку промисловості України в цілому [4]. За показниками динаміки освоєння виробництва нових видів продукції в 2010 р. харчова промисловість (487 найменувань продукції) поступалася лише машинобудівній (1 047 найменувань). За показниками впровадження нових технологічних процесів харчова промисловість (218 процесів) у 2010 р. також зайняла друге місце після машинобудування (1 428 процесів).

При цьому загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності досліджуваних підпри-

ємств зменшився з 1015,1 млн. грн. у 2009 р. до 608,9 млн. грн. у 2010 р., тобто на 40% [5]. Відбувся суттєвий спад частки харчової галузі в структурі фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств із 13% у 2009 р. до 8% у 2010 р. Водночас обсяг фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості за рахунок власних коштів зменшився з 951,3 млн. грн. у 2009 р. до 532,7 млн. грн. у 2010 р., тобто на 44%. Отже, незважаючи на те що майже 25% промислових підприємств, що впроваджують інновації, припадає на підприємства продовольчої сфери, інноваційна діяльність цих підприємств фінансується переважно за власні кошти, без залучення венчурних інвестицій. Окрім того, в умовах кризових явищ в економіці підприємства галузі неспроможні фінансувати власні дослідження та інноваційні розробки, а отже, змушені купувати зовнішні знання. Ключовою причиною такої ситуації є невміння управляти процесами розробки та впровадження власних інноваційних проектів і досягнення їх інвестиційної привабливості.

Для підприємств продовольчої сфери передусім вагоме значення має екологізація діяльності в частині оновлення технології виробництва, систем збуту та зберігання продукції, спрямованих на запобігання негативному впливу діяльності на навколишнє середовище. Як відмічає Г. Тихомирова, екологізація технологій можлива на основі впровадження маловідходних технологій, що забезпечують мінімум шкідливих викидів [6, с. 4].

Під екологічною безпекою С.В. Щербина розуміє такий стан навколишнього середовища в країні, за якого існує мінімальна вірогідність завдання шкоди людським, природним і матеріальним ресурсам [7]. Таким чином, екологізація діяльності для підприємств продовольчої сфери потребує інноваційних розробок та їх упровадження в практику.

Законом України «Про інноваційну діяльність» передбачено, що інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [8]. Відповідно, інновації охоплюють різні сфери діяльності: виробництво, торгівлю, будівництво, різні види послуг.

На думку М.Д. Корінько, інновації є рушійним елементом використання досягнень науково-технічного прогресу, що забезпечують відновлення основних засобів, оптимальне витрачання ресурсів, енергозбереження під час впровадження нових технологій і мають вплив на покращання економічних показників суб'єктів господарювання [9, с. 150], зокрема на прибуток та рівень конкурентоспроможності діяльності.

Інновації на підприємстві можна розглядати як окремі проекти, серед ознак яких слід виділити:

- спрямованість на досягнення визначених цілей і результатів;
- координацію відповідних дій, пов'язаних між собою;
- визначені часові межі реалізації;
- врахування різноманітних факторів, що впливають на реалізацію (економічні, політичні, технологічні, соціальні, культурні тощо).

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційний проект – це комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції [8]. Таким чином, для ефективності управління організаційне провадження інноваційного проекту передбачає розподіл повноважень між учасниками проекту, формування команди професіоналів, вибір методів і стилю управління, а також інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Під впливом указаних факторів формуються особливості інноваційного проекту як об'єкта управління.

Для підприємств продовольчої сфери інновації у виробництві можуть охоплювати вдосконалення існуючих або впровадження нових заходів, спрямованих на досягнення розширеного відтворення у сфері виробництва, стабільне зростання обсягів виробництва високоякісних продуктів харчування. Проблеми інноваційного розвитку виробництва стосуються комплексу економічних і соціальних проблем функціонування підприємств, пов'язаних із використанням їх виробничого потенціалу, досягненням екологічної безпеки розміщення і застосування виробничих потужностей.

Інноваційні проекти для підприємств продовольчої сфери сприяють зміні пріоритетів у розподілі венчурних інвестицій екологічного спрямування, що забезпечують фінансування проектування і будівництва природоохоронних і природовідновлювальних комплексів, здійснення науково-технічних досліджень, спрямованих на поліпшення якості харчових продуктів. Як зазначено в дослідженні В.Ф. Шкарупи [10, с. 36–37], комплексна переробка сировини, впровадження мало- і безвідходних технологій дають змогу отримати додаткові обсяги продукції харчового, кормового та технічного призначення з одиниці переробленої сировини. Впровадження нових безвідходних технологій із комплексної переробки сировини та зменшення витрат палива, електроенергії і допоміжних матеріалів – це ключовий пріоритет зниження собівартості та підвищення якості продукції підприємств продовольчої сфери.

Серед пріоритетів екологічної модернізації виробництва продуктів харчування на рівні

суб'єктів господарювання Г. Тихомирова [6, с. 4–5] також виділяє такі:

- впровадження у виробничий процес наукових досягнень для раціональності використання природних ресурсів;
- впровадження безвідходних або маловідходних технологій для скорочення рівня експлуатації природно-ресурсного потенціалу;
- впровадження технологій із комплексної переробки сировини та використання відходів виробництва, а також перехід до безвідходного виробництва;
- застосування енергозберігаючих технологій на основі застосування нетрадиційних джерел енергії;
- виділення в організаційній структурі підприємств підрозділу екологічного менеджменту з урахуванням міжнародних стандартів, оцінка продукції на предмет її безпечності для навколишнього середовища та здоров'я людей.

Підвищенню ефективності управління інноваційною діяльністю та залученням венчурних інвестицій повинно сприяти державне регулювання, про що свідчить досвід Японії, США та інших розвинених країн, де державна політика спрямована на синтез науки та економічної діяльності, а отже, на розвиток НТП, підтримку виробництва нового обладнання, субсидування, пільгове кредитування та оподаткування підприємств-інноваторів [11, с. 34].

Застосування таких методів державного регулювання у сфері інноваційної діяльності в Україні вкрай важливе на сучасному етапі, адже нововведення в діяльності підприємств, зокрема з виробництва продуктів харчування, сприятиме виходу України на міжнародний ринок.

Таким чином, інноваційні проекти для досліджуваних підприємств в комплексі або частково повинні сприяти екологізації процесу виробництва високоякісних та екологічно безпечних продуктів харчування, що впливатиме на підвищення рівня життя населення, ефективності виробництва та забезпечення захисту природних ресурсів за рахунок мінімізації їх витрат (сировини рослинного та тваринного походження, енергоносіїв). На рівні окремих суб'єктів господарювання продовольчої сфери забезпеченню інвестиційної привабливості інноваційних проектів повинна сприяти відповідна система управління діяльністю (табл. 1).

Розглянуті напрями управлінського впливу формування інвестиційної привабливості інноваційного проекту на підприємствах продовольчої сфери передбачають необхідність інтеграції зусиль персоналу підприємства, до компетенції якого належать різні аспекти формування інноваційного продукту, та залучення венчурних інвестицій, а також бухгалтерський облік, контроль, аналіз і бюджетування витрат і вигод від реалізації інно-

Таблиця 1
Створення інструментами управління інвестиційної привабливості інноваційного проекту у сфері виробництва продуктів харчування

Напрями управлінського впливу	Зміст
Вивчення і вибір перспективних інноваційних рішень	<p>Дослідження інноваційності ідей зі створення нової продукції та її прийняття потенційними споживачами. Передбачає вивчення ринкової кон'юнктури (споживачів, факторів сегментації потенційного ринку, перспективних потреб і можливостей їх задоволення), безпечності продукції для споживачів, готовності ринку до нової продукції, її відповідності галузевим тенденціям. Здійснення оцінки перспективності рішення доцільно здійснювати фахівцями, серед яких – економісти, маркетологи, обліковий персонал та ін.</p> <p>Оновлювати асортимент продукції доцільно за результатами вивчення умов здійснення господарської діяльності (аналіз тенденцій зміни попиту на продукцію, оцінка переваг і недоліків споживачів тощо) і внутрішніх чинників (рентабельність продукції, стадія життєвого циклу). З асортименту доцільно вивести нерентабельну продукцію і продукцію, життєвий цикл якої закінчується.</p>
Відбір нових ідей	<p>Застосовується відповідний набір критеріїв для визначення цінності ідей:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наявність альтернативних варіантів; – перспектива багатофункціонального впровадження; – вплив на кінцеві результати господарювання; – можливість використання достатньої кількості інформації для вибору оптимального варіанту інноваційного рішення; – реалізація ідеї та терміни, вартість необхідних ресурсів не перевищує встановлених норм.
Формування концепції нової продукції	<p>Визначення орієнтирів для персоналу підприємства щодо бачення нової продукції потенційними споживачами. Під час розробки концепції доцільно комплексно оцінювати низку чинників: сферу використання продукції, потенційних споживачів, відповідність якісних параметрів вимогам ринкового сегменту, переваги нової продукції над товарами-конкурентами, можливості поєднання нової технології виробництва та збуту з освоєними, визначення ймовірних термінів виведення нової продукції на ринок, визначення можливих негативних наслідків виробництва й збуту нової продукції, можливих ризиків виробництва, прогнозних цін, витрат, доходів і фінансових результатів. Відповідно, концепція повинна об'єднувати оцінку ринку нової продукції, показники її конкурентоспроможності, прийнятності на ринку, достатності технологічної бази підприємства для освоєння інноваційного рішення.</p>
Розробка і створення дослідного зразка нової продукції	<p>Відбувається проектування продукції, її параметрів, дизайну, вибір назви або марки товару, виготовлення дослідних зразків, вирішення комплексу питань технічного рівня виробництва. У ході проектування визначаються показники якості: надійність, ергономічність, рівень витрат на виробництво, які визначають ціни нової продукції тощо. На етапі проектування визначаються показники технологічності нової продукції, а також пов'язані з ними витрати. Технічна раціональність конструкції характеризує можливість найбільш ефективного способу виробництва нової продукції для підприємства. Під час проектування необхідно досягти оптимального співвідношення між потребами споживача та витратами на їх досягнення. Виключення зайвих витрат дає змогу скоротити виробничі витрати за одночасного збереження або поліпшення якості продукції.</p>
Вивчення витрат на забезпечення виробництва	<p>Проводиться з метою виявлення можливостей мінімізації за такими напрямками: вплив певної складової частини на вартість виробництва в цілому; порівнянність витрат з отриманим ефектом; можливості виготовлення складових частин дешевшим способом; можливості придбання аналогічних складових частин продукції за нижчою ціною тощо. Вибір різних варіантів вирішення поставлених питань і найбільш оптимального з них з урахуванням співвідношення корисності та вартості.</p>
Документальне забезпечення виробництва нової продукції	<p>Створення конструкторських документів для виробництва та випробування дослідного зразка або партії продукції. Далі відбувається підготовка робочої конструкторської документації для серійного (масового) виробництва. Якісні параметри продукції, які не можуть бути фізично виміряні (комфортність, дизайн, відповідність моді тощо), слід оцінювати з використанням експертних методів оцінювання в балах. За умови, що базові значення параметрів визначені нормативно-технічною документацією зі спеціальними умовами, замовленнями тощо, значення показників мають бути більше або дорівнювати одиниці, оскільки продукція вважатиметься новою в тому разі, якщо відповідатиме встановленим вимогам.</p>
Пробний маркетинг	<p>Здійснюється перед початком серійного виробництва та продажу продукції з метою вивчення реакції споживачів на новий продукт. Застосовується, оскільки необхідно знати, як ринок сприйме інновацію, чи є інтерес до неї у споживачів. Із цієї метою виготовляється пробна партія продукції, продаж якої дає змогу виявити особливості споживання та оцінити перспективи продажу. Ефективність такого маркетингу залежить від правильності вибору місця й часу його проведення, рівня конкуренції, загального стану економіки тощо. Як захід пробний маркетинг має недоліки, що знижують його ефективність (значні витрати на проведення, стримування масштабного виробництва, поширення інформації для конкурентів тощо), тому він маркетинг має бути обмеженим у часі, а під час освоєння продукції, яка є на ринку, такий маркетинг непотрібний.</p>

Об'єкти управлінського впливу щодо формування інвестиційної привабливості інноваційного проекту

Групи об'єктів	Складники
Продукти	Нова продукція (послуги, роботи), дизайн, маркування, використання екологічно безпечних сировини та матеріалів, нові способи продажу та спонукання споживачів до придбання
Витрати	Поточні витрати: витрати на створення дослідного зразка нової продукції, здійснення послуги, витрати на раціоналізацію, витрати на розробку бюджету, нормативів витрат, екологічні та соціальні заходи, дослідження ринку. Капітальні витрати: витрати на створення інноваційної інфраструктури підприємства, освоєння нового виробництва та створення нової технології, розробку документації, витрати на придбання або модернізацію обладнання, створення нематеріальних активів (авторське право, патент, ліцензія тощо)
Доходи та вигоди	Доходи та фінансові результати від продажу нової продукції (послуг) прогнозного характеру з урахуванням досліджень ринку, вигоди від зростання іміджу підприємства на ринку, підвищення інноваційної та інвестиційної привабливості підприємства, додаткове залучення венчурних інвестицій, соціальний та екологічний ефекти від запровадження інноваційних рішень (ефективне використання сировини та матеріалів, енергоносіїв, мінімізація витрат ресурсів, підвищення якості та екологічної безпеки продуктів харчування, забезпечення продовольчої безпеки держави, підвищення рівня мотивації та продуктивності праці працівників унаслідок покращання умов виробництва, освоєння нових внутрішніх і зовнішніх ринків збуту продукції, розвиток екологічно орієнтованих ринків)

ваційного проекту. Досить актуальним є питання методичного забезпечення реалізації управлінських функцій щодо інноваційного проекту та залучення відповідних інвестицій на основі достовірної та деталізованої інформації про об'єкти управління, пов'язані з певним етапом формування та реалізації проекту (табл. 2).

Інформація про вказані об'єкти управлінського впливу, сформована в системі бухгалтерського обліку, за умови її достовірності, оперативності та повноти є основою підвищення ефективності формування і впровадження інноваційних проектів і формування бюджетів відповідних витрат.

Отже, інноваційні проекти за умови ефективного управління їх розробкою і впровадженням є інвестиційно привабливими через стимулювання інноваційними розробками збалансованості розвитку підприємств продовольчої сфери за такими напрямками:

- досягнення економічного ефекту за рахунок зменшення витрат і витрат унаслідок зниження якості продукції, недопоставок продукції, ліквідації наслідків забруднення навколишнього середовища, зменшення відходів сировини, матеріалів, палива, енергії тощо;

- досягнення соціального ефекту через зменшення витрат і витрат на охорону здоров'я і соціальне забезпечення внаслідок настання захворювання, міграційні процеси, придбання екологічно чистої і безпечної для здоров'я продукції, створення зон відпочинку, озеленення територій тощо;

- досягнення екологічного ефекту за рахунок запобігання деградації екосистем і детеріорації, перевантаженню природного потенціалу, видозміні природного середовища під потреби людини.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження можливостей підвищення інвести-

ційної привабливості інноваційних проектів на підприємствах продовольчої сфери дало змогу визначити вагому роль системи управління підприємством у залученні венчурних інвестицій. Враховуючи, що для досліджуваних підприємств вагоме значення має екологізація діяльності, інноваційними є проекти, спрямовані на запобігання негативному впливу діяльності на навколишнє середовище за рахунок оновлення технологій виробництва, систем збуту та зберігання продукції. Це сприяло визначенню можливостей створення інвестиційної привабливості інноваційного проекту інструментами управління, а також окресленню відповідних об'єктів управління, комплексне врахування яких під час розробки інноваційного проекту для підприємства досліджуваної галузі дає змогу залучити венчурні інвестиції з метою досягнення відповідного ефекту інновацій.

Перспективним для подальших досліджень є вивчення методів активізації венчурного інвестування в діяльність підприємств продовольчої сфери та складання бюджетів витрат у складі інноваційних проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Дворцин М.Д. Основы теорий научно-технического развития производства / М.Д. Дворцин. – М. : МИНХ, 1990. – 279 с.
2. Колодійчук А.В. Оцінка інноваційного розвитку харчової промисловості України / А.В. Колодійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/19_AND_2012/Economics/9_114005.doc.htm.
3. Корінко М.Д. Інновації у діяльності суб'єктів господарювання / М.Д. Корінко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5(95). – С. 149–154.

4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник – К. : Інформаційно-видавничий центр Держстату України, 2011. – 282 с.

5. Про інноваційну діяльність : Закон України від 2002.07.04. // Відомості ВРУ. – 2002. – № 36. – С. 266.

6. Тихомирова Г. Екологічна безпека галузі / Г. Тихомирова // Харчова і переробна промисловість. – 2006. – № 2. – С. 4–5.

7. Харчова промисловість України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.

8. Харчова промисловість України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://korolenkogora.blogspot.com/2014/10/40.html>.

9. Шкарупа В.Ф. Основи екології та безпеки това-

рив народного споживання : [підручник] / В.Ф. Шкарупа. – К., 2002. – 314 с.

10. Щербина С.В. Державна політика у сфері забезпечення екологічної безпеки виробництва та реалізації агропродовольчої продукції / С.В. Щербина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/15.pdf>.

11. Щербина С.В. Механізми державного управління у сфері формування агропромислових інноваційних кластерів / С.В. Щербина // Дні інформаційного суспільства-2013 : матеріали щоріч. наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Київ, 20–21 травня 2013 р.) / Упоряд.: М.М. Малюга ; за заг. ред. д-ра держ. упр., проф. Н.В. Грицяк. – К. : НАДУ, 2013. – С. 201–204.

ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЙНОВОЇ ТА ІНТЕРФЕЙСНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

TASKS OF FINANCIAL MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF PROVISION PROPERTY AND INTERFACE SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

У статті розглянуто завданнями фінансового менеджменту суб'єктів господарської діяльності на сучасному етапі розвитку економічних відносин. Конкретизовано завдання фінансового менеджменту суб'єктів господарської діяльності у контексті забезпечення їх майнової та інтерфейсної безпеки. Запропоновано визначення поняття інтерфейсної та майнової безпеки як підсистем економічної безпеки підприємства, установи, організації. Визначено місце ефективного фінансового менеджменту у протидії численним загрозам, що є характерними для економічної безпеки суб'єктів господарювання, у тому числі її майнової та інтерфейсної складових частин. Конкретизовано роль фінансового менеджменту для якісного інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки підприємств, установ, організації.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, економічна безпека, майнова безпека, інтерфейсна безпека, грошові потоки, ризики, загрози.

В статье рассмотрены задачи финансового менеджмента субъектов хозяйственной деятельности на современном этапе развития экономических отношений. Конкретизованы задачи финансового менеджмента субъектов хозяйственной деятельности в контексте обеспечения их имущественной и интерфейсной безопасности. Предложено определение понятий интерфейсной и имущественной безопасности как подсистем экономической безопасности пред-

приятия, учреждения, организации. Определено место эффективного финансового менеджмента в противодействии многочисленным угрозам, характерным для экономической безопасности субъектов хозяйствования, в том числе ее имущественной и интерфейсной составляющих. Конкретизована роль финансового менеджмента для качественного информационно-аналитического обеспечения системы экономической безопасности предприятий, учреждений, организации.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, экономическая безопасность, имущественная безопасность, интерфейсная безопасность, денежные потоки, риски, угрозы.

In the article the tasks of financial management of business entities in the current development of economic relations are grounded. The tasks of financial management of business entities in the context of their property and interface security are concretized. A definition of interface and property security as a subsystems of economic security, institution or organization are offered. The place of effective financial management in combating the threats that are specific to the economic security of business entities, including their property and interface components is found out. The role of financial management for quality information and analytical support of the system of economic security of enterprises, institutions and organizations is concretized.

Key words: financial management, economic security, property security, interface security, cash flow, risks, threats.

УДК 336:658

Зачосова Н.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Горячківська І.В.

здобувач кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Постановка проблеми. Фінансовий менеджмент традиційно відіграє важливу роль в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання різних форм власності та видів економічної діяльності. Його першочергова мета полягає у забезпеченні ефективності та раціональності процесів формування,

розподілу, використання та контролю фінансових ресурсів підприємств, установ, організацій. Зважаючи на складну економічну та політичну ситуацію в Україні, господарська діяльність вітчизняних господарських структур ускладнена впливом на їх фінансовий стан та результати діяльності чис-

ленних зовнішніх та внутрішніх небезпек і загроз, які необхідно мінімізувати та контролювати, щоб гарантувати перспективи подальшого функціонування. Це завдання належить виконувати системі економічної безпеки. Водночас заходи протидії ризикам вимагають від суб'єктів господарювання додаткових витрат трудових, часових, матеріальних, насамперед – фінансових ресурсів, що зумовлює необхідність тісної взаємодії двох процесів – управління економічною безпекою та фінансового менеджменту. Завдяки цьому стане можливим досягнення високого рівня економічної безпеки підприємств, установ, організацій за одночасного забезпечення раціонального використання фінансових ресурсів на превентивні та попереджувальні заходи під час протидії загрозам діяльності суб'єкта господарювання.

Під час детального дослідження структурної будови системи економічної безпеки підприємницьких структур стає очевидним, що найменшу увагу з боку як теоретиків, так і практиків, отримали такі її підсистеми, як інтерфейсна та майнова безпека. Вважаємо, що крім підсистеми фінансової безпеки, зв'язок фінансового менеджменту повинен бути найтіснішим саме із цими складниками, оскільки майнова безпека передбачає наявність у суб'єкта господарювання достатньої кількості матеріальних активів, на придбання яких під час створення підприємства, установи або організації насамперед спрямовуються фінансові ресурси, що обґрунтовує необхідність використання методів та прийомів фінансового менеджменту. З іншого боку, одним із завдань фінансового менеджменту є розробка заходів щодо залучення інвестиційних активів для фінансування діяльності суб'єкта господарювання, що в умовах тотальної нестачі фінансових ресурсів у вітчизняних компаній та інституцій є завданням надзвичайно актуальним та непростим для виконання. Однак високий рівень інформаційної прозорості та політики побудови взаємовідносин із контрагентами та стейкхолдерами, забезпечення якого вважаємо задачею інтерфейсної складової економічної безпеки, досить вагомо сприяв би налагодженню тісних та довгострокових відносин із вітчизняними та закордонними інвесторами.

Зважаючи на це, метою дослідження обрано визначення завдань фінансового менеджменту у системі забезпечення майнової та інтерфейсної безпеки суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації та здійснення ефективного фінансового менеджменту традиційно приділяється велика увага з боку наукової спільноти [1–6]. Також на теоретичному рівні сучасної вітчизняної науки представлені дослідження вчених, які довели існування зв'язку між процесами фінансового менеджменту та управління ризиками, що є

одним із напрямів, за якими здійснюється забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Так, Я.М. Гринчишин обґрунтовує багатоаспектну роль бухгалтерського обліку та звітності в антикризовому фінансовому менеджменті підприємств [7], О.О. Лапко розглядає управління ризиками в системі фінансового менеджменту нафтогазових компаній [8], а В.І. Чернікова встановлює роль фінансового ризик-менеджменту в реалізації стратегії і тактики антикризового управління [9]. Однак наукових праць, в яких сучасними дослідниками робилися б спроби обґрунтування необхідності інтеграції методів та прийомів фінансового менеджменту у процеси управління економічною безпекою суб'єктів господарювання або її окремих підсистем, зокрема майнової, інформаційної, інтерфейсної безпеки, чи використання результатів фінансового менеджменту як інформаційної бази для прийняття управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки підприємств, установ, організацій, виявлено не було.

Постановка завдання. Завданнями дослідження було визначено такі: розглянути завдання фінансового менеджменту суб'єктів господарської діяльності у контексті забезпечення їх майнової та інтерфейсної безпеки; виявити існуючі визначення поняття інтерфейсної безпеки як підсистеми економічної безпеки підприємства, установи, організації; визначити місце ефективного фінансового менеджменту у протидії численним загрозам, що є характерними для економічної безпеки суб'єктів господарювання, у тому числі її майнової та інтерфейсної складових, і конкретизувати роль фінансового менеджменту для якісного інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки підприємств, установ, організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існуючі концепції фінансового менеджменту пов'язані з необхідністю балансування грошових потоків, які є вхідними та вихідними для суб'єкта господарської діяльності, врахуванням зміни вартості грошей у часі, зважаючи на рівень інфляції у країні, монетарну політику Національного банку та тенденції розвитку економіки, формування фінансової стратегії функціонування суб'єкта господарювання з можливістю корективи планових фінансових показників у разі дії на них зовнішніх та внутрішніх фінансових ризиків тощо. Як зазначає доктор економічних наук І.Я. Лукасевич, найважливішими положеннями сучасної науки фінансового менеджменту є: концепція грошових потоків; концепція вартості грошей у часі; концепція ризику та прибутковості; гіпотеза про ефективність ринків; портфельна теорія і моделі ціноутворення активів; теорії структури капіталу та дивідендної політики; теорія агентських відносин тощо [10]. Під час створення системи економічної безпеки сучасних суб'єктів господарської діяльності та управління

нею, врахування положень згаданих концепцій, гіпотези та теорій є необхідним, а отже, використання механізмів фінансового менеджменту в процесі забезпечення економічної безпеки господарських структур має стати традиційною практикою, нормою функціонування вітчизняного бізнесу.

Завданнями фінансового менеджменту суб'єктів господарської діяльності на сучасному етапі розвитку економічних відносин можна визначити: формування фінансового забезпечення роботи підприємства, установи, організації (сприяння формуванню ефективної структури активів суб'єкта господарювання, пошук джерел залучення пасивів), балансування вхідних та вихідних грошових потоків, планування фінансових надходжень та витрат, розробку стратегічних та тактичних напрямів управління фінансами, фінансування антикризових заходів та нормалізація фінансової діяльності суб'єкта господарювання, оцінювання інвестиційних проектів та обґрунтування їх ефективності, забезпечення достатнього рівня рентабельності (крім неприбуткових організацій), оптимізацію оподаткування, мінімізацію фінансових ризиків, забезпечення фінансової стійкості, ліквідності, кредитоспроможності (з фінансової точки зору) суб'єкта господарської діяльності тощо.

Розглянемо завдання фінансового менеджменту суб'єктів господарської діяльності в контексті забезпечення їх майнової та інтерфейсної безпеки. Для цього передусім необхідно конкретизувати, що належить розуміти під цими двома поняттями.

Під майновою безпекою розуміють сукупність правових, організаційних, технічних, спеціальних та інших заходів, що забезпечують захист майна від протиправних посягань [11]. Майнова безпека являє собою складне за структурою явище, що включає як систему умов і факторів захисту майнових інтересів, так і процес використання даних ресурсів і можливостей для збереження, підтримки і розвитку цих умов і факторів [12, с. 41]. На нашу думку, наведені дефініції необхідно дещо розширити, щоб отримати зрозуміле та точне визначення поняття майнової безпеки суб'єкта господарської діяльності, тому в межах даного дослідження під майновою безпекою у системі економічної безпеки суб'єкта господарювання пропонуємо розуміти такий стан майна підприємства, установи, організації, що дає їм змогу здійснювати господарську діяльність та реалізувати власні майнові інтереси та майнові інтереси стейкхолдерів, звівши до мінімуму ймовірність втрати майна через негативний вплив на його цілісність, вартість і функціональний стан зовнішніх та внутрішніх небезпек і загроз.

Щоб визначити сутність поняття інтерфейсної безпеки, доцільно розпочати зі змісту самого слова «інтерфейс» та його розуміння. Частина слова «inter» з технічної англійської мови пере-

кладається як «між». Слово «face», беззаперечно, асоціюється з особою, тим більше що з англійської мови воно перекладається як «обличчя». Таким чином, формується поняття «між обличчями» або «між особами». Тобто, інтерфейс – це простір, в якому відбувається взаємодія між сторонніми особами та «зовнішнім виглядом» об'єкта.

Водночас сучасні науковці відзначають, що інтерфейсна складова економічної безпеки суб'єкта господарювання характеризує надійність його взаємодії із економічними контрагентами [13, с. 131]. О.А. Суценок визначає інтерфейсну безпеку експортної діяльності як стан підприємства, який характеризує надійність взаємодії із суб'єктами зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності [14, с. 155]. Визначаючи інтерфейсну безпеку в межах усієї системи економічної безпеки суб'єкта господарювання, а не обмежуючись лише одним із напрямів його діяльності, пропонуємо під цим поняттям розуміти такий стан організації взаємодії між підприємством, установою, організацією та їх стейкхолдерами (партнерами, контрагентами, інвесторами, клієнтами тощо), що дає змогу за мінімальних витрат часових, фінансових, матеріальних, трудових ресурсів забезпечити надійність їх взаємозв'язків у всіх функціональних напрямках, виключивши при цьому ймовірність руйнування таких взаємозв'язків під впливом загроз різної природи походження.

Насамперед така взаємодія повинна відбуватись в інформаційній площині, тому важливим показником стану інтерфейсної підсистеми економічної безпеки можна вважати інформаційну прозорість суб'єкта господарської діяльності. Існуючі практики оцінки стану інформаційної прозорості різних підприємницьких структур передбачають обов'язкове розкриття інформації, що стосується фінансового стану суб'єкта господарювання, а також відомостей, що стосуються осіб вищого керівного складу, які приймають стратегічні управлінські рішення, у тому числі і щодо напрямів фінансової роботи підприємств, установ, організацій. Таким чином, прослідковується зв'язок між фінансовим менеджментом та інтерфейсною складовою системи економічної безпеки, а одним із завдань фінансового менеджменту у цьому контексті повинно стати забезпечення якості та достовірності фінансової інформації, яка характеризуватиме діяльність суб'єкта господарювання та, ймовірно, стане основою для формування взаємовідносин між ним та його потенційними інвесторами, кредиторами, партнерами тощо. До інших завдань фінансового менеджменту в процесі забезпечення інтерфейсної безпеки суб'єкта господарської діяльності можна віднести: оптимізацію фінансових витрат на налагодження взаємодії зі стейкхолдерами, надання уточнень та пояснень до фінансової звітності й інших фінансових доку-

ментів, обґрунтування доцільності прийняття або відмови від інвестиційних проектів під час взаємодії з вітчизняними та зарубіжними інвесторами, забезпечення прозорості фінансової політики суб'єкта господарювання та напрямів його фінансового ризик-менеджменту, розробку фінансових заходів попередження недобросовісного виконання контрагентами своїх зобов'язань та проведення з ними превентивної фінансової роботи для забезпечення тривалої і взаємовигідної співпраці у фінансовій площині, формування позитивного фінансового іміджу підприємства, установи, організації.

До переліку завдань фінансового менеджменту в контексті забезпечення майнової безпеки суб'єкта господарської діяльності можна віднести: розробку бюджету фінансування придбання, оновлення, модернізації й охорони матеріальних та нематеріальних активів; компенсування дії ризиків майнової природи на його фінансовий стан, пошук та оптимізацію джерел фінансування майнових потреб, фінансове обґрунтування проектів реальних інвестицій тощо.

Таким чином, місце ефективного фінансового менеджменту у протидії численним загрозам, що є характерними для економічної безпеки суб'єктів господарювання, у тому числі її майнової та інтерфейсної складових, знаходиться між зростаючою необхідністю витратити все більше фінансових ресурсів для організації превентивних заходів щодо стримання та недопущення трансформації потенційних небезпек у реальні загрози нормальному функціонуванню підприємницьких структур і скороченням фінансових активів сучасних вітчизняних суб'єктів господарської діяльності, викликаним тривалою економічною кризою, що зумовлює потребу в їх розумному розподілі та витрачанні.

Отже, методи і прийоми фінансового менеджменту мають вагоме значення для підтримки належного рівня як інтерфейсної та майнової безпеки суб'єкта господарювання, так і його економічної безпеки в цілому. Розробити ефективні механізми протидії загрозам діяльності вітчизняних підприємств, установ, організацій, особливо тим їх видам, що мають фінансову природу, було б неможливо без використання інструментарію фінансового менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження ролі та місця фінансового менеджменту в системі забезпечення майнової та інтерфейсної безпеки суб'єктів господарювання дало змогу зробити такі висновки.

Запропоновано визначення поняття майнової та інтерфейсної безпеки як підсистем економічної безпеки підприємства, установи, організації. Під інтерфейсною безпекою слід розуміти такий стан організації взаємодії між підприємством, установою, організацією та їх стейкхолдерами (партнерами, контрагентами, інвесторами, клієнтами

тощо), що дає змогу за мінімальних витрат часових, фінансових, матеріальних, трудових ресурсів забезпечити надійність їх взаємозв'язків у всіх функціональних напрямках, виключивши при цьому ймовірність руйнування таких взаємозв'язків під впливом загроз різної природи походження. Під майновою безпекою в системі економічної безпеки суб'єкта господарювання пропонуємо розуміти такий стан майна підприємства, установи, організації, що дає змогу їм здійснювати господарську діяльність та реалізувати власні майнові інтереси та майнові інтереси стейкхолдерів, звівши до мінімуму ймовірність втрати майна через негативний вплив на його цілісність, вартість і функціональний стан зовнішніх та внутрішніх небезпек і загроз.

Встановлено завдання фінансового менеджменту суб'єктів господарської діяльності в контексті забезпечення їх інтерфейсної та майнової безпеки. Основними з них визначено: формування позитивного фінансового іміджу підприємства, установи, організації та розробку бюджету фінансування придбання, оновлення, модернізації та охорони матеріальних та нематеріальних активів суб'єктів господарювання і пошук джерел для фінансування цих напрямів забезпечення майнової безпеки.

Визначено місце ефективного фінансового менеджменту у протидії численним загрозам, що є характерними для економічної безпеки суб'єктів господарювання, у тому числі її майнової та інтерфейсної складових, що знаходиться між зростаючою необхідністю витратити все більше фінансових ресурсів для організації превентивних заходів щодо стримання та недопущення трансформації потенційних небезпек у реальні загрози нормальному функціонуванню підприємницьких структур, і скороченням фінансових активів сучасних вітчизняних суб'єктів господарської діяльності, викликаним тривалою економічною кризою, що зумовлює потребу в їх розумному розподілі та витрачанні.

Виявлено, що роль фінансового менеджменту для якісного інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки підприємств, установ, організацій полягає в забезпеченні якості та достовірності фінансової інформації, яка характеризуватиме їх діяльність та, ймовірно, стане основою для формування взаємовідносин між суб'єктом господарювання та його потенційними інвесторами, кредиторами, партнерами тощо. Оприлюднення результатів фінансового менеджменту повинно стати одним із компонентів інформаційної прозорості суб'єкта господарської діяльності.

Перспективи подальших досліджень полягають у пошуку шляхів для вдосконалення методів та прийомів фінансового менеджменту відповідно до потреб забезпечення майнової та інтерфейсної безпеки суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коцюба І.І. Роль фінансового менеджменту в системі стратегічного управління банком / І.І. Коцюба // Наука й економіка. – 2015. – Вип. 1. – С. 31–36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2015_1_7.
2. Осадчук Ю.М. Необхідність фінансового менеджменту як складової ефективної системи управління підприємством / Ю.М. Осадчук, С.В. Фертюк // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 282–286.
3. Притуляк Н.М. Оптимізація фінансової структури як одна з основних задач фінансового менеджменту / Н.М. Притуляк, Я.В. Грицина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 149–154.
4. Степанюк Н.А. Ефективність застосування принципів фінансового менеджменту в управлінні підприємством / Н.А. Степанюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 3(2). – С. 90–95.
5. Стеців Л.П. Теоретико-методичні основи побудови ефективної системи фінансового менеджменту підприємства / Л.П. Стеців // Наукові записки Української академії друкарства. – 2013. – № 4. – С. 39–45.
6. Шпильова В.О. Фінансовий менеджмент в кризових умовах господарювання / В.О. Шпильова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 33(1). – С. 160–164.
7. Гринчишин Я.М. Багатоаспектна роль бухгалтерського обліку та звітності в антикризовому фінансовому менеджменті підприємств / Я.М. Гринчишин // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2013. – Вип. 10(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(1\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(1)_24).
8. Лапко О.О. Управління ризиками в системі фінансового менеджменту нафтогазових компаній / О.О. Лапко, Г.Г. Чмерук // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 29(1). – С. 19–24.
9. Чернікова В.І. Роль фінансового ризик-менеджменту в реалізації стратегії і тактики антикризового управління / В.І. Чернікова // Економіка і управління. – 2011. – № 1. – С. 69–74.
10. Основные понятия и сущность финансового менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.elitarium.ru/osnovnye-ponjatija-finansovyj-menedzhment-struktura-kapitala-risk-dohodnost/>.
11. Дышеков А.З. Имущественная безопасность и информационная безопасность: взаимодействие и взаимосвязь понятий / А.З. Дышеков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.sovremennoepravo.ru/m/articles/view>.
12. Микаилов С.М. Понятие, сущность и формы государственного регулирования сферы обеспечения имущественной безопасности в России / С.М. Микаилов // Актуальные вопросы юридических наук : материалы II междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск : Два комсомольца, 2015. — С. 40–46.
13. Мацеха Д.С. Функціональні складові економічної безпеки та показники їхньої оцінки для підприємств легкої промисловості / Д.С. Мацеха // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 128–133.
14. Сущенко О.А. Діагностика інтерфейсної безпеки експортної діяльності підприємства / О.А. Сущенко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2015. – № 6. – С. 155–158.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВWAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY
OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

У статті розглянуто дієві шляхи підвищення ефективності функціонування підприємств м'ясопереробної галузі. Детально розглянуто методи зменшення впливу сезонності попиту на м'ясо та м'ясні продукти. Наведено переваги використання м'ясопереробними підприємствами «компасу правильного харчування» та програмного рішення «АВВУУ – Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «ІС:Підприємство 8» з метою підвищення результативності їх діяльності.

Ключові слова: ефективність функціонування, сезонність попиту, «компас правильного харчування», програмне рішення «АВВУУ – Управління м'ясокомбінатом для України».

В статье рассмотрены действенные пути повышения эффективности функционирования предприятий мясоперерабатывающей отрасли. Подробно рассмотрены методы уменьшения влияния сезонности спроса на мясо и мясные продукты. Приведены преимущества использования мясоперерабатывающими предприятиями «ком-

паса правильного питания» и программного решения «АВВУУ – Управление мясокомбинатом для Украины» на базе продукта «ІС:Предприятие 8» с целью повышения результативности их деятельности.

Ключевые слова: эффективность функционирования, сезонность спроса, «компас правильного питания», программное решение «АВВУУ – Управление мясокомбинатом для Украины».

The article discussed effective ways of increase of efficiency of functioning of enterprises in the meat industry. Considered in detail methods of reducing the effect of seasonality on the demand for meat and meat products. Given the advantages of the use of the meat processing enterprises of the «compass proper nutrition» and software solutions «АВВУУ -Management of meat to Ukraine» on the basis of the product «ІС:Enterprise 8» with the aim of increasing the effectiveness of their activities.

Key words: efficiency, demand seasonality, «the compass to the correct nutrition», software solution «АВВУУ -manage the slaughterhouse for Ukraine».

УДК 637.5:658

Коляда А.Л.

викладач кафедри економічного аналізу
Одеський національний економічний
університет

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств набувають усе більшої актуальності. Успішна виробничо-господарська діяльність будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою залежить від своєчасного виявлення негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища його діяльності та розробки відповідних заходів спрямованих на їх нейтралізацію. Саме тому виявлення та практична реалізація пріоритетних шляхів підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств є надзвичайно актуальною в наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням та пошуком дієвих шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств займалися такі вітчизняні вчені, як: Н.А. Волкова, Л.Е. Дяченко, Я.М. Безнесюк, Н.С. Шевчук, О.В. Шлапак.

Проте питання розробки та практичного впровадження результативних шляхів підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств залишаються відкритими і потребують поглиблених досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розробка дієвих шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств м'ясопереробної галузі. Пріоритетним завданням статті є детальний розгляд методів зменшення впливу сезонності попиту на м'ясо та м'ясні продукти та наведення переваг використання м'ясопереробними підпри-

ємствами «компасу правильного харчування» та програмного рішення «АВВУУ – Управління м'ясокомбінатом для України».

Виклад основного матеріалу дослідження.

У процесі фінансово-господарської діяльності м'ясопереробні підприємства стикаються із сезонністю попиту на м'ясо та м'ясні продукти, що, своєю чергою, зумовлює суттєві зміни величини чистої виручки від реалізації продукції протягом року. Так, рекордні значення об'ємів продажу м'ясних продуктів спостерігається взимку, особливо в передсвяткові та святкові дні. Проте об'єктивне зниження продажів м'ясної продукції спостерігається влітку, особливо ковбас із коротким терміном зберігання.

Наявність культурних і релігійних традицій, що обмежують споживання м'яса чи його окремих видів або, навпаки, які прямо рекомендують таке споживання, також дуже істотно впливає на обсяги споживання в місцях компактного проживання відповідної групи населення. Так, традиції національної української кухні пов'язані зі споживанням численних страв із різних видів м'яса. З іншого боку, на території України проживають представники різних релігій і культур. Наприклад, діють дуже тверді обмеження щодо споживання свинини іудеями і мусульманами. Православні пости, сумарна тривалість яких протягом року становить приблизно шість місяців, також вносять велику нерівномірність у споживання усіх видів м'ясопродуктів [1, с. 77].

Підвищення популярності низькокалорійних, безхолестеринових продуктів і вегетаріанської їжі призводить до все більшого зростання кількості людей, які добровільно відмовляються від споживання м'яса, що, своєю чергою, є однією з причин поступового зменшення попиту на м'ясні продукти.

Із метою підвищення попиту на м'ясну продукцію та зменшення його сезонних коливань, що, своєю чергою, дасть змогу підвищити ефективність функціонування підприємства, доцільно використовувати мерчандайзинг, тобто комплекс заходів, метою яких є підвищення попиту на продукцію та інструменти ринкового позиціонування товарів. Ці заходи дають змогу сформувати у споживачів позитивний імпульс, спрямований не тільки на купівлю, а також на створення іміджевого образу торгової марки у свідомості покупця.

З усіх засобів збільшення попиту на продукцію мерчандайзинг виділяється своєю відносно низькою ціною для фірми та дієвістю відносно потреб споживача. На місці продажу споживчий імпульс формується безпосередньо під впливом таких факторів, як доступність товару, його розташування, наявність достатньої інформації, ціни.

В останній час дуже популярними серед населення, особливо молоді, є правильне харчування та здоровий спосіб життя. У зв'язку з цим молодь, яка намагається підтримувати свій організм у здоровій формі, найчастіше віддає перевагу продуктам харчування, на етикетці яких указується їх поживна цінність.

Найкращих результатів у даному напрямі досягла компанія Nestle, яка розробила так званий «компас правильного харчування» – інструмент, який допомагає споживачам обирати продукти і напої, орієнтуючись на інформацію, що зазначена на упаковці. Компас надає фактичні відомості про енергетичну та поживну цінність продуктів, а також поради щодо їх правильного споживання в межах здорової, збалансованої дієти [2].

Враховуючи позитивний досвід Nestle у даному напрямі, вважаємо, що розміщення на етикетці м'ясних виробів подібного «компасу правильного харчування» дасть змогу м'ясопереробним підприємствам без витрачання додаткових фінансових ресурсів залучити більше коло лояльних споживачів, що, своєю чергою, призведе до збільшення обсягів чистої виручки від реалізації продукції та підвищення ефективності їх функціонування.

«Компас правильного харчування» на етикетці м'ясних виробів повинен містити таку необхідну для сучасного споживача інформацію, як:

– енергетична та харчова цінність (інформація щодо вмісту білків, жирів, вуглеводів, а також калорій у 100 г та порції продукту);

– як часто можна споживати продукт, що корисного є у ньому та як за його допомогою балансувати раціон;

– інгредієнти, з якого складається певний продукт та як він може бути частиною збалансованого раціону харчування;

– інформація для зв'язку із спеціалістами відділів по роботі зі споживачами відповідного м'ясопереробного підприємства.

Зазначимо, що існує велика кількість споживачів, які, навпаки, націлені на цілеспрямоване схуднення і тому обирають лише низькокалорійну продукцію. Цей сегмент споживачів потрібно також урахувувати з метою задоволення їхніх потреб та підвищення власної чистої виручки від реалізації такого виду продукції за допомогою введення у свій асортимент низькокалорійної м'ясної продукції [3, с. 64].

Таким чином, пропонуємо напрями вдосконалення асортиментної політики м'ясопереробних підприємств з урахуванням смаків, вподобань та побажань різних груп споживачів, що дасть змогу підвищити ефективність їх функціонування, результативність використання власного виробничого потенціалу, розширити певний ринковий сектор через постійний пошук та реалізацію відповідних резервів та впливу негативних

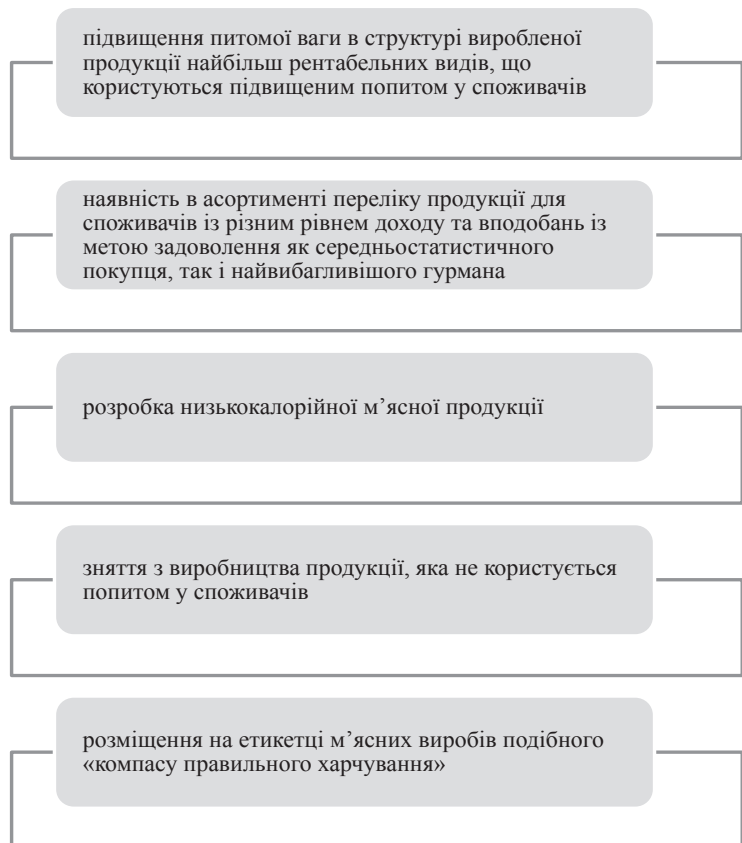


Рис. 1. Напрями вдосконалення асортиментної політики м'ясопереробних підприємств



Рис. 2. Основна інформація, яка повинна міститися на сайті м'ясопереробного підприємства

факторів внутрішнього та зовнішнього середовища (рис. 1).

Одним із сучасних ефективних способів підвищення попиту на м'ясну продукцію, що дасть змогу підвищити ефективність функціонування підприємств м'ясопереробної галузі без зайвих фінансових витрат, є розробка власного сайту, де буде міститися основна інформація про м'ясопереробне підприємство (рис. 2).

Створення такого сайту дасть змогу залучити додаткову кількість потенційних споживачів, які в перспективі можуть стати лояльними споживачами та забезпечувати стабільні обсяги продажу відповідних видів м'ясної продукції [4, с. 115].

Підвищити ефективність функціонування підприємств м'ясопереробної галузі зможе автома-

тизація оперативного, управлінського, бухгалтерського обліку всіх виробничих процесів: від обвалки (оброблення) туш, виробництва ковбасних виробів, напівфабрикатів, до упаковки, доставки та реалізації продукції кінцевим споживачам, планування виробництва, управління та планування фінансових і матеріальних ресурсів, бюджетування за допомогою рішення «АВВУУ – Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «1С:Підприємство 8», яке включає цілу низку підсистем: управління складом (запасами); управління продажами; управління закупівлями; управління фінансами; управління виробництвом (обвалка м'яса; виробництво м'ясних продуктів; планування і запуск виробництва; реалізація та доставка продукції); управління взаємовідносинами з клієнтами; управління персоналом; розрахунок заробітної плати; бюджетування; підготовка звітності по МСФО.

Використання підприємствами м'ясопереробної галузі рішення «АВВУУ – Управління м'ясокомбінатом для України» підвищує достовірність облікових даних для здійснення аналізу з метою реалізації процесу управління ефективністю їх діяльності різними суб'єктами починаючи з керівника підприємства й закінчуючи рядовим бухгалтером (рис. 3).

Практичне провадження м'ясопереробними підприємствами рішення «АВВУУ – Управління м'ясокомбінатом

Керівники підприємства	<ul style="list-style-type: none"> отримання широких можливостей аналізу, планування і гнучкого управління ресурсами компанії для підвищення її конкурентоспроможності
Керівники підрозділів	<ul style="list-style-type: none"> поява інструментів, що дають змогу підвищити ефективність щоденної роботи по своїх напрямках
Працівники облікових служб	<ul style="list-style-type: none"> можливість автоматизованого ведення обліку в повній відповідності з вимогами законодавства

Рис. 3. Переваги використання підприємствами м'ясопереробної галузі рішення «АВВУУ – Управління м'ясокомбінатом для України» різними суб'єктами процесу управління ефективністю функціонування

Переваги практичного впровадження рішення «АВВУ – Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «1С:Підприємство 8» для м'ясопереробних підприємств

№	Перевага	Зміст переваги
1	Розрахунок собівартості продукції і напівфабрикатів на всіх етапах технологічного циклу випуску продукції	Дає змогу отримати керівництву достовірну інформацію про структуру витрат, аналізувати правильність технології виробництва, оцінити власну собівартість продукції, правильно призначити продажну ціну з урахуванням прибутку підприємства й управляти рентабельністю продажів [5, с. 303]
2	Ведення обліку запасів одночасно у двох незалежних одиницях виміру – кількість і вага	Передбачено ведення обліку ТМЦ у розрізі серійних номерів, термінів придатності, постачальників, що дає змогу швидко встановити постачальника недоброякісного товару, проводити аналіз якості товарів і постачальників
3	Контроль вагового товару, відхилень під час відвантаження та приймання товару покупцем	Контроль втрати ваги під час проведення тех. операцій, наприклад під час приготування фаршу і термообробки, нормування втрат дає змогу проводити аналіз відхилень ваги від норми і дотриматись технології виробництва, вчасно виявляти і усунути причину втрат
4	Автоматичне зважування ТМЦ та формування документів на прихід, відвантаження або переміщення	Мінімізує ймовірність помилок введення даних, можливість зловживань, прискорює процес уведення документів, знижує витрати на документообіг. Керівництво отримує всю необхідну оперативну інформацію для прийняття грамотних управлінських рішень у самі стислі строки
5	Автоматизований процес повернення товару від покупців	За допомогою обробки аналізуються документи на відвантаження покупцю і відбираються документи реалізації, які відповідають даним умовам. Це дає змогу автоматично підібрати партії товару в документ повернення
6	Оптимізована переробка неякісної продукції	Утилізація, продаж, переробка, обрізка та ін. як на підставі повернення продукції від покупця, так і під час виявлення браку на виробництві із зазначенням причини браку, наприклад поламаний, тріснутий ковбасний батон, поморщена шкурка на ковбасному батоні
7	Планування виробництва з урахуванням завантаження виробничих потужностей	Облік даних факторів дає змогу гнучко управляти ресурсами компанії, виробничим процесом, асортиментом, тобто підвищити її адаптивність до ринкових змін
8	Маршрутизація розвезення продукції, можливість зазначення маршруту доставки під час прийому замовлення	Допомагає налагодити робочий процес транспортного відділу, оптимізувати маршрут вантажоперевізника, заощадити час і вартість доставки товару, забезпечити максимальне завантаження транспортних засобів
9	Гнучкий механізм формування «маршрутних листів»	Прискорює процес роботи логістичного відділу, мінімізує людський фактор
10	Можливість проведення інвентаризації готової продукції, напівфабрикатів	Підвищує ефективність роботи підприємства, мінімізує можливість розкрадань та інших утрат, зумовлених недобророзв'язною роботою співробітників

для України» дасть їм змогу отримати цілу низку конкурентних переваг (табл. 1).

Отже, використання даного продукту керівництвом будь-якого суб'єкту м'ясопереробної галузі дасть їм змогу оперативно та своєчасно отримувати всю необхідну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень та здійснювати планування роботи підприємства на тривалу перспективу в напрямі створення нових та зміцнення вже існуючих конкурентних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. Практичне впровадження всіх вищенаведених рекомендацій дасть змогу м'ясопереробним підприємствам підвищити ефективність їх функціонування, зберегти при цьому свої позиції на відповідному ринку або розширити певний його сектор через постійний пошук та мобілізацію виявлених резервів в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шлапак О.В. Особливості і перспективи формування внутрішнього споживчого ринку продукції м'ясного скотарства / О.В. Шлапак // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12. – С. 75–83.
2. Компас правильного харчування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nestle.ua/nutrition/compass>.
3. Дяченко Л.Е. Формування асортиментної стратегії м'ясопереробних підприємств / Л.Е. Дяченко, Я.М. Безнесюк // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2012. – № 65. – С. 63–66.
4. Волкова Н.А. Аналитические методы управления эффективностью функционирования предприятия / Н.А. Волкова, А.Л. Коляда // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». – 2015. – № 3. – С. 111–117.
5. Шевчук Н.С. Аналіз ресурсного потенціалу підприємства як фактор оптимізації бізнес-процесів / Н.С. Шевчук, О.М. Гайдаєнко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – Випуск 1(47). – Т. 1. – С. 301–306.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМПЛЕКСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF COMPREHENSIVE SUPPORT FOR THE ECONOMIC SECURITY OF VEHICLE ENGINEERING ENTERPRISES

У статті розроблений методичний підхід до оцінювання ефективності комплексного забезпечення економічної безпеки підприємств транспортного машинобудування, який на відміну від існуючих передбачає поетапне трирівневе визначення інтегрального показника ефективності, що ґрунтується на таких оцінках, як: досягнення та підтримання необхідного рівня безпеки у розрізі основних функціональних складових частин економічної безпеки підприємства; ступінь досягнення основних цільових орієнтирів у забезпеченні економічної безпеки підприємства; повнота реалізації основних інтересів у сфері економічної безпеки на засадах використання непараметричних підходів до вимірювання динамічних зв'язків, що дає змогу здійснювати тактичний і стратегічний контроль та реалізовувати оперативні рішення в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств, підприємства транспортного машинобудування, інтегральний показник ефективності, функціональні складові частини економічної безпеки підприємств, інтереси, цільові орієнтири.

В статье разработан методический подход к оценке эффективности комплексного обеспечения экономической безопасности предприятий транспортного машиностроения, который в отличие от существующих предусматривает поэтапное трехуровневое определение интегрального показателя эффективности, основанного на таких оценках, как достижение и поддержание необходимого уровня безопасности в разрезе основных функциональных составляющих экономической безопасности пред-

приятия; степень достижения целевых ориентиров в обеспечении экономической безопасности предприятия; полнота реализации основных интересов в сфере экономической безопасности на основе использования непараметрических подходов к измерению динамических связей, что позволяет осуществлять тактический и стратегический контроль и реализовывать оперативные решения в процессе обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: комплексное обеспечение экономической безопасности предприятий, предприятия транспортного машиностроения, интегральный показатель эффективности, функциональные составляющие экономической безопасности предприятий, интересы, целевые ориентиры.

This paper develops methodical approach for evaluation of effectiveness of complex economic security measures on vehicle engineering enterprises, and, unlike the existing ones, provides a three-phase definition of integrated performance indicator based on such estimates as achieving and maintaining of required level of security for major functional components of economic security of enterprise; the degree of achievement of key milestones in ensuring the economic security; completeness of achieving of property interests in economic security based on the use of nonparametric approach to measure the dynamic links that allows one to make tactical and strategic control and implement operational decisions in the process of providing economic security.

Key words: complex economic security of enterprises, vehicle engineering enterprises, integrated performance indicator, the functional components of economic security, interests and targets.

УДК 338.4:330.3:658

Копитко М.І.

д.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Львівський державний університет
внутрішніх справ

Постановка проблеми. Розрахунок ефективності забезпечення економічної безпеки підприємства (ЕБП) вважається одним із найскладніших завдань, яке на сьогодні не має одного загальноприйнятого методу вирішення. Можна вважати помилковою точку зору, що передбачає розрахунок якогось умовного прибутку від дії суб'єктів безпеки, адже ефективність здійснюваних заходів у сфері ЕБП полягає насамперед у:

- захисті підприємства від негативної дії дестабілізуючих факторів;
- недопущенні виникнення загроз, ризиків та зростання небезпеки;
- мінімізації втрат через реалізацію загроз;
- збереженні наявного потенціалу;
- визначенні та допомозі у використанні додаткових ринкових можливостей;
- сприянні ефективнішому використанню ресурсів [8].

Одним із визначених завдань є оцінка ефективності комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства. Базуючись на результатах теоретичних напрацювань щодо суті комплексного забезпечення, його структурних елементів та засобів оцінки рівня безпеки, нижче викладено методичні засади оцінювання комплексного забезпечення економічної безпеки підприємств транспортного машинобудування.

В авторському розумінні загальний, сукупний, а з математичної точки зору – інтегральний показник ефективності комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства повинен бути пов'язаний з оцінкою:

- забезпечення досягнення та підтримкою необхідного для ефективного функціонування і розвитку рівня безпеки у розрізі кожної функціональної складової;

- досягнення цільових орієнтирів, які зорієнтовані на сукупність функціональних орієнтирів;
- ступеня досягнення інтересів у сфері економічної безпеки.

Важливо, що визначення інтегрального показника має здійснюватися відповідно до певного алгоритму:

- на першому етапі – оцінка дій щодо забезпечення рівня безпеки;
- на другому (на основі результатів першого) – характеристика досягнення цільових орієнтирів;
- на третьому (спираючись на результати другого) – розрахунок інтегрального показника, що характеризує через рівень досягнення інтересів ефективність комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Для аналізу беруться інтереси у сфері економічної безпеки, які є частиною сукупності економічних інтересів підприємства. На нашу думку, другий рівень визначення ефективності комплексного забезпечення повинен передбачати оцінку ступеня досягнення кожного із цільових орієнтирів. Третій рівень оцінювання пов'язаний із діагностикою рівня безпеки у стратегічному і тактичному вимірах. Уважаємо, що оцінку ефективності можна дати виходячи з динаміки зміни рівня безпеки у розрізі основних функціональних складових частин, тобто фінансової, кадрової і т. д.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поширеною є точка зору, згідно з якої ефективність забезпечення економічної безпеки підприємства можна визначити шляхом розрахунку сумарної величини очікуваних утрат [1; 2; 6; 9], яким удалося запобігти завдяки діям суб'єктів безпеки. Вважаємо, що даний підхід, незважаючи на складні ідентифікації кожного такого випадку, є виправданим, хоча, зважаючи на реалії ведення бізнесу в Україні, – скоріше в стратегічному вимірі, беручи до уваги можливі найсуттєвіші втрати та обов'язково спираючись на точку зору зовнішніх експертів. Тому наше завдання полягає в оцінці результатів реалізації сукупності заходів суб'єктами безпеки з метою забезпечення досяг-

нення інтересів підприємства у сфері економічної безпеки.

Постановка завдання. Мета дослідження – розробити методичний підхід до оцінювання ефективності комплексного забезпечення економічної безпеки підприємств на прикладі підприємств транспортного машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до сформованих базових позицій, найнижчим рівнем в оцінці ефективності комплексного забезпечення повинна стати характеристика ступеня досягнення та підтримки необхідного рівня безпеки за основними функціональними складовими (табл. 1).

Другий етап пов'язаний із характеристикою ступеня досягнення цільових орієнтирів у сфері економічної безпеки (табл. 2).

Таблиця 2

Цільові орієнтири та їх математичне позначення

Цільові орієнтири	Позначення
Фінансові	B_1^{**}
Кадрові	B_2^{**}
Техніко-технологічні	B_3^{**}
Інформаційні	B_4^{**}
Силові	B_5^{**}
Політико-правові	B_6^{**}
Ринкові	B_7^{**}
Інтерфейсні	B_8^{**}

Джерело: авторська розробка

Останній, третій, рівень передбачає оцінку досягнення ключових інтересів у сфері економічної безпеки, що і повинно характеризувати досконалість процесу комплексного забезпечення безпеки.

Для оцінювання загального ефекту, тобто визначення інтегрального показника, використаємо експертну систему оцінювання, для чого сформуємо групу експертів, а також використаємо об'єктивні статистичні та аналітичні дані як певного підприємства, так і тенденції розвитку вітчизняного машинобудування та національної економіки.

Важливо відзначити, що величина загального ефекту від комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства може розглядатися як кінцева лише на певному часовому діапазоні, адже її наслідки будуть відчутні і в наступних періодах. Таким чином, показник загального ефекту, будучи кінцевим на конкретний момент часу, є проміжним порівняно з деяким остаточним показником, який визначатиметься у віддаленій перспективі. Зрозуміло, назвати чіткий термін, після якого величина загального ефекту не буде змінюватися або ці зміни будуть відносно невеликі, неможливо. Цей термін насамперед залежатиме від виду та масштабу діяльності конкретного

Таблиця 1

Функціональні складові та їх математичне позначення

Функціональні складові	Позначення
Фінансова	b_1
Кадрова	b_2
Техніко-технологічна	b_3
Ресурсна	b_4
Інформаційна	b_5
Силова	b_6
Політико-правова	b_7
Ринкова	b_8
Інтерфейсна	b_9

Джерело: авторська розробка

Шкала оцінювання отриманого ефекту

Оцінка <i>j</i>	Якісна характеристика	Пояснення щодо суті	
		цільові орієнтири	рівень безпеки
1	суттєве погіршення	не досягнуто	суттєво погіршився
2	незначне погіршення	досягнуто в окремих випадках	частково погіршився
3	без змін	частково досягнуто	незмінний
4	незначне покращення	у більшості випадків досягнуто	частково покращився
5	суттєве покращення	досягнуто	суттєво покращився

Джерело: авторська розробка

підприємства, а також від характеру реалізації цільових орієнтирів.

Попередньо необхідно визначити значення оцінок стосовно дискретної шкали подібно до наведених у працях [3; 7; 10]. Кожне значення дискретної шкали відповідає деякій якійсь характеристиці ефективності (надалі як інтегральний показник будемо розглядати загальний ефект від комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства). Кожному якісному значенню отриманого ефекту відповідає певний інтервал кількісних значень відповідного орієнтиру (табл. 3).

Методика формування інтегральної оцінки загального ефекту від комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства заснована на методології формування комплексних оцінок, яка визначає систему формальних та експертних процедур, описана у наукових працях [3–5; 11].

Базові позиції цього методу зводяться до такого. Для оцінюваного об'єкта визначається набір параметрів $\{b_i\}$: у нашому випадку це функціональні складові. Для отримання комплексної оцінки параметри попарно порівнюються між собою та один з одним за допомогою матриць згорток. Отримані характеристики (цільові орієнтири), своєю чергою, знову попарно порівнюються між собою за допомогою матриць згорток уже наступного рівня. Процедура повторюється доти, поки не залишиться одна характеристика, яка й буде комплексною оцінкою об'єкта. Крім того, необхідно побудувати матриці згорток таким чином, щоб із певних на найнижчому рівні оцінок можна було отримати оцінки всіх характеристик на всіх рівнях.

Розглянута послідовність є базовою під час оцінювання для реальних об'єктів. Вона має бути налаштована з урахуванням специфіки оцінюваних підприємств, вимог особи, яка ухвалює рішення, механізмів управління в системі економічної безпеки підприємств транспортного машинобудування, де будуть використані отримані комплексні оцінки.

Для визначення інтегральної оцінки (загального ефекту) від комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства будується дерево згортки, в якому кожна невисяча вершина є логічною матрицею згортки, що акумулює інформацію з матриць попереднього рівня.

Як було задекларовано вище, нами передбачається розгляд стратегічних та тактичних інтересів у сфері економічної безпеки. Водночас, зважаючи, з одного боку, на складність розрахунків, що повинні передбачати на першому етапі оцінку досягнення необхідного рівня безпеки по дев'яти функціональних складових, а з іншого – на наявність інформації про рівень безпеки у розрізі періоду, який обмежений роками, а також типовість процедури розрахунку, вважаємо за доцільне приділити увагу лише стратегічним інтересам. Процедура розрахунку інтегрального показника за тактичними інтересами за наявності інформації про рівень безпеки на певну дату чи за місяць буде аналогічною.

Для кожного із цільових орієнтирів будемо логічні матриці згортки (табл. 4–11), які дають змогу отримати узагальнену оцінку досягнення необхідного рівня безпеки за визначеними функціональними складовими. Аналіз проводився на прикладі ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» (2013–2015 рр.).

Таблиця 4

Логічна матриця згортки за фінансовою функціональною складовою

		b_1				
		1	2	3	4	5
b_1	1	1	1	2	2	3
	2	1	2	2	3	3
	3	2	2	3	3	4
	4	2	3	3	4	5
	5	3	3	4	5	5

Джерело: авторська розробка

Таблиця 5

Логічна матриця згортки за кадровою функціональною складовою

		b_2				
		1	2	3	4	5
b_2	1	2	2	2	2	3
	2	2	2	2	3	3
	3	2	2	3	3	3
	4	2	3	3	3	4
	5	3	3	3	4	4

Джерело: авторська розробка

Таблиця 6

Логічна матриця згортки за техніко-технологічною та ресурсною функціональними складовими

		b_3				
		1	2	3	4	5
b_4	1	1	2	2	3	3
	2	1	2	2	3	3
	3	2	2	3	4	4
	4	2	3	4	4	5
	5	3	3	4	4	5

Джерело: авторська розробка

Таблиця 9

Логічна матриця згортки за політико-правовою функціональною складовою

		b_7				
		1	2	3	4	5
b_7	1	1	1	1	2	3
	2	1	1	2	2	3
	3	1	2	2	3	4
	4	2	2	3	3	4
	5	3	3	4	4	4

Джерело: авторська розробка

Таблиця 7

Логічна матриця згортки за інформаційною функціональною складовою

		b_5				
		1	2	3	4	5
b_5	1	2	2	2	3	3
	2	2	2	3	3	3
	3	2	3	3	3	4
	4	3	3	3	4	4
	5	3	3	4	4	4

Джерело: авторська розробка

Таблиця 10

Логічна матриця згортки за ринковою функціональною складовою

		b_8				
		1	2	3	4	5
b_8	1	1	1	2	2	3
	2	1	2	2	3	3
	3	2	2	3	3	4
	4	2	3	3	4	5
	5	3	3	4	5	5

Джерело: авторська розробка

Таблиця 8

Логічна матриця згортки за силовою функціональною складовою

		b_6				
		1	2	3	4	5
b_6	1	1	1	2	2	3
	2	1	2	2	3	3
	3	2	2	3	3	4
	4	2	3	3	4	5
	5	3	3	4	5	5

Джерело: авторська розробка

Таблиця 11

Логічна матриця згортки за інтерфейсною функціональною складовою

		b_9				
		1	2	3	4	5
b_9	1	1	1	2	2	3
	2	1	2	2	3	3
	3	2	2	3	3	4
	4	2	3	3	4	5
	5	3	3	4	5	5

Джерело: авторська розробка

Логічні матриці згортки визначають процедуру агрегування рівня безпеки за функціональними складовими в інтегральну оцінку стратегічного ефекту від задоволення цільових орієнтирів підприємства транспортного машинобудування у розрізі основних функціональних складових і тим самим фіксують пріоритети та політику управління підприємством щодо його безпеки. Формування логічних матриць згортки є відповідальною процедурою, яка виконується працівниками служби безпеки підприємства на основі отриманих експертних суджень.

Таким чином, кожен рівень забезпечення безпеки характеризується розподілом ймовірностей його можливих значень. Завдання полягає у визначенні на основі цих даних розподілу ймовірностей можливих значень інтегральної оцінки стратегічного ефекту від реалізації відповідних цільових орієнтирів.

Будемо вважати, що значення рівнів безпеки за функціональними складовими є незалежними

випадковими величинами. Нехай p_{ij} ймовірність значення j для рівня b_i , $i=1,9$, $j=1,5$. Розподіл ймовірностей p_{ij} можливих значень рівнів безпеки b_i підприємства наведено в табл. 12.

Таблиця 12

Розподіл ймовірностей значень p_{ij} можливих функціональних складових b_i

p_{ij}	p_{i1}	p_{i2}	p_{i3}	p_{i4}	p_{i5}
p_{1j}	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1
p_{2j}	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1
p_{3j}	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1
p_{4j}	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
p_{5j}	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
p_{6j}	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
p_{7j}	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4
p_{8j}	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4
p_{9j}	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4

Джерело: авторська розробка

Позначимо ймовірність отримання ефекту від досягнення необхідних рівнів безпеки j через q_{ij} . Застосувавши підходи, відомі з теорії ймовірностей, обчислимо ймовірність недосягнення необхідного рівня фінансовою складовою (на основі даних, наведених у табл. 4)

$$q_{11} = p_{11}p_{11} + p_{11}p_{12} + p_{12}p_{11}, \quad (1)$$

де p_{11} – ймовірність суттєвого погіршення рівня фінансової складової;

p_{12} – ймовірність часткового погіршення рівня фінансової складової.

Ймовірність досягнення необхідного рівня фінансової складової q_{12} має місце у такому разі:

$$q_{12} = p_{11}p_{13} + p_{11}p_{14} + p_{12}p_{12} + p_{12}p_{13} + p_{13}p_{11} + p_{13}p_{12} + p_{14}p_{11}, \quad (2)$$

де p_{13} – ймовірність незмінності рівня фінансової складової;

p_{14} – ймовірність часткового покращання рівня фінансової складової.

Ймовірність часткового досягнення необхідного рівня фінансової безпеки q_{13} має місце у такому разі:

$$q_{13} = p_{11}p_{15} + p_{12}p_{14} + p_{12}p_{15} + p_{13}p_{13} + p_{13}p_{14} + p_{14}p_{12} + p_{14}p_{13} + p_{15}p_{11} + p_{15}p_{12}, \quad (3)$$

де p_{15} – ймовірність суттєвого покращання рівня фінансової складової.

Ймовірність досягнення у більшості випадків необхідного рівня фінансової безпеки q_{14} має місце у такому разі:

$$q_{14} = p_{13}p_{15} + p_{14}p_{14} + p_{15}p_{13}. \quad (4)$$

Ймовірність досягнення рівня фінансової безпеки

$$q_{15} = p_{14}p_{15} + p_{15}p_{14} + p_{15}p_{15}. \quad (5)$$

Підставивши значення p_{ij} з табл. 12 у формули (1–5), отримуємо результати, обчислення q_{1j} , що занесемо до табл. 13.

На основі вищенаведених логічних матриць згортки (табл. 5–11) визначимо ймовірності виконання завдання щодо досягнення необхідних рівнів кадрової (q_{2j}), техніко-технологічної (q_{3j}), ресурсної (q_{4j}), інформаційної (q_{5j}), силової (q_{6j}), політико-правової (q_{7j}), ринкової (q_{8j}) та інтерфейсної (q_{9j}) безпеки для різних випадків. Результати обчислень також занесемо до табл. 13.

Таблиця 13

Ймовірність досягнення необхідного рівня безпеки у розрізі функціональних складових

q_{ij}	q_{11}	q_{12}	q_{13}	q_{14}	q_{15}
q_{1j}	0,32	0,36	0,24	0,05	0,03
q_{2j}	0	0,68	0,29	0,03	0
q_{3j}	0,12	0,34	0,34	0,16	0,04
q_{4j}	0	0,24	0,52	0,24	0
q_{5j}	0,12	0,28	0,36	0,12	0,12
q_{6j}	0,08	0,16	0,28	0,48	0
q_{7j}	0,03	0,13	0,32	0,20	0,32
q_{8j}	0,03	0,13	0,32	0,20	0,32

Джерело: авторська розробка

Для кожного з наступних цільових орієнтирів (табл. 14) будуємо логічні матриці згортки (табл. 15–18), що дають змогу отримати узагальнену оцінку їх досягнення.

Таблиця 14

Цільові орієнтири та їх математичне позначення

Цільові орієнтири	Позначення
Фінансово-кадрові	B_1^*
Ресурсно-технологічні	B_2^*
Політико-силові	B_3^*
Ринково-інтерфейсні	B_4^*
Фінансово-ресурсні	B_1
Політико-ринкові	B_2

Джерело: авторська розробка

Таблиця 15

Логічна матриця згортки фінансово-кадрових цільових орієнтирів

		B_1^{**}				
		1	2	3	4	5
B_2^{**}	1	1	2	2	2	2
	2	1	2	3	3	3
	3	2	2	3	3	3
	4	2	2	3	4	4
	5	2	3	3	4	5

Джерело: авторська розробка

Таблиця 16

Логічна матриця згортки ресурсно-технологічних цільових орієнтирів

		B_3^{**}				
		1	2	3	4	5
B_4^{**}	1	1	2	3	3	3
	2	1	2	3	3	3
	3	1	2	3	4	4
	4	2	3	4	4	5
	5	2	3	4	5	5

Джерело: авторська розробка

Таблиця 17

Логічна матриця згортки політико-силових цільових орієнтирів

		B_5^{**}				
		1	2	3	4	5
B_6^{**}	1	1	1	2	3	3
	2	1	2	2	3	4
	3	2	3	3	4	4
	4	3	3	4	4	5
	5	3	4	4	5	5

Джерело: авторська розробка

Таблиця 18

**Логічна матриця згортки
ринково-інтерфейсних цільових орієнтирів**

		B_7^{**}				
		1	2	3	4	5
B_8^{**}	1	1	1	2	2	3
	2	1	2	2	3	3
	3	2	2	3	3	4
	4	2	3	3	4	5
	5	3	3	4	5	5

Джерело: авторська розробка

На основі вищенаведених логічних матриць згортки (табл. 15–18) визначимо ймовірності реалізації цільових орієнтирів для різних випадків Q_{ij}^{**} (табл. 19).

Таблиця 19

**Ймовірність реалізації визначених
цільових орієнтирів**

Q_{ij}^{**}	Q_{i1}^{**}	Q_{i2}^{**}	Q_{i3}^{**}	Q_{i4}^{**}	Q_{i5}^{**}
Q_{1j}^{**}	0	0,7620	0,2356	0,0024	0
Q_{2j}^{**}	0	0,1920	0,5744	0,224	0,0096
Q_{3j}^{**}	0,0512	0,1856	0,3888	0,3168	0,0576
Q_{4j}^{**}	0,0087	0,1313	0,3848	0,2448	0,2304

Джерело: авторська розробка

Наступним кроком є побудова матриць згорток для таких цільових орієнтирів (табл. 20–21).

Таблиця 20

**Логічна матриця згортки
фінансово-ресурсних цільових орієнтирів**

		B_1^{**}				
		1	2	3	4	5
B_2^{**}	1	1	2	2	2	2
	2	1	2	3	3	3
	3	2	2	3	3	3
	4	2	2	3	4	4
	5	2	3	3	4	5

Джерело: авторська розробка

Таблиця 21

**Логічна матриця згортки
політико-ринкових цільових орієнтирів**

		B_3^*				
		1	2	3	4	5
B_4^*	1	1	1	2	3	3
	2	1	2	2	3	4
	3	2	3	3	4	4
	4	3	3	4	4	5
	5	3	4	4	5	5

Джерело: авторська розробка

На основі вищенаведених логічних матриць згортки (табл. 20–21) визначимо ймовірності реалізації цільових орієнтирів для різних випадків Q_{ij}^* . Використавши значення Q_{ij}^{**} з табл. 19 отримаємо значення Q_{ij}^* та занесемо їх до табл. 22.

лізації цільових орієнтирів для різних випадків Q_{ij}^* . Використавши значення Q_{ij}^{**} з табл. 19 отримаємо значення Q_{ij}^* та занесемо їх до табл. 22.

Таблиця 22

**Ймовірність реалізації визначених
цільових орієнтирів**

Q_{ij}^*	Q_{i1}^*	Q_{i2}^*	Q_{i3}^*	Q_{i4}^*	Q_{i5}^*
Q_{1j}^*	0	0,1915	0,7455	0,0630	0
Q_{2j}^*	0,0088	0,1189	0,3153	0,4567	0,1003

Джерело: авторська розробка

Передостаннім кроком у розрахунку інтегрального показника (загального ефекту) від задоволення стратегічних інтересів підприємства у сфері економічної безпеки є побудова логічної матриці згортки цільових орієнтирів стратегічного інтересу (табл. 23).

Таблиця 23

**Логічна матриця згортки цільових орієнтирів
стратегічного інтересу**

		B_1				
		1	2	3	4	5
B_2	1	1	2	2	3	3
	2	2	2	3	3	4
	3	2	3	3	4	4
	4	3	3	4	4	5
	5	3	4	4	5	5

Джерело: авторська розробка

На основі вищенаведеної логічної матриці згортки (табл. 23) визначимо ймовірності реалізації цільових орієнтирів для різних випадків Q_j за формулами, наведеними нижче.

Ймовірність нереалізації цільових орієнтирів стратегічного інтересу Q_1 має місце у такому разі:

$$Q_1 = Q_{11}^* Q_{21}^* \quad (6)$$

Ймовірність реалізації в окремих випадках

$$Q_2 = Q_{11}^* Q_{22}^* + Q_{11}^* Q_{23}^* + Q_{12}^* Q_{21}^* + Q_{12}^* Q_{22}^* + Q_{13}^* Q_{21}^* \quad (7)$$

Ймовірність часткової реалізації

$$Q_3 = Q_{11}^* Q_{24}^* + Q_{11}^* Q_{25}^* + Q_{12}^* Q_{23}^* + Q_{12}^* Q_{24}^* + Q_{13}^* Q_{22}^* + Q_{13}^* Q_{23}^* + Q_{14}^* Q_{21}^* + Q_{14}^* Q_{22}^* + Q_{15}^* Q_{21}^* \quad (8)$$

Ймовірність реалізації у більшості випадків

$$Q_4 = Q_{12}^* Q_{25}^* + Q_{13}^* Q_{24}^* + Q_{13}^* Q_{25}^* + Q_{14}^* Q_{23}^* + Q_{14}^* Q_{24}^* + Q_{15}^* Q_{22}^* + Q_{15}^* Q_{23}^* \quad (9)$$

Ймовірність реалізації

$$Q_5 = Q_{14}^* Q_{25}^* + Q_{15}^* Q_{24}^* + Q_{15}^* Q_{25}^* \quad (10)$$

Підставивши значення з табл. 22 у формули (6–10), отримаємо:

$$Q_1 = 0; \quad Q_2 = 0,03101495; \quad Q_3 = 0,4795792;$$

$$Q_4 = 0,48308695; \quad Q_5 = 0,0063189.$$

Оскільки така точність обчислень Q_j для наших потреб є надмірною, заокруглимо отримані результати до четвертого знаку після коми. Отримані

результати використаємо у подальших обчисленнях загального ефекту від задоволення стратегічних інтересів підприємства у сфері економічної безпеки.

Тепер можна оцінити загальний ефект $R = \sum_{j=1}^5 jQ_j$ як середнє значення інтегральних оцінок реалізації відповідних стратегічних інтересів підприємством транспортного машинобудування Q_j .

$$R = 1Q_1 + 2Q_2 + 3Q_3 + 4Q_4 + 5Q_5. \quad (11)$$

Підставивши значення Q_j , отримані вище, у формулу (11), отримаємо

$$R = 1 \times 0 + 2 \times 0,0310 + 3 \times 0,4796 + 4 \times 0,04831 + 5 \times 0,0063 = 3,4647.$$

У даному разі, тобто для ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», отриманий ефект між «без змін» та «незначне покращання» за обраною шкалою оцінок (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований методичний підхід уможлиблює визначення інтегрального показника, тобто отримання кількісної характеристики ефективності комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства транспортного машинобудування, що базується на результатах оцінки досягнення необхідного рівня безпеки у розрізі основних функціональних складових економічної безпеки, визначення ступеня виконання цільових орієнтирів та реалізації інтересів у сфері економічної безпеки, що в загальному може бути використано для розроблення, уточнення та/або корегування тактики і стратегії у процесі комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень : [монографія] / В.Г. Алькема ;

ВНЗ «Ун-т економіки та права «КРОК», НДІ пробл. нац. безпеки України. – К., 2011. – 376 с.

2. Білошкурська Н.В., Білошкурський М.В. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємств / Н.В. Білошкурська, М.В. Білошкурський // Сталый розвиток економіки. – 2013. – № 2(19). – С. 85–89.

3. Бурков В.Н., Грацианский Е.В. Модели и механизмы управления безопасностью : [монография] / В.Н. Бурков, Е.В. Грацианский [и др.]. – М. : СИНТЕГ, 2001. – 154 с.

4. Бурков В.Н. Прикладные модели / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zable.ru/ekonomika/43588/prikladnye_modeli.html.

5. Буркова И.В. Модели и методы оптимизации программ обеспечения безопасности / И.В. Буркова, А.В. Толстых // Проблемы управления. – 2005. – № 1. – С. 51–55.

6. Васильців Т.Г., Гринкевич С.С. Формування середовища економічної безпеки підприємництва в Україні / Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3-4(1). – С. 24–27.

7. Екологізація суспільства: Соціальна роль та моделювання = Ecologization of society: Social role and modeling = Экологизация общества: Социальная роль и моделирование : [монография] / Е.П. Семенов [та ін.]. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2012. – 460 с.

8. Копитко М.І. Економічна безпека підприємств з виробництва транспортних засобів : [монографія] / М.І. Копитко. – Львів : Ліра-Прес, 2015. – 556 с.

9. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати ; пер. с англ. – М. : Радио и связь, 1993. – 315 с.

10. Хома І.Б. Діагностика економічної захищеності підприємства в умовах впливу нерегульованих бізнес-конфліктів / І.Б. Хома // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3-4(1). – С. 46–50.

11. Donald F. Kuratko, Richard M. Hodgetts. Entrepreneurship: A Contemporary Approach. – Harcourt College Publishers, 2001. – 722 p.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

INTELLECTUAL POTENTIAL AS CONSTITUENT OF PROVIDING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF COUNTRY

УДК 338

Кульчицька Н.Є.

к.е.н, доцент

Чортківський навчально-науковий
інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного
економічного університету

Дерманська Л.В.

к.е.н, старший викладач

Чортківський навчально-науковий
інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного
економічного університету

У статті досліджено значення інтелектуального потенціалу в інноваційному розвитку країни. Запропоновано структуру інноваційного потенціалу підприємства. Проаналізовано та визначено основні показники, що характеризують розвиток інтелектуального ресурсу в Україні та на міжнародному рівні. Виділено основні тенденції та заходи держави щодо забезпечення ефективної інноваційної діяльності країни через її інтелектуальний потенціал.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інноваційний розвиток, ефективність, капітальні інвестиції, конкурентоспроможність.

В статье исследовано значение интеллектуального потенциала в инновационном развитии страны. Предложена структура инновационного потенциала предприятия. Проанализированы и определены основные показатели, характеризующие развитие интеллектуального ресурса в Украине и на

международном уровне. Выделены основные тенденции и меры государства по обеспечению эффективной инновационной деятельности через ее интеллектуальный потенциал.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, инновационное развитие, эффективность, капитальные инвестиции, конкурентоспособность.

In the article the importance of intellectual potential in the innovative development of the country. The structure of the innovation potential of the company. Analyzed and the main indicators characterizing the development of intellectual resources in Ukraine and internationally. The main trends and measures of the State to ensure effective innovation countries through its intellectual potential.

Key words: intellectual capacity, innovative development, efficiency, capital investment, competitiveness.

Постановка проблеми. Реформи, що сьогодні відбуваються в Україні, свідчать про прагнення нашої держави до інтеграції у світове економічне співтовариство. Одним із вагомих каталізаторів такого процесу повинен бути інноваційний розвиток. Однак саме інтелектуальний продукт є основою для розвитку інноваційної економіки, саме високотехнологічна продукція є головною під час формування ВВП. Окрім того, господарська діяльність усе більш перетворюється на процес безперервних інтелектуальних нововведень та посилення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, виживання цілих галузей і держав, які безпосередньо залежать від здатності сприймати і виробляти інтелектуальний продукт.

Разом із тим на сьогодні незначні темпи інноваційного розвитку та зниження потенціалу України як конкурентоспроможної держави зумовлені наявністю сировинних та низькотехнологічних галузей. Ураховуючи вагомість інноваційного фактора для ефективного функціонування економіки і недостатню компетентність трудових ресурсів у сфері управління інноваційним розвитком, саме розроблення і впровадження відповідних і конкретних заходів щодо стимулювання відповідних процесів повинно перетворитися на пріоритетний загальнонаціональний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні засади розвитку та використання інтелектуального потенціалу на мікро- та макrorівнях розглянуто в багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних учених, а саме у працях М. Мелоун, Т. Стюарта, Л. Едвінсона, А. Гапоненка, О. Грішнової, Г. Теслі, В. Іноземцева, І. Іва-

нюк та ін. Однак потребує подальшого наукового дослідження проблема взаємозв'язку інтелектуального потенціалу та інноваційного розвитку як підприємства, так і країни загалом.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження особливостей формування та функціонування інтелектуального потенціалу в умовах переходу економіки на шлях інноваційного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу формування в Україні інноваційного типу розвитку, який базується на інтелектуальних та інформаційних технологіях виробництва, становить розвиток людського капіталу [1, с. 296].

При цьому інноваційний потенціал підприємства повинен ураховувати фінансовий, інтелектуальний, організаційно-управлінський та інформаційно-методичний потенціали підприємства, які, своєю чергою, будуть впливати на мотивацію праці, культуру виробництва, створюючи сприятливі умови для змін у соціальних відносинах як у державі, так і на підприємствах зокрема (рис. 1).

Безпосередніми складовими частинами політики, спрямованої на всебічний розвиток людського капіталу в Україні як чинника інноваційного розвитку, зокрема, мають бути:

– запровадження стимулів до індивідуальних інвестицій у людський капітал, зокрема вираховання з бази оподаткування особистих витрат на заходи з охорони та зміцнення здоров'я, освіту для себе та членів сім'ї, виплат до фондів пенсійного та медичного страхування тощо;

– запровадження податкових стимулів до інвестицій у самозайнятність: повне вилучення

з бази оподаткування індивідуальних витрат на розвиток особистого підсобного господарства в сільській місцевості, придбання капітальних товарів для ведення індивідуального підприємництва, здійснення внеску у створення малого підприємства чи господарського товариства;

– регулювання пропозиції робочої сили на ринку праці, забезпечення професійної підготовки та підвищення якості робочої сили відповідно до структурних змін, які відбуваються в економіці, вдосконалення фінансового забезпечення політики зайнятості, зміна акцентів на користь активних статей витрат;

– недопущення зниження освітнього рівня населення України та зменшення охоплення населення (насамперед дітей шкільного віку) освітніми послугами;

– всебічний розвиток системи просвіти населення, професійної підготовки та перепідготовки,

підвищення кваліфікації та післядипломного навчання, популяризації новітніх знань у науковій та науково-технологічній сферах тощо;

– забезпечення з використанням мережі державних вищих освітніх закладів підвищення кваліфікації керівних кадрів державних і приватних підприємств щодо основних положень сучасної теорії і практики менеджменту, бухгалтерського обліку, фінансового планування, управління персоналом, маркетингу тощо.

Розвиток економіки, заснованої на інтелекті, вимагає підготовки та залучення висококваліфікованих дослідників і фахівців для забезпечення суспільного господарства країни наукоємними високотехнологічними розробками, спрямованими на вирішення питання енергетичної і сировинної незалежності держави [5, с. 9].

Водночас за роки реформування економіки України вітчизняна наука потрапила під вплив

негативних факторів, які гальмують розвиток її технічного й економічного прогресу, зокрема це: низька інноваційна сприятливість промисловості України, що проявляється в обмеженому попиті вітчизняних підприємств на результати наукової та науково-технічної діяльності ВНЗ та НДІ, недостатнє бюджетне фінансування наукових досліджень і розробок; низька соціально-економічна привабливість роботи науковців у державних закладах, фізичне і моральне старіння переважної частини матеріально-технічної бази наукових установ.

Як результат, за статистичними даними, за останні 10 років чисельність фахівців, які виконували наукові та науково-технічні роботи у вузівському секторі, скоротилася більш ніж на 60% і прийняла загрозливий характер для інноваційного розвитку країни та її економічної незалежності.

У 2015 р. підготовку аспірантів та докторантів здійснювали 490 та 283 наукових установ відповідно, в яких навчалось 28,5 тис. аспірантів та 1,8 тис. докторантів. У 2015 р. випущено 493 аспіранти та 563 докторанти. Із загальної кількості випущених тільки кожний четвертий аспірант і кожний третій докторант захистили дисертацію.



Рис. 1. Структура інноваційного потенціалу, необхідного для ефективного розвитку підприємства

Джерело: розроблено автором

Якщо взяти до уваги Тернопільську область, то в 2015 р. із 92 випущених аспірантів 40 захистили дисертацію, а із трьох докторантів, які завершили навчання, тільки одна захищена докторська дисертація. Загалом, у 2015 р. кількість аспірантів становила 439 осіб, а докторантів – 24 особи.

Досліджуючи поставлену проблематику, доцільно звернути увагу на обсяги капітальних інвестицій у професійну, наукову, технічну діяльність та освіту за 2012–2015 рр. (рис. 2).

Так, загальний обсяг капітальних інвестицій на всі види економічної діяльності в Україні було здійснено в 2015 р. на 273 116,4 млн. грн., у 2014 р. – на 219 419,9 млн. грн., у 2013 р. – на 249 873,4 млн. грн., у 2012 р. – на 273 256,0 млн. грн.

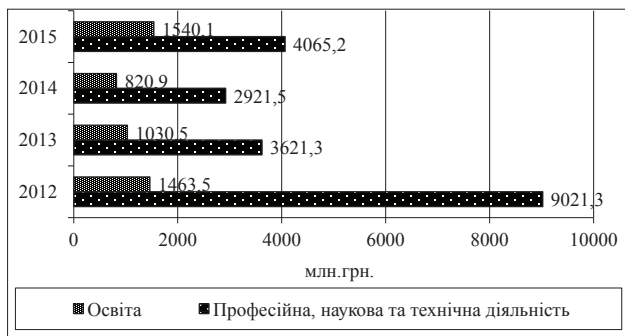


Рис. 2. Динаміка капітальних інвестицій у професійну, наукову, технічну діяльність та освіту за 2012–2015 рр. [3]

Беручи до уваги професійну, наукову та технічну діяльність, то в 2012 р. на її розвиток було спрямовано 1,4% від загального обсягу капітальних інвестицій, у 2013 р. – 1,4%, у 2014 р. – 1,3%, у 2015 р. – 1,5%. Так, у відносному значенні ситуація стабільна і водночас критично низька, хоча в абсолютному значенні в 2012 р. обсяг капітальних інвестицій на розвиток професійної, наукової та технічної діяльності становив 9 021,3 млн. грн.

Якщо проаналізувати розвиток освіти, то вкладення в неї в три рази менші, чим у професійну та наукову діяльності.

Тому для країни освіта та інновації повинні бути одними з найбільш важливих напрямів розвитку з точки зору довгострокової перспективи країни, її потенціалу та конкурентоспроможності у сучасному світі. Якщо взяти до уваги Глобальний інноваційний індекс (The Global Innovation Index), то Україна в цьому рейтингу посідає 64-е місце, випереджаючи Монголію (66-е) та Сейшельські острови (65-е) [9].

Global Innovation Index 2015 включає сім субіндексів: 1) інститути (включає політичне середовище, законодавче та бізнес-середовище); 2) людський капітал, дослідження та розробки; 3) інфраструктуру; 4) розвиненість ринку (кредитування, інвестиції та рівень конкуренції); 5) розвиненість бізнесу (знання працівників, сприйняття знань, інноваційні зв'язки); 6) знання та техно-

логічний виходи; 7) креативний вихід (нематеріальні активи, онлайн-творчість, творчі товари та послуги) [9].

Щодо сильних сторін інноваційної системи України, треба відзначити, що за індикативним показником «Освіта» країна входить до 25 кращих у рейтингу країн, за показником «Вища освіта» – має 31-й ранг серед 137 країн світу (за цими двома показниками серед країн СНД кращі результати лише у Білорусі та Росії), а за третім показником (у групі субіндексу «Людський капітал, дослідження та розробки») «Дослідження та розробки» Україна має 44-й ранг серед країн світу (серед країн СНД поступається лише результату Росії). За субіндексом «Знаннєвий та технологічний виходи» Україна має 34-й ранг серед 141 країни світу (серед країн СНД кращі результати у Росії, Білорусі та Молдови) [10]. У даний субіндекс входять такі індикативні показники: 1) «Продуктування знань» (Україна має 14-й ранг серед усіх країн світу і найкращий результат серед країн СНД); 2) «Ефективність знань» – поганий результат України за цим показником (97-й ранг серед 141), пов'язаний передусім із низьким рівнем упровадження сертифікації ISO 9001 (53-й ранг серед 74 країн) та малою долею нового бізнесу в загальній структурі; 3) «Дифузія знань» – 65-й ранг України серед 141 країни світу.

За даними Звітів про Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2014–2015 рр., Україна досягла другої стадії розвитку – країни з ефективно орієнтованою економікою. Відтак, визначальними чинниками конкурентоспроможності для України є: вища та професійна освіта, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічна готовність, обсяг ринку. За методикою Всесвітнього економічного форуму для країн, які в загальному рейтингу не досягли 50-го місця, будь-яка окрема складова індексу, що відповідає значенню рейтингу вище, ніж 51-е місце, вважається відносною конкурентною перевагою. Тому «Вища та професійна освіта», «Охорона здоров'я та початкова освіта» та «Обсяг ринку» є конкурентними перевагами України [8].

Так, серед країн, які брали участь в Інноваційному табло Євросоюзу – 2014 за напрямом «Людські ресурси», Україна зі значенням 0,561 випередила Латвію, Грецію і Люксембург та низку інших країн. Найближчим конкурентом України на даний момент є Польща (0,567). Своєю чергою, середнє значення по ЄС становить 0,583, що лише на 4% більше за відповідне вітчизняне. Загалом, європейські аналітики оцінюють Україну як країну з високим рівнем освіченості дорослого населення, що і підкреслює значення напряму «Людські ресурси»

Як свідчать дані, Україна тримається практично на одному і тому ж рівні, тому без радикальних, але ефективних нових правил, норм, законів неможливо реалізувати та розвивати власний інтелектуальний потенціал.

У сучасному світовому просторі інноваційний розвиток не розглядають без побудови нового інноваційного інтелектуального ресурсу. Прикладом для України може стати Швейцарія, яка показує найкращі результати серед передових країн світу щодо відкритості економіки та інтегрованості в неї людського капіталу [2], а також Швеція, де добре організована та ефективна робота державних інститутів під час упровадження інноваційних процесів, високий рівень кваліфікованості та постійне оновлення персоналу у сфері інноваційних технологій та процесів, велика кількість університетів та студентів, що пропонують та впроваджують інновації. При цьому інноваційна ідея, відповідно до законодавства, належить досліднику: університети орієнтовані на впровадження досліджень та реалізації їхніх продуктів на ринок, тобто мають підприємницький характер. Ключовим фактором успіху інноваційного розвитку Швеції є тривалі масштабні вкладення в розвиток науки [7].

Таким чином, сьогодні Україна продовжує розвиватися без суттєвого використання свого інноваційного потенціалу. Інноваційна продукція освоюється переважно шляхом використання науково-технічних надбань попередніх років. Такий тип інноваційного розвитку має досить вузькі межі й не дає можливості підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств протягом тривалого періоду.

Науково-технічні роботи вимагають великих витрат, в Україні ж державне фінансування інноваційних робіт за останні роки зменшилося настільки, що за показниками роздержавлення інноваційної сфери ми випередили всі країни «Великої сімки» крім Японії. Все це свідчить про відсутність в Україні стійких засад інноваційної моделі розвитку, що пояснюється цілою низкою серйозних проблем. Серед них насамперед – неадекватність технологічної структури економіки цілям і вимогам інноваційної моделі розвитку [6, с. 52].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, рівень розвитку країни залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності, тому впро-

вадження останньої в ринкову економіку є одним із наймогутніших важелів конкурентної боротьби та економічного зростання підприємств. Саме інноваційний шлях розвитку дасть змогу стабілізувати і розвивати діяльність підприємств, забезпечить Україні гідне місце у світовому співтоваристві та вихід із кризи.

Однак відповідний розвиток держави неможливий без власного інтелектуального потенціалу, який на сьогоднішній день і в сучасних умовах є вагомим фактором забезпечення інноваційного розвитку в поєднанні з ефективними та дієвими фінансовими, економічними, правовими заходами з боку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гузенко Г.М. Інтелектуальний потенціал як основа розвитку економіки знань / Г.М. Гузенко // Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 2(13). – С. 296–297.
2. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uinte.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432.
3. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Павленко І.А. Світовий досвід аналізу та моніторингу інноваційного розвитку / І.А. Павленко, Л.А. Петренко // Агросвіт. – 2014. – № 16. – С. 3–11.
5. Прокопенко І.Ф. Інноваційна політика держави та її роль у забезпеченні розвитку економіки України / І.Ф. Прокопенко, Т.О. Стівун // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 14. – С. 5–15.
6. Семикіна М.В., Гунько В.І. Інтелектуальний потенціал та його роль у національній економіці / М.В. Семикіна, В.І. Гунько // Економіка и управление. – 2011. – № 1. – С. 50–56.
7. Free Voice Information Analysis Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iac.org.ua/svitovi-lideri-u-sferi-innovatsiy/>.
8. The Global Competitiveness Report 2014 – 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
9. Global Innovation Index (2015), “Country Ranking” [Electronic Resource]. – Way of access : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysi>.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ EFFECTIVE MANAGEMENT OF ENTERPRISES' MARKETING-MANAGEMENT RISKS

УДК 330:339.138

Левків Г.Я.

д.е.н., професор кафедри менеджменту
Львівський державний університет
внутрішніх справ

У статті проаналізовано класифікацію ризиків. Розкрито сутність стратегічного маркетингу різними вченими. Проведено оцінку цілей для агропромислового підприємства. Проведено маркетинговий аналіз для агропромислових підприємств. Досліджено практичний процес розвитку системи маркетинг-менеджменту на основі певних рівнів.

Ключові слова: маркетинг-менеджмент, стратегічний маркетинг, підприємства агропромислового комплексу, ризики.

В статье проанализирована классификация рисков. Раскрыта сущность стратегического маркетинга различными учеными. Проведена оценка целей для агропромышленного предприятия. Проведен маркетинговый анализ для агропромышленных пред-

приятий. Исследован практический процесс развития системы маркетинг-менеджмента на основе определенных уровней.

Ключевые слова: маркетинг-менеджмент, стратегический маркетинг, предприятия агропромышленного комплекса, риски.

The classification of risks is analyzed in the article. Essence of the strategic marketing by different scientists is exposed. The aims estimation for an agroindustrial enterprise is conducted. A marketing analysis for agroindustrial enterprises is conducted. The practical process of development of the marketing-management system on the basis of certain levels is investigated.

Key words: marketing-management, strategic marketing, enterprises of agroindustrial complex, risks.

Постановка проблеми. Функціонування та розвиток підприємств агропромислового комплексу в сьогоденних реаліях супроводжуються сукупністю ризиків, які прямо чи опосередковано впливають на їхню діяльність. Такими ризиками є: валютні коливання, високий рівень конкуренції, коливання рівня попиту та пропозиції, невизначеність законодавчої бази щодо ведення підприємницької діяльності та ін. Тому під час формування системи маркетинг-менеджменту необхідною умовою є врахування рівня ризику та побудова механізму їх управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Категорія, сутність поняття «ризик» обумовлюється певними властивостями:

- невизначеність, адже ризик виникає у зв'язку з певними подіями;
- збиток, адже ризик може призвести до негативного результату;
- наявність аналізу розвитку ситуації, адже можлива якісна та кількісна оцінка виникнення ризику й можливих негативних наслідків у майбутньому;
- належність конкурентному суб'єкту.

Враховуючи властивості ризику, можна стверджувати, що ризик – це характеристика результату, що має невизначений характер, за можливості настання негативних наслідків, проте кількісно виражена.

Щодо категорії «маркетинговий ризик», то варто виокремити такі підходи до трактування поняття:

- 1) вид ризику, що виникає в результаті маркетингової діяльності підприємства;
- 2) вид ризику, що супроводжує певний напрям маркетингового управління.

Виникнення категорії «ризик маркетинг-менеджменту» пов'язане із системою управління

в маркетинговій діяльності підприємства, має кількісну та якісну оцінку і впливає на кінцевий результат комерційного успіху підприємства.

Результати дослідження показують, що існують різні підходи до класифікації ризиків маркетинг-менеджменту. Так, у наукових працях М. МакДональд пропонує класифікацію ризиків маркетинг-менеджменту, які об'єднанні у три групи (табл. 1).

Особливість ризиків маркетинг-менеджменту полягає в тому, що вони охоплюють увесь процес управління системою маркетинг-менеджменту, але найбільше проявляються у сфері обігу залежно від розміру прибутку.

Розкриваючи сутність стратегічного маркетингу, варто відзначити, що науковці не дійшли одностайної думки щодо єдиного трактування поняття «стратегічний маркетинг».

Відомий бельгійський маркетолог Ж.-Ж. Ламбен стверджує, що «стратегічний маркетинг – це постійний і систематичний аналіз потреб ринку, що сприяє розробці ефективних товарів, які призначені для конкретних груп споживачів і володіють особливими властивостями, які відрізняють їх від товарів-конкурентів і, отже, забезпечують виробнику стійку конкурентну перевагу» [3, с. 17–18].

Вивчаючи думку вітчизняних науковців щодо трактування поняття «стратегічний маркетинг», можна визначити, що «стратегічний маркетинг – це процес постійного аналізу потреб ринку, сегментування ринку та розробки концепцій забезпечення конкурентоспроможності товарів, вибір ринків та стратегій на них. Його головною метою є збалансування вимог ринку і можливостей підприємства у задоволенні потреб споживачів» [1, с. 193–195].

Підсумовуючи викладені твердження, сутність поняття «стратегічний маркетинг», на нашу думку, розкриває таке трактування: стратегічний марке-

Класифікація ризиків маркетинг-менеджменту

Категорія ризиків маркетинг-менеджменту	Підкомпоненти ризиків	Характеристика
Ринковий ризик	Ризик продуктової категорії	Обсяги продуктової категорії можуть виявитися недостатніми
	Ризик існування ринку	Частка в цільовому ринку може виявитися незначною
	Ризик обсягів продажу	Незначні обсяги реалізації порівняно з планованими
	Прогнозний ризик	Ризик зростатиме повільніше, ніж це було заплановано
	Ціновий ризик	Зниження рівня цін від запланованого
Частковий ризик у стратегії	Ризик оцінки цільового ринку	Напрямок роботи стратегії обмежений лише частиною цільового ринку, і пропозиція цінності зацікавить меншість цільових клієнтів
	Ризик пропозиції	Пропозиція ринку може бути не прийнята цільовим сегментом
	Ризик SWOT-аналізу	Запропонована стратегія не покращить за рахунок сильних сторін ефективність роботи підприємства, враховуючи його можливості
	Ризик унікальності	Напрямок роботи за стратегією може призвести до жорсткої конкурентної боротьби
	Ризик майбутнього	Напрямки стратегії не відповідатимуть реаліям ринку
Ризики прибутку, пов'язані з тим, що стратегія не забезпечить очікуваної маржі	Ризик джерел прибутку	Виникнення ризику, що супроводжується зменшенням прибутку через невідповідність дій конкурентів
	Ризик впливу конкурентів	Рівень прибутку буде на нижчому від запланованого рівня через реакцію одного конкурента
	Ризик додаткових витрат	Пов'язаний із тим, що маржа виявиться нижчою від запланованої, оскільки додаткові витрати перевищать очікувані
	Внутрішній маржинальний дохід	Ризик пов'язаний із тим, що внутрішня маржа виявиться нижчою від запланованої, оскільки витрати на виробництво перевищують очікувані

Джерело: узагальнено автором на основі [6]

тинг – це багатовекторний напрям роботи з дослідження стану зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства агропромислового комплексу з метою формування місії та цілей підприємства, розробки стратегії та формуванні сприятливих передумов для ефективної її реалізації, що забезпечило б підприємству конкурентні переваги на ринку.

Постановка завдання. Визначивши методи, які дають змогу провести аналіз та здійснити оцінку ефективності системи маркетинг-менеджменту в підприємствах агропромислового комплексу, необхідно виокремити інструментарій і в такий спосіб сформувані структурні компоненти системи маркетинг-менеджменту, щоб підприємство агропромислового комплексу могло досягти оптимальних результатів у своїй комерційній діяльності.

Реалізація системи маркетинг-менеджменту на підприємствах агропромислового комплексу ґрунтується на таких завданнях: завдання виконання; завдання управління; концептуальні завдання.

Завдання виконання реалізуються відповідно до структури комплексу маркетингу, який включає в себе такі складники: ціну, збут, комунікацію, товар. Саме структура комплексу маркетингу стає ключовим інструментом для побудови механізму управління, що реалізується в комбінації її складників на тактичному та стратегічному рівнях.

Формуючи структуру комплексу маркетингу відповідно до цілей, поставлених перед підприємством, необхідно спочатку вирішити, який товар та для якого сегменту запропонувати на ринку, при цьому ухвалити рішення про цінову та розподільчу політику, а лише потім формувати політику комунікації, що будується на засобах впливу, – рекламі, індивідуальному продажі, зв'язку з громадськістю, стимулюванні продажу. За сформованою структурою комплексу маркетингу має здійснюватись постійний контроль.

Основою для завдань управління є показники, що забезпечують реалізацію кількісних та якісних цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постановка якісних цілей для підприємства агропромислового комплексу ґрунтується на оптимальних досягненнях, яких воно прагнучиме досягти, відображаючи стратегічні цілі. Водночас оптимальні результати роботи підприємства є стимулом для якісної роботи кадрового потенціалу з метою найкраще задовольнити потреби споживачів на ринку. Варто також відзначити увагою споживачів, що якість їх роботи і рівень продуктивності праці визначають комерційний результат підприємства.

Кількісні підприємницькі завдання мають відповідати і узгоджуватися зі структурною складо-

вою підприємства, тому їх можна поділити таким чином:

- результативні цілі (рівень прибутку, рівень рентабельності, чистий прибуток);
- балансові показники (частка власного і залученого капіталу, внески на покриття витрат);
- показники рівня продуктивності праці (товарооборот на одного працівника, рівень продуктивності праці);
- показники рівня ринкової частки (зайнята ринкова частка та її кількісне зростання).

Варто відзначити, що завдання управління й виконання мають зазвичай коротко- і середньостроковий характер та орієнтовані на концептуальні завдання. Кожне підприємство будує стратегію розвитку на ринку на основі концепції, яку ще називають концепцією маркетингу, або концепціями управління підприємством в умовах ринку (вдосконалення виробництва, інтенсифікації комерційних зусиль, соціально-етичного маркетингу тощо) [2]. Реалізуються такі концепції на засадах управлінського механізму, складовими частинами якого є:

- 1) маркетинговий аналіз – аналіз маркетингового середовища, аналіз ринкових можливостей, сегментування ринку, позиціонування товару;
- 2) маркетинговий синтез – визначення мети маркетинг-менеджменту;
- 3) стратегічний маркетинг – розробка маркетингових стратегій, урахування стратегічної перспективи;
- 4) операційний маркетинг – розробка комплексу маркетинг-менеджменту та їх інтеграція у стратегічний план маркетинг-менеджменту;
- 5) маркетинговий контроль – контроль ефективності.

Маркетинговий аналіз передбачає дослідження рівня попиту та пропозиції, вивчення асортиментної політики та поведінки споживачів на ринку з урахуванням умов ринкової кон'юнктури, побудову ефективного механізму просування товарів (послуг) на ринку [5].

Застосування маркетингового аналізу під час побудови стратегії управління спрямоване на оптимальне балансування цілей підприємства з метою задоволення потреб споживачів. Використовують його під час складання маркетингового плану, оцінювання його результатів і контролю під час реалізації процесів, передбачених цим планом.

Реалізується маркетинговий аналіз на основі таких принципів:

- об'єктивність;
- системність;
- комплексність.

Такий комплекс принципів забезпечує прийняття обґрунтованих комплексних рішень, ефективного плану маркетинг-менеджменту, систе-

матичного контролю над реалізацією обраної стратегії. Враховуючи мінливість умов функціонування підприємства агропромислового комплексу, маркетинговий аналіз є тим джерелом, що забезпечує стійкість і цілеспрямованість у прийнятті рішень.

З огляду на часовий фактор, виділяють такі види маркетингового аналізу:

- 1) залежно від теми:
 - маркетинговий аналіз, що є основою для підготовки плану маркетинг-менеджменту, маркетингових рішень. Основою такого аналізу є виявлення причинно-наслідкових зв'язків, які безпосередньо впливатимуть на результативність діяльності;
 - маркетинговий аналіз як засіб контролю над виконанням плану маркетинг-менеджменту. Реалізується він після певного етапу стратегії;
 - 2) з урахуванням часової перспективи:
 - стратегічний маркетинговий аналіз, який побудований на основі аналізу зовнішнього середовища функціонування підприємства та його поведінки в даних умовах. У процесі його проведення передбачається аналіз значного обсягу інформації за певний період часу;
 - оперативний маркетинговий аналіз, який побудований на основі вивчення факторів внутрішнього середовища функціонування підприємства. У межах такого аналізу здійснюється вивчення роботи підприємства протягом кожного дня його роботи з метою запобігання факторам негативного впливу на діяльність агропромислового підприємства.

Наступною складовою частиною концепції управління є маркетинговий синтез, мета якого – визначення цілей розвитку з урахуванням потенційних можливостей підприємства агропромислового комплексу. Реалізується маркетинговий синтез на основі таких етапів: накреслення цілей; оцінка цілей; ієрархія цілей.

Формування та накреслення цілей агропромислового підприємства може здійснювати, враховуючи такі альтернативи: інтегрований розвиток – у напрямі вертикальної або горизонтальної інтеграції; диверсифікований розвиток – у напрямі концентрованої диверсифікації, горизонтальної диверсифікації, конгломератної диверсифікації.

Усі цілі агропромислового підприємства повинні відповідати таким вимогам: конкретність; видимість (термін досягнення мети); реальність (досяжність); кількісна визначеність; логічність у постановці цілей; ефективність (результативність, прибутковість).

Наступною складовою частиною концепції управління системи маркетинг-менеджменту є стратегічний маркетинг. Мета стратегічного маркетингу – побудова стратегій щодо перспективного розвитку підприємства, враховуючи стратегічні цілі, ринкові умови, загрози та можливості для роз-

витку. Місце стратегічного маркетингу в структурі системи маркетинг-менеджменту агропромислового підприємства визначається тим, що він побудований з урахуванням стратегічного планування, де відображено цілі та завдання маркетингових стратегій.

Суб'єктами стратегічного маркетингу є склад професійних фахівців, що забезпечують реалізацію поставлених завдань виконання визначених цілей.

Участь стратегічного маркетингу в структурі системи управління підприємством достатньо неоднозначна. Наприклад, Н.В. Куденко визначає стратегічний маркетинг у системі стратегічного менеджменту, враховуючи поняття «функціональна стратегія»: «...функціональна стратегія визначає напрям діяльності тієї чи іншої функціональної служби в межах ділової стратегії фірми. Оскільки служба маркетингу є складовою організаційної структури фірми, остільки стратегічний маркетинг – важлива невіддільна частина стратегічного менеджменту фірми» [4, с. 5–6].

Враховуючи визначену кількість наукових ідей, варто розглядати стратегічний маркетинг як інтегровану функцію маркетинг-менеджменту, оскільки дана функція інтегруватиме інструменти планування, системи організаційної структури, мотивації та контролю, що в результаті забезпечуватиме комерційний успіх підприємства на ринку, а також як інтегрована функція маркетинг-менеджменту буде задіяна на всіх рівнях підприємства.

На загальнокорпоративному рівні така інтегрована функція забезпечуватиме вибір стратегічного курсу, що реалізується на основі цілей та місій. На бізнес-рівні за допомогою інтегрованої функції вивчатимуться ринкові позиції стратегічних господарських підрозділів та визначені напрями їх розвитку. На функціональному рівні за допомогою інтегрованої функції визначатимуться вектор стратегії підприємства та умови її реалізації.

Реалізується практичний процес розвитку системи маркетинг-менеджменту на основі певних рівнів. Такими рівнями є розробка перспективної і тактичної маркетингової політики підприємства (рис. 1).

Враховуючи стан галузі, умови ринкової кон'юнктури, базові стратегії підприємства агропромислового комплексу, вибирають відповідну модель структури комплексу маркетингу та формують систему мотивацій для персоналу підприємства.

Сукупність заходів у межах комплексу маркетингу на короткострокових і тактичних рівнях розробляють на етапі оперативного планування маркетингу.

Проведені дослідження наукових підходів і характеристика структурних складників системи маркетинг-менеджменту дають змогу виокремити комплекс інструментів, що забезпечуються виконанням управлінських рішень у системі маркетинг-менеджменту.

Формують комплекс інструментів залежно від напрямку управлінських рішень, це: аналіз і вибір цільових сегментів, ринків, розроблення марке-



Рис. 1. Рівні системи маркетинг-менеджменту підприємств агропромислового комплексу

Джерело: розроблено автором

тингової стратегії, розроблення товарної політики, розроблення комунікаційної політики, управління каналами збуту, організація і здійснення контролінгової діяльності. Розглянемо ці інструменти.

Аналіз:

а) концепції та елементів маркетингової інформаційної системи, стану організації маркетингової розвідки і бенчмаркінгу, рівня підтримки маркетингових рішень, системи маркетингових досліджень;

б) зовнішнього середовища маркетингу – чинників мікросередовища і макросередовища підприємства;

в) споживчих ринків і поведінки покупців – дослідження моделі купівельної поведінки, чинників, що впливають на поведінку покупців і на процес прийняття ними рішення про покупку;

г) ринків підприємницьких організацій і поведінки покупців-організацій;

д) конкурентів – виявлення конкурентів, установлення їх кількості й потенційних можливостей, визначення стратегій конкурентів і їх цілей, оцінка сильних і слабких сторін конкурентів, розробка моделі взаємодії з конкурентами, вибір стратегії орієнтації на покупців або на конкурентів.

Вибір цільових ринків:

а) вимір і прогнозування ринкового попиту;

б) виявлення ринкових сегментів та обґрунтування цільових ринків.

Розробка маркетингової стратегії:

а) обґрунтування маркетингових стратегій диференціації і прогнозування маркетингової позиції;

б) визначення значущості та вибір постачальників, виявлення потенційних конкурентних переваг, вибір комунікативних заходів позиціонування підприємства, вибір інструментів конкурентної диференціації;

в) створення маркетингових стратегій для лідерів ринку, інноваторів, послідовників і володарів ніші;

г) розробка стратегій для глобального ринку; оцінка глобального маркетингового зовнішнього середовища, рішення про вихід на зарубіжні ринки, ухвалення рішення про програму маркетингу і про організаційну структуру маркетингу;

д) розробка цінових стратегій і програм: встановлення й адаптація цін, вибір рішення про реакцію на зміну цін.

Товарна політика:

а) генерація ідей, їх оцінка, розробка й перевірка концепції оновлення товару;

б) розробка товару, організація ринкового тестування і процесу комерціалізації товару, вивчення процесу визнання товару покупцем;

в) управління життєвим циклом товарів;

г) управління асортиментом товарів;

д) управління сервісним підприємництвом: класифікація існуючих і перспективних послуг, аналіз характеристик послуг, розробка маркетингової

стратегії підприємства у сфері послуг, управління послугами, відповідними товару.

Вибір і управління каналами розподілу товарів агропромислового підприємства:

а) вибір рішення про структуру каналу;

б) вибір рішення про управління каналами;

в) аналіз динаміки маркетингового каналу;

г) дослідження процесу взаємодії (співпраця, конфлікт, конкуренція) у системі каналів розподілу товарів;

д) управління роздрібною й оптовою торгівлею, організація торговельного персоналу.

Управління комунікативними процесами в системі маркетингового менеджменту:

а) розробка стратегій комунікації і просування товарів, обґрунтування алгоритму ефективної комунікації;

б) розробка ефективної системи взаємодії з партнерами, споживачами і конкурентами;

в) розробка оптимальних рішень мультимедіа-кампаній – затвердження цілей реклами, ухвалення рішення про рекламний бюджет, вибір засобів реклами, оцінка ефективності реклами;

г) розробка програм прямого маркетингу, оптимізація збуту і паблік рілейшнз.

Організація, здійснення, оцінка і контролінг маркетингових рішень і програм:

а) організація компанії;

б) організація маркетингу;

в) оцінка ефективності маркетингових рішень;

г) контроль і аудит маркетингової діяльності – контроль над виконанням річних планів, контроль прибутковості, контроль ефективності, стратегічний контроль, організація ревізій маркетингової діяльності.

Враховуючи специфіку роботи підприємств агропромислового комплексу, доречно запропонувати класифікацію ризиків маркетинг-менеджменту за ознакою «місце виникнення ризику» і поділити їх на внутрішні та зовнішні.

Зовнішні ризики – це ризики, що супроводжуються умовами зовнішнього маркетингового середовища: постачальники, конкуренти, посередники, споживачі, контактні аудиторії.

До ризиків постачальників відносять ті, що призводять до порушення умов поставки сировини і матеріалів.

До конкурентних ризиків відносять такі, що виникають у зв'язку з діями конкурентів на ринку.

До посередницьких ризиків відносять такі, що виникають у зв'язку з неефективною роботою посередників.

Ризики споживання ґрунтуються на змінах купівельної поведінки споживачів на ринку.

Ризики контактних аудиторій виникають у зв'язку з неефективною роботою контактних аудиторій (фінансові структури, внутрішні контактні аудиторії).

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, ефективне управління ризиками маркетинг-менеджменту агропромислових підприємств виступає тим джерелом, що здатне забезпечити результативність функціонування системи маркетинг-менеджменту агропромислового підприємства через виявлення джерел виникнення ризиків, оцінку та пошук шляхів нівелювання різних видів ризиків у процесі формування системи управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитрук М.М. Стратегічний маркетинг у системі управління підприємством / М.М. Дмитрук, А.О. Устенко // Розбудова держави: Духовність. Екологія. Економіка : VI Загальноукр. студ. конф. : зб. матеріалів / відп. ред. Л.О. Расицька. – К. : Фонд ім. Т. Шевченка, 2000. – С. 193–195.
2. Ілляшенко С. М. Методологічні аспекти стратегічного маркетингового планування на підприємстві / С.М. Ілляшенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2002. – № 3–4 – С. 137–145.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с фран. – СПб. : Наука, 1996. – 590 с.
4. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : [навч. посіб.] / Н.В. Куденко ; вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 152 с.
5. Маркетинговий менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. Л.В. Балабанової ; 3-тє вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2004. – 354 с.
6. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – М. : Дело, 2003. – 128 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Интел-Синтез, 2000. – 640 с.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

КЛАСТЕРИ ЯК ОПТИМАЛЬНА ФОРМА ДЛЯ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ CLUSTERS AS THE OPTIMAL FORM OF THE TOURISM INDUSTRY

УДК 332.1

Карамушка М.В.

к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами Херсонський національний технічний університет

Дурнов Е.А.

аспірант Херсонський національний технічний університет

У статті проаналізовано вплив географічного розташування країни на розвиток туристичного комплексу та транспортної системи. Обґрунтовано ефективність упровадження кластерних моделей для підвищення конкурентоспроможності регіону.

Ключові слова: кластер, кластерна модель, регіон, конкурентоспроможність, туристично-рекреаційний комплекс, транспортна система.

В статье проанализировано влияние расположения страны на развитие туристического комплекса и транспортной системы. Обоснована эффективность внедрения

кластерных моделей для повышения конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: кластер, кластерная модель, регион, конкурентоспособность, туристическо-рекреационный комплекс, транспортная система.

The article offers an analysis of the country's location's influence on the development of the touristic complex and the transport system. A basis is provided for the efficiency of integrating cluster models for increasing the region's competitiveness.

Key words: cluster, cluster model, region, competitiveness, touristic-recreational complex, transport system.

Постановка проблеми. Одним із заходів для покращання конкурентоспроможності та швидшого розвитку економіки окремих регіонів та країни в цілому є створення економічних кластерів. Метою даної статті є аналіз можливості створення економічних кластерів в Україні та визначення сприятливих факторів та перешкод для їх впровадження. У розвинених європейських країнах кластерна модель вже підтвердила свою ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уважається, що кластерна теорія була запропонована А. Маршаллом, а термін «кластер» було введено у ХХ ст. М. Портером. За його визначенням, кластер – це сукупність горизонтальних (спільні клієнти, технології, посередники) чи вертикальних (покупець – постачальник) взаємозв'язків.

Питанням розвитку економічних кластерів були присвячені публікації К. Адамова, Ю. Арутюнова, А. Александрової, Е. Белякової, Ю. Ковальова, І. Пилипенка, українських учених-регіоналістів: К. Андрющенка, М. Войнаренка, Л. Гонтаржевської, В. Бондаренка, О. Дейнеки, В. Демченка, О. Крайника, Н. Мартишенка, Д. Стеченка, С. Соколенка, А. Требуха. Результатом їхніх досліджень стали сформовані об'єкти кластерних угруповань (природної чи культурної спадщини, освітніх установ, об'єктів туристичної інфраструктури, проектних і наукових організацій), аргументовано доведено роль та місце кластерів у розвитку регіональних економічних (у т. ч. туристичних) систем; місце та значення персоналу в організації роботи кластерів, органів місцевого самоврядування тощо.

Постановка завдання. Економіко-географічне положення – це сукупність просторових зв'язків

певного економічного об'єкта (країни, району, міста, підприємства) з іншими об'єктами, що знаходяться поза його межами (транспортними шляхами, родовищами корисних копалин, промисловими базами тощо), взаємодія з якими для нього істотна нині чи буде такою в майбутньому.

Актуальність теми визначається тим, що у наш час туризм став одним із найприбутковіших видів бізнесу у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Всесвітньої туристської організації (ВТО), туризм використовує приблизно 7% світового капіталу, на нього припадає 11% світових споживчих витрат і він дає 5% усіх податкових надходжень. Дуже важливо розвивати туристичну галузь невеликих територій, що забезпечує приплив фінансів і самофінансування галузі в майбутньому. Також слід відмітити, що за наявності природних рекреаційних ресурсів, які зазнали відносно невеликого антропогенного впливу і добре зберегли рекреаційну здатність, Україна належить до перспективних країн із розвитку туристично-рекреаційної галузі. Для більш зручного пересування в межах країни та розвитку інших галузей, які потребують перевезення, необхідний розвиток транспортної системи.

Одним із заходів для покращання конкурентоспроможності та швидшого розвитку економіки країни є створення кластерів.

Кластерний підхід – це насамперед нова управлінська технологія, що дає змогу підвищити конкурентоспроможність як окремого регіону або галузі, так і держави в цілому.

В огляді Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН) 2008 р. «Підвищення інноваційного

рівня фірм: вибір політики і практичних інструментів» як основні характеристики кластерів виділені:

- географічна концентрація;
- спеціалізація;
- множинність економічних агентів;
- конкуренція і співпраця;
- досягнення необхідної «критичної маси» у розмірі кластера;

- життєздатність кластерів;
- залучення в інноваційний процес.

Поглядаючи на досвід розвинених європейських країн, можна побачити, що кластерна модель уже підтвердила свою ефективність. Разом із тим реалізація ідеї створення кластерів в Україні не така проста, як здається.

Перш ніж судити про те, чи варто впроваджувати кластерну модель на території України і як це зробити, потрібно розібратися в самому понятті. Кластер як поняття – це форма організації території. З економічної точки зору це об'єднання підприємств, підприємців та інших одиниць для створення «технологічного коридору».

«Технологічний коридор» – це випуск товарів і послуг високої якості протягом усього ланцюжка, від сировини до готового продукту. Такий випуск конкурентоспроможних товарів і послуг на певній території може бути формою кластеру.

Щодо принципів підвищення конкурентної спроможності території також відзначимо, що кластерний підхід допомагає об'єднати зусилля влади, бізнесу, науки та громадськості для вироблення максимально ефективної стратегії розвитку сільської території, а також, використовуючи модель соціально-економічного кластера, вирішити всі соціальні проблеми території завдяки реалізації успішних проектів.

Окрім того, цей підхід також розглядає сферу освіти, охорони здоров'я та культури як частину виробничого процесу.

Конкурентоспроможність території залежить від конкурентоспроможності товарів і послуг, які повинні базуватися на цих технологічних коридорах. Недостатньо просто підтримувати існуючі виробництва, необхідно впроваджувати науково-технічні інновації, залучати висококваліфіковані кадри і підвищувати ефективність виробничої сфери.

Головним аспектом існування кластерів стане підвищення економічної конкурентоспроможності території, забезпечення випуску технологічно якіс-

ної продукції, забезпечення людей новими робочими місцями і підвищення якості життя в цілому. Іншим аспектом упровадження кластерної системи виробництва є виклик глобальності: якщо сьогодні не підняти економіку країни і не вивести її на новий технологічний рівень, то незабаром вироблені нами товари просто залишаться за бортом і не будуть мати інтересу у покупця. Таким чином, будь-які сумніви з приводу необхідності впровадження економічного нововведення на території України розсіюються, і виникає питання, як впровадити таку схему на практиці.

Дослідивши всі теоретичні аспекти, економісти перерахували основні труднощі, з якими доведеться зіткнутися на шляху реалізації цієї мети. Для успішного розвитку кластерних структур необхідна наявність п'яти складників (рис. 1).

Перша з них – це ініціатива створення такої структури, яка повинна виходити від досвідчених, активних і впливових людей. У даному разі можлива ініціатива, яка виходить від підприємців (знизу), які готові об'єднатися для захисту своїх економічних інтересів, або з боку влади (зверху).

Друга складова частина економічного кластера – це інновація, наявність нових ідей і підходів до розвитку структури. Інновації дадуть змогу створити новий високоякісний і конкуруючий на ринку товар, який буде мати попит. На території регіону є конкурентоспроможна продукція, і, на думку фахівців, ситуація в переробних підприємствах не настільки погана, як це показується.

Третя складова частина – це інформація, знання, а також прозорість, відкритість і необмежений доступ до знань. Для забезпечення цієї складової частини є науковий резерв і кадровий потенціал науковців, але доступ до інформації на сьогоднішній день є недостатнім, незважаючи на наявність Інтернету і розвиток інформаційної сфери в цілому.

Четвертий складник – це інтеграція (використання нових кластерних технологій) за підтримки науки і підтримки з боку влади.

І п'ята, найголовніша складова частина – це наявність інтересу. Щоб підприємства та інші організації погодилися брати участь у створенні кластера, необхідна наявність інтересу, насамперед економічного. Цей інтерес має бути довгостроковий, тому що кластер є комплексною структурою і довгостроковою освітою.

На сьогоднішній день підприємці незалежні один від одного, і для того щоб показати вигоду об'єднання в кластери, потрібна серйозна пропаганда, тому що питання податкових чи інших пільг поки не обговорюється. Крім усього іншого, для вті-

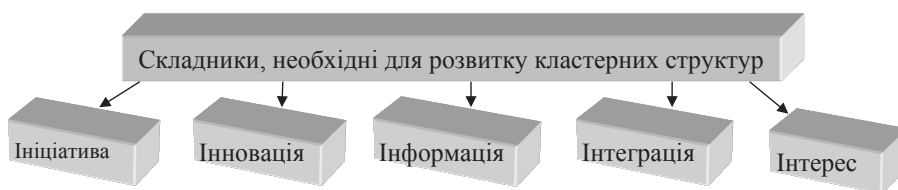


Рис. 1. Складники, необхідні для розвитку кластерних структур

лення кластерної моделі регіональної економіки потрібні базові підприємства, які стануть основою моделі, потрібні конкретний практичний досвід і відповідний кадровий резерв, якого на даний момент мало. У розпорядженні практиків відсутня методика практичного створення кластерів (тільки загальні терміни і загальні рекомендації), відсутній тісний зв'язок із зарубіжними партнерами, якість бізнес-клімату низька, немає чіткого законодавчого підходу у визначенні кластерних моделей, а також окремих преференцій для її учасників і слабо розвинена транспортна інфраструктура, що є суттєвим негативним моментом. Окремим спірним моментом є психологічна готовність місцевих підприємців до кооперації. Але найголовніше, що варто підкреслити, – незважаючи на велику кількість перешкод і недоробок, ідея впровадження кластерної моделі економіки, наприклад туристичних, виробничих, енергетичних кластерів, є можливою і потрібною за умови глобальної підтримки на рівні регіональної та державної влади, а також громадян міста.

Основними проблемами, які перешкоджають масштабному та ефективному використанню кластерних технологій в Україні, є:

- недостатнє інформаційне забезпечення створення та функціонування кластерів;
- відсутність ефективної державної політики щодо реалізації кластерних проєктів;
- відсутність належного досвіду малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі ефективні виробничі системи,
- незначний досвід функціонування кластерів у країні в цілому;
- слабкий розвиток інституційного середовища підтримки бізнесу та підтримки впровадження інновацій;
- недостатній рівень інвестиційної привабливості регіонів;
- відсутність належної ефективної співпраці між місцевими органами влади, бізнесовими структурами та освітньо-науковими закладами;

– нестача підготовлених фахівців із питань кластерних організаційних технологій;

– відсутність ефективної методологічної бази, яка забезпечує впровадження кластерних технологій.

Для вирішення даних проблем у країні потрібно створити сприятливий інноваційний клімат, що дасть змогу включити інноваційну сферу в ринкові відносини. Доцільно розробити стратегію розвитку кластерів на рівні держави, докласти багато зусиль до популяризації кластерної концепції для покращання концептуальних економічних та методологічних знань про кластери. Успішна реалізація кластерної політики можлива через вирішення таких завдань: створення передумов для швидкого й ефективного впровадження технічних новинок у всіх сферах діяльності; забезпечення структурно-технологічної перебудови як на рівні окремих підприємств, так і економіки в цілому; збереження і розвиток стратегічного науково-технічного потенціалу в пріоритетних напрямках розвитку; визначення пріоритетних напрямів розвитку досліджень та розробок і забезпечення їх державного фінансування; заміна існуючої науково-технічної структури мобільними асоціаціями у вигляді малих інноваційних фірм, консалтингових компаній, тимчасових творчих колективів та інших гнучких форм діяльності.

У сучасній економіці кластери стають однією з найбільш ефективних форм інтеграції фінансового та інтелектуального капіталу, що забезпечує необхідні конкурентні переваги. Кластери є ефективним інструментом розвитку окремих територій і регіонів, що сприяє підвищенню загальнонаціональної конкурентоспроможності.

Виходячи з географічного положення, соціального й економічного стану міста, у ньому можна розвивати такі види в'їзного туризму (рис. 2).

Таким чином, особливості економіко-географічного розташування, розвинена транспортна мережа, природно-кліматичні умови, наявність історико-культурних пам'яток створюють сприят-

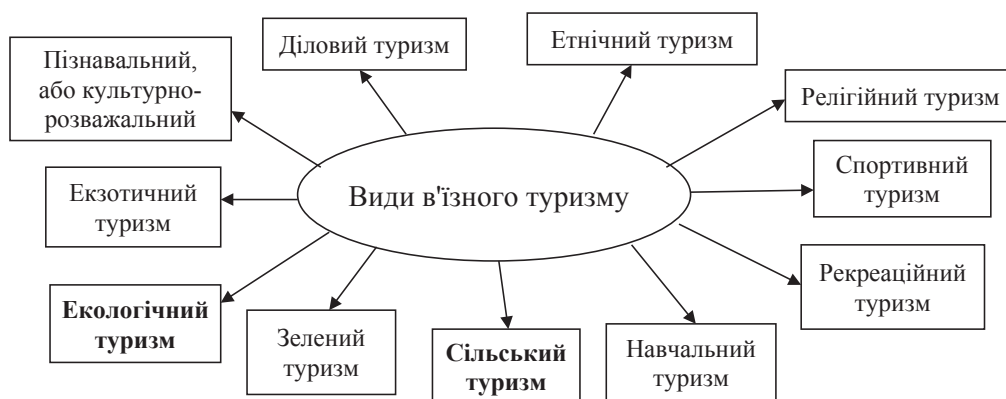


Рис. 2. Види в'їзного туризму

ливі передумови для формування в Україні високорентабельної туристично-рекреаційної галузі.

Із досвіду розвинутих індустріальних країн, де туризм вважається однією з ключових галузей економіки, туристичну інфраструктуру необхідно будувати на базі суміжних до туризму галузей, таких як культура і спорт. Доцільно розширити управління культури і наділити його додатковими функціями.

Затягування процесу становлення та розвитку туристичної галузі Україні сприяє серйозному відставанню країни від наших сусідів – країн Європи, які цій сфері приділяють дуже серйозну увагу.

Сучасний стан ведення підприємницької діяльності в туристичній галузі висуває необхідність застосування передових інструментів забезпечення розвитку інтелектуального капіталу підприємств. В останні роки у сфері туризму досить широко використовується державно-приватне партнерство у формі туристичного кластеру.

Туристичні кластери формуються на базі туристичних активів регіону і складаються з підприємств різних сфер, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад туристичних операторів, готелів, сфери громадського харчування, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств та інших.

Туристичний кластер (з англ. cluster – гроно, група, скупчення) – це концентрація на певній території підприємств індустрії туризму, які взаємодіють між собою з метою створення туристичного продукту. Група підприємств спільно використовують туристичні ресурси, інфраструктуру, ринок праці та взаємодоповнюють один одного.

Формування туристичного кластеру є систематизованим процесом, який передбачає визначення учасників кластеру (тобто ініціативної групи), що розташовані на суміжних територіях, та проведення ґрунтовного дослідження розвитку ринку туристичних послуг регіону для визначення перспектив та прогнозів галузі. Важливим моментом у формуванні кластеру є побудова його структури, тобто визначення основ взаємодії учасників кластеру з метою забезпечення їх ефективної діяльності.

У структурі туристичного кластеру доцільно виділяти чотири основних сектори (рис. 3).

Сектор виробництва туристичних послуг об'єднує підприємства, які безпосередньо ство-

рюють туристичний продукт. Насамперед це туроператори та турагенти. Сюди відносять установи індустрії гостинності (заклади розміщення, харчування), компанії, які забезпечують перевезення туристів (залізниці, авіакомпанії тощо), заклади з організації дозвілля туристів (музеї, театри і т.д.; заклади розваг; природоохоронні установи – заказники, національні природні парки тощо). Сервісний сектор включає навчальні заклади туристичного профілю, страхові компанії тощо. Ці підприємства надають освітні, фінансові, страхові послуги іншим компаніям кластеру. Допоміжний сектор складається з трьох головних елементів: підприємств із виробництва товарів туристичного призначення, сувенірів тощо; поліграфічних та картографічних організацій, телерадіокомпаній; органів державної влади, регіональних установ із туризму. Останній сектор пов'язує між собою інші сектори, забезпечуючи їх взаємодію та спільну діяльність. Але варто зазначити, що така структура туристичного кластеру не є сталою, тому що склад учасників може розширюватися. Все частіше встановлюються зв'язки з іншими кластерами економіки (найчастіше з продовольчими, автомобільними, медіакластерами).

Таким чином, формування кластеру потребує забезпечення сприятливих економіко-правових умов та законодавчої бази, а отже, інтенсивного втручання держави в цей процес.

Створення кластерів є координацією спільних зусиль, що в підсумку веде до підвищення якості туристичних послуг та більш ефективного використання ресурсів. Основними перевагами туристичного кластеру є:

- взаємовигідне співробітництво: обмін інформацією, технологіями, досвідом, підвищення кваліфікації працівників;
- максимальне та ефективне використання ресурсів;
- підвищення привабливості територій для інвестування;
- розширення асортименту туристичних послуг та підвищення їх якості;
- учасники кластеру отримують більше можливостей та вищі прибутки;
- створення нових робочих місць шляхом залучення працівників різних видів економічної діяльності в обслуговування туристів.

Таким чином, наявність туристичного кластеру приносить ефекти, які позитивно впливають на формування інтелектуального капіталу: набуття підприємствами кластеру суттєвого ринкового потенціалу за рахунок інноваційної направленості, заінтересованості в прогресі

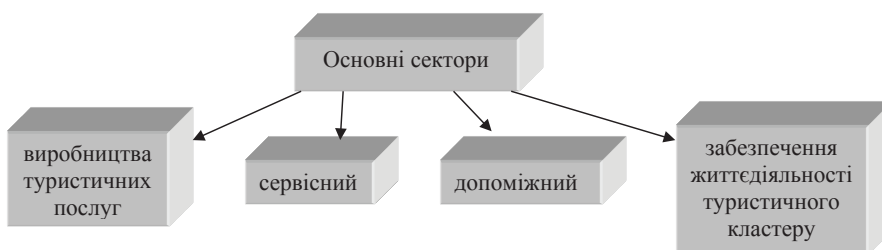


Рис. 3. Основні сектори в структурі туристичного кластеру

сивному розвитку, ініціативності та інформаційної забезпеченості; покращання інвестиційної привабливості підприємств – учасників кластеру, що дає змогу використовувати фінансові ресурси на вдосконалення сервісу та обслуговування; покращання системи просування послуг підприємств через забезпечення взаємної реклами; формування пропозиції робочої сили відповідно до потреб кластеру, що забезпечується взаємодією з університетами; забезпечення обміну досвідом між підприємствами кластеру для досягнення загальної мети; покращання іміджу регіону як у національному, так і в міжнародному просторі; створення спільних інновацій у сфері технологій ведення бізнесу, що здійснюється за участі науково-дослідних центрів та технопарків; економія фінансових ресурсів завдяки співпраці, що дає змогу перенаправляти їх на подальший розвиток підприємства, а отже, його інтелектуального капіталу. Поряд із перевагами створення кластерів стикається з низкою проблем і недоліків: вони мають тенденцію до розширення замість покращання ефективності; суттєвий вплив держави на діяльність кластеру; немає достатньої гнучкості в процесі зміни умов зовнішнього середовища в силу своєї масштабності; складності узгодження інтересів усіх учасників кластеру.

Взагалі, процес творення кластерів в Україні повинен мати два напрями: по-перше, це наслідування прикладів формування та функціонування кластерних систем у світі; по-друге, пошук спе-

цифічних суто українських напрямів для розвитку таких систем.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті розглядалися можливості впровадження кластерних моделей в Україні. Як бачимо, їх використання має велике значення для економіки країни, оскільки це дасть змогу вивести товари на більш високий рівень та створити конкуренцію іншим країнам світу. Незважаючи на велику кількість перешкод і недоробок, ідея впровадження кластерної моделі економіки в Україні є можливою і потрібною за умови глобальної підтримки на рівні державної влади та громадянами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Резюме варіантів політики для створення сприятливих умов для інноваційного розвитку / ECE/CEC/2008/3, Geneva, 9 September 2008.
2. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегия развития: информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eureca.unn.ru/pages/razrabotki/1/01.pdf>.
3. Кнорр И. Херсонским бизнесменам следует познакомиться с кластерной моделью экономики / И. Кнорр.
4. Офіційний сайт Херсонської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oda.kherson.ua/>
5. Українські кластери. Херсонська область [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/>.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

FEATURES OF THE INSTITUTIONAL PROVISION OF ENVIRONMENTAL CONTROL IN UKRAINE

У статті автором досліджується система управління якістю навколишнього природного середовища, сутність екологічного контролю та його форми, компетенцію органів державної влади із здійснення екологічного контролю.

Ключові слова: екологічний контроль, природні ресурси, орган державної влади, громадський контроль, нагляд, органи місцевого самоврядування.

В статье автором исследуется система управления качеством окружающей природной среды, сущность экологического контроля и его формы, компетенцию органов

государственной власти по осуществлению экологического контроля.

Ключевые слова: экологический контроль, природные ресурсы, орган государственной власти, общественный контроль, надзор, органы местного самоуправления.

The author examines the control of natural environment quality system, essence of ecological control and its form, jurisdiction of public authorities for realization of ecological control in the article.

Key words: ecological control, natural resources, state authority, public control, supervision, bodies of local self-government.

Бродовська І.В.

аспірант

Класичний приватний університет

Вступ. Проблема раціонального використання та охорони природних ресурсів набула державної ваги. Це зумовлено передовсім тим, що протягом багатьох десятиріч в господарське життя країни було залучено значний потенціал, все більше і більше природних ресурсів (землі, води, лісу, мінеральної сировини) потрапляло до виробничого обороту. Іншими словами, панував екстенсивний характер використання природних ресурсів, який призвів до суттєвих негативних з виснаженням, деградацією та забрудненням земель і водних джерел.

На Україні склалася система державних органів, яка здійснюють контроль за раціональним використанням природних ресурсів. Ці функції виконують спеціалісти сільського, лісового та водного господарства, меліорації, геології, охорони здоров'я. Важливе місце в системі екологічного контролю займають органи державної влади та громадські екологічні об'єднання [4].

В умовах ускладнення відносин природокористування і охорони природи особливого значення набуває управління в цій галузі як найважливіший засіб здійснення природоохоронної функції нашої держави. В систему управління якістю навколишнього природного середовища входять окремі ланки (елементи) у вигляді самостійних і разом з тим взаємодіючих між собою підсистем [1]:

- облік природних ресурсів, оцінка стану природного середовища, прогноз змін середовища в результаті господарської діяльності;
- планування охорони природи і використання природних ресурсів;
- матеріально-технічне забезпечення природоохоронних заходів;

– законодавство про охорону природи і раціональне використання природних ресурсів;

– організація діяльності органів управління в галузі природокористування;

– організація контролю за станом природного середовища, виконання заходів по охороні природи і додержання законів про охорону природи.

Екологічний контроль виступає як засіб забезпечення законності в галузі охорони природи і раціонального використання природних ресурсів, як один з методів управлінської діяльності в цій галузі відносин.

Екологічний контроль здійснюється з метою забезпечення діяльності природокористувачів в відповідності з екологічними умовами та потребами, що містяться в нормативній документації, яка затверджена у встановленому порядку.

Екологічному контролю підлягають господарча та інша діяльність, що пов'язана з використанням окремих видів природних ресурсів та впливом на навколишнє природне середовище, яка здійснюється на території України, а також в межах територіальних вод континентального шельфу, виключної економічної зони під юрисдикцією України [2].

Функції контролю полягають у вивченні й оцінці дій суб'єктів права природокористування на предмет встановлення відповідності чи невідповідності фактичному стану справ, виявленому в процесі спостереження, а також у вжитті заходів до усунення виявлених недоліків.

В основі екологічного контролю лежать як загальні принципи контрольної діяльності, так і специфічні, властиві тільки природоохоронним

відносинам (комплексний підхід до вирішення питань охорони природи; організація контролю з врахуванням не лише адміністративно-територіального поділу, а й природньо-географічного районування країни; розмежування господарсько-організаторських і контрольних-наглядових функцій; врахування необхідності при природокористуванні задоволення не тільки поточних потреб, а й потреб на віддалену перспективу та ін. [3].

До завдань екологічного контролю відносять [5]:

- забезпечення дотримання лімітів використання природних ресурсів;
- забезпечення дотримання екологічних нормативів викидів і скидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище;
- забезпечення дотримання нормативів екологічної безпеки;
- забезпечення дотримання юридичними і фізичними особами плати за погіршення якості природних ресурсів;
- забезпечення дотримання юридичними і фізичними особами вимог екологічного законодавства;
- забезпечення дотримання нормативів плати за забруднення навколишнього природного середовища.

Особливості контролю в галузі охорони природи полягають у функціонуванні спеціальних органів контролю; у здійсненні контролю за охороною окремих природних об'єктів за басейновим принципом (вода, рибні запаси) або з врахуванням існуючих особливостей формування родовищ природних ресурсів. Принцип врахування природно-географічного районування проявляється також і в системах контролю за використанням і охороною земель, лісів, тваринного світу суходолу, атмосферного повітря. Особливості екологічного контролю зумовлюються і специфікою природних ресурсів, і специфікою відносин, що складаються в процесі їх використання і охорони (визначення шкоди, завданої забрудненням природного середовища, розміру збитків при відсутності ціни природних об'єктів тощо).

Екологічний контроль здійснюється з метою досягнення ефективного використання і відновлення природних ресурсів; охорони навколишнього природного середовища та забезпечення екологічної безпеки [3].

Підсумовуючи, зазначимо, що екологічний контроль – це регламентована законодавством діяльність державних органів і спеціалізованих формувань екологічних громадських об'єднань, яка спрямована на спостереження і перевірку дотримання юридичними і фізичними особами вимог екологічного законодавства та застосування заходів попередження екологічних правопорушень.

До форм екологічного контролю відносяться інформаційна, попереджувальна і каральна.

Інформаційна форма екологічного контролю полягає в збиранні, обробці, зберіганні, аналізі і передачі інформації про стан природного середовища, виконання природоохоронних заходів чи додержання екологічного законодавства.

Попереджувальна форма виявляє себе в діяльності контрольних органів, направлених на припинення шкідливого впливу на навколишнє природне середовище або на спонукання виконати природоохоронні заходи чи додержувати діюче екологічне законодавство.

Каральна форма екологічного контролю направлена на застосування санкцій до порушників правил природокористування.

Для ефективного екологічного контролю застосовуються різні способи здійснення контрольної діяльності з метою забезпечення дотримання юридичними і фізичними особами вимог екологічного законодавства. До методів екологічного контролю відносять: перевірку; обстеження; нагляд; спостереження; інспектування; аудит та звітність.

За об'єктом складом екологічний контроль можна класифікувати на природноресурсовий, антропоохоронний та на контроль в галузі охорони навколишнього природного середовища.

Екологічний контроль за суб'єктом складом поділяється на державний, громадський та виробничий [3].

А) **Державний екологічний контроль** за додержанням правил екологічного користування має складну структуру, в якій можна відокремити такі елементи:

прокурорський нагляд, що здійснюється за додержанням екологічного законодавства;

місцевий контроль, тобто контроль за додержанням законодавства про природокористування з боку органів місцевого самоврядування, які, на відміну від прокурорських органів, можуть не тільки визнавати незаконність тих чи інших дій, але й безпосередньо скасовувати їх. Роль цих органів особливо збільшується у зв'язку з встановленням плати за право користування природними ресурсами, за відтворення та охорону природних ресурсів, за надання ліцензій щодо права екологічного користування з підприємств, яка стягується з їхнього прибутку до сплати податків. Так, ліцензування здійснюється органом місцевого самоврядування згідно з органами Міністерства охорони навколишнього природного середовища та природних ресурсів, на основі документа, який включає: екологічні умови господарчої діяльності, на яких вона допускається; види природних ресурсів, що використовуються; ліміти та нормативи їхнього видатку; нормативи платежів за природні ресурси та забруднення навколишнього природного середовища; відповідальність підприємства за пору-

шення вимог, які встановлені в дозволу, штрафні санкції за неефективне використання природних ресурсів та перевищення забруднення навколишнього середовища. Рішення органів місцевого самоврядування, які прийняти в рамках їхньої компетенції, є обов'язковими для використання всіма підвідомчими підприємствами та громадянами, що мешкають на даній території.

Спеціальний екологічний контроль здійснюється спеціалізованими державними органами по охороні атмосферного повітря, по охороні вод, по охороні земель, по правильному застосуванні агрохімікатів, по охороні рибних запасів, по охороні лісів; по контролю за додержанням санітарно-епідеміологічних правил, по контролю за охороною надр; по контролю за захороненням радіоактивних відходів; по контролю за додержанням нормативів граничного змісту забруднюючих речовин тощо.

Суб'єкти державного екологічного контролю – юридично визначені особи, на яких покладається забезпечення дотримання екологічного законодавства. До суб'єктів державного екологічного контролю відносяться органи вищої виконавчої влади, органи місцевої виконавчої влади та спеціально уповноваженні органи центральної виконавчої влади [4].

Б) Громадський екологічний контроль має різноманітні форми. У зв'язку з розширенням прав громадян на політичну та громадську діяльність забезпечено право громадян об'єднуватися не тільки в громадські організації, але й в партії різного типу та напрямів, за винятком тих, що вимагають незаконні цілі. Новий юридичний статус громадського життя в Україні дозволяє дати таку класифікацію господарського контролю за природокористуванням та охороною навколишнього середовища [1]:

- партійний контроль, що здійснюється політичними партіями. Він характеризується існуванням політичних програм, які можуть містити різні підходи по досягненню цілей, що намічаються цими партіями;

- контроль громадських організацій, що здійснюється добровільними суспільствами, громадськими організаціями, що створюються як для вказаних, так і для інших цілей.

- контроль органів місцевого самоврядування, які створюються згідно з Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні".

Суб'єкти громадського екологічного контролю – громадські екологічні об'єднання, статuti яких передбачають здійснення перевірок, рейдів та інших напрямів контрольної діяльності в галузі екології. До них відносяться Українське товариство охорони природи (на центральному рівні); Президій Українського товариства охорони природи та штаб громадських інспекторів (на обласному та районному рівнях). Згідно з законодавством вони

беруть участь у проведенні спільно з працівниками органів державного контролю рейдів та перевірок дотримання юридичними та фізичними особами вимог екологічного законодавства; проводять перевірки і складають протоколи про порушення екологічного законодавства подають органам державного екологічного контролю для притягнення винних до відповідальності; надають органам державного екологічного контролю допомогу в їх діяльності щодо запобігання екологічних правопорушенням та інші види контрольної діяльності [5].

В) Виробничий екологічний контроль здійснюється спеціально уповноваженими структурними підрозділами підприємств, установ та організацій, які здійснюють перевірку дотримання екологічного вимог на відповідному виробництві. Він відрізняється від державного контролю, по-перше, більш вузьким колом завдань; по-друге, значною різноманітністю контрольних функцій, тому що є підприємства, діяльність яких пов'язана з експлуатацією природних об'єктів, а є і такі, що в своїй діяльності торкаються даної сфери незначно.

До суб'єктів виробничого екологічного контролю відносяться спеціальні управління (відділи) по охороні навколишнього природного середовища; лабораторії в галузі охорони навколишнього природного середовища; інші структурні функціональні підрозділи.

До форм діяльності цих органів відносяться [4]:

- контроль за рівнями викидів і скидів, обсягів побічних продуктів, вторинних матеріалів, здатних впливати на стан навколишнього середовища в процесі виробництва;

- контроль за розробкою і запровадженням газоочисного і уловлюючого устаткування, очисних споруд та інших захисних засобів негативного впливу виробничої діяльності на стан навколишнього природного середовища;

- заходи щодо попередження та локалізації аварійних викидів та скидів забруднюючих речовин, проводять облік використання водних та інших ресурсів.

Законодавством визначена певна послідовність дій контрольного органу, які забезпечують досягнення реалізації вимог екологічного законодавства [2]:

1. Підготовча – вибір об'єкта екологічного контролю, формування завдань та визначення методів контрольної діяльності;

2. Контрольна-наглядова – здійснення перевірок, обстежень, спостережень та інших методів контрольної діяльності щодо об'єкта екологічного контролю;

3. Інформаційно-аналітична – узагальнення отриманої інформації та висновків, тлумачення чинного законодавства, формування обов'язкових для виконання дій, пропозицій і рекомендацій;

4. Прийняття рішення – підготовка проекту документа, його погодження, затвердження, реєстрація та доведення до фізичних і юридичних осіб.

Державний екологічний контроль здійснюють органи виконавчої влади України; Міністерство охорони навколишнього середовища та природних ресурсів України та органи Державного санітарно-епідеміологічного нагляду України.

Компетенція органів виконавчої влади, органів санітарно-епідеміологічного нагляду в області державного екологічного контролю визначається законодавством України та відповідними нормативними правовими актами [5].

Головними завданнями державного екологічного контролю є:

- перевірка виконання програм, планів та заходів щодо охорони навколишнього середовища;
- вияв порушень екологічних потреб при підготовці, прийнятті та реалізації рішень про розвиток господарчої та іншої діяльності;
- перевірка виконання екологічного контролю (нормативів та правил) екологічного контролю та якості навколишнього природного середовища.

Державний контроль за виконанням та охороною окремих видів природних ресурсів здійснюється з метою перевірки виконання господарчим об'єктом нормативів використання окремих видів природних ресурсів та природних об'єктів, а також використання заходів по відтворенню та охороні природних ресурсів. Цей контроль здійснюється спеціально вповноваженими федеральними органами державної влади в області регулювання використання та охорони окремих видів природних ресурсів.

Посадові особи органів державного екологічного контролю мають право [2]:

- безперешкошливо відвідувати підприємства, установи, організації, природні території, які охороняються, інші об'єкти, що містяться на території, в територіальних водах, на континентальному шельфі та в виключної морської економічної зоні України;
- при взаємодії з іншими спеціально вповноваженими органами перевіряти транспортні засоби та забороняти їхню експлуатацію при умові порушення ними екологічних норм і правил, а також спиняти та оглядивати українські та іноземні судна для перевірки фактів порушення вимог природоохоронного законодавства та затримувати їх до рішення питання про компенсацію шкоди в випадку встановлення порушення;
- вносить пропозиції про проведення державної екологічної експертизи;
- запитувати та одержувати від підприємств, організацій та установ незалежно від форм власності та підпорядкованості документи, результати хімічних та інших аналізів, інші матеріали, необхідні для виконання ними службових обов'язків;

– привертати у встановленому порядку винних осіб до адміністративної відповідальності, направляти матеріали про притягнення їх до дисциплінарної чи карної відповідальності, пред'являти позови до суду чи арбітражного суду про відшкодування заподіяної порушеннями екологічних вимог законодавства України навколишньому природному середовищу шкоди;

– приймати рішення про обмеження чи припинення господарчої чи іншої діяльності, в тому числі той, що пов'язана з використанням, відтворенням та охороною різних видів природних ресурсів, що здійснюється з порушенням екологічних вимог законодавства України, а також підготовлювати матеріали про припинення цієї діяльності для прийняття відповідних рішень органами виконавчої влади;

– забороняти запровадження в дію об'єктів, будівництво яких було з порушенням норм (нормативів та правил) екологічного контролю і якості навколишнього середовища;

– у встановленому порядку анулювати чи давати приписи щодо анулювання ліцензій (дозволів) на користування окремими видами природних ресурсів при порушенні вимог, встановлених в них.

– додавати пропозиції про вилучення у встановленому порядку земельних ділянок при використанні їх способами, що призводять до ерозії та деградації земель, хімічному, бактеріологічному чи радіоактивному забрудненню, а також про заборону користування забруднених чи деградованих земель;

– забороняти ввезення на територію України, а також транзит (подальшу транспортовку) екологічно небезпечних вантажів (виробів), сировинних речовин, що здійснюється з порушенням екологічних норм та правил;

– стягувати у встановленому порядку заборгованість по платежам за забруднення навколишнього природного середовища та інші негативні впливи на нього;

– перевіряти роботу очисних споруд та інших знешкодуючих приладів, засобів їхнього контролю, додержання нормативів якості навколишнього середовища, природоохоронного законодавства, виконання планів та заходів щодо охорони навколишнього природного середовища;

– надавати дозволи щодо права викидів забруднюючих речовин, розміщення відходів, інших шкідливих впливів на навколишнє середовище;

– встановлювати по узгодженню з органами санітарно-епідеміологічного нагляду нормативи викидів, збросів забруднюючих речовин джерелами забруднення навколишнього середовища;

– складати по результатам перевірок акти та протоколи, надавати обов'язкові приписи щодо

усунення порушень вимог законодавства в області охорони навколишнього середовища та використання природних ресурсів;

– вимагати усунення недоліків, що виявлені, надавати в межах наданих ним прав вказівки чи висновки щодо розміщення, проектування, будівництва, реконструкції, запровадження до експлуатації, експлуатації об'єктів.

– користуватися іншими правами, що надані діючим законодавством.

Висновки. Екологічний контроль – це регламентована законодавством діяльність державних органів і спеціалізованих формувань екологічних громадських об'єднань, яка спрямована на спостереження і перевірку дотримання юридичними і фізичними особами вимог екологічного законодавства та застосування заходів попередження екологічних правопорушень. До форм екологічного контролю відносяться інформаційна, попереджувальна і каральна.

Інформаційна форма екологічного контролю полягає в збиранні, обробці, зберіганні, аналізі і передачі інформації про стан природного середовища, виконання природоохоронних заходів чи додержання екологічного законодавства.

Попереджувальна форма виявляє себе в діяльності контрольних органів, направлених на припинення шкідливого впливу на навколишнє природне середовище або на спонукання виконати природоохоронні заходи чи додержувати діюче екологічне законодавство.

Каральна форма екологічного контролю направлена на застосування санкцій до порушників правил природокористування.

Екологічний контроль виступає як засіб забезпечення законності в галузі охорони природи і раціонального використання природних ресурсів, як один з методів управлінської діяльності в цій галузі відносин. Він здійснюється з метою забезпечення діяльності природокористувачів в відповідності з екологічними умовами та потребами, що містяться в нормативній документації, яка затверджена у встановленому порядку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрейцев В.І. Екологічна політика: проблеми правового забезпечення // Київський університет, 1993. № 12, вересень. С. 2–8; № 13, жовтень. С. 3; № 15, грудень. С. 3.
2. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 р. // ВВРУ. 1991. № 41. С. 546.
3. Лазор О.Я. Державне управління у сфері реалізації екологічної політики: організаційно-правові засади: Монографія. – Л.: Ліга-Прес, 2003. – 542 с.
4. Лазор О.Я. Органи державного управління в галузі екології та природних ресурсів // Вісн. УАДУ. – 2001. – № 4. – С. 195-202.
5. Федоровська О. Б. Діяльність громадських інспекторів з охорони довкілля: проблеми правового регулювання // Держава і право: Збірник наукових праць. – Вип. 31. К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2006. – С. 367-373.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО ЗБОРІВ ІЗ ВОДОКОРИСТУВАЧІВ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF DETERMINING THE TAX AND ENVIRONMENTAL FEES FROM WATER USERS BLACK SEA REGION

У статті проведено оцінку використання податкових інструментів та запропоновано методичні підходи до вдосконалення податкового регулювання використання водних ресурсів Причорноморського регіону для залучення до компенсації суспільству шкоди, яка завдається їхньою діяльністю.

Ключові слова: водні ресурси Причорноморського регіону, Північнокримський канал, компенсація шкоди, економічне регулювання водокористування, вартість водопостачання, витрати води, збір за спеціальне використання води.

В статье проведена оценка использования налоговых инструментов и предложены методические подходы к совершенствованию налогового регулирования использования водных ресурсов Причерноморского

региона для привлечения к компенсации обществу ущерба, наносимого их деятельностью.

Ключевые слова: водные ресурсы Причерноморского региона, Северокрымский канал, компенсация ущерба, экономическое регулирование водопользования, стоимость водоподачи, расходы воды, сбор за специальное использование воды.

The paper evaluated the use of tax instruments and methodical approaches to improving fiscal management of water resources to attract the Black Sea region to compensate the public for damage inflicted by their activities.

Key words: water resources of the Black Sea region, Northern - Crimean channel compensation for damage economic regulation use of water, cost vodopodachi, water consumption, the fee for special use of water.

УДК 336.226.44:332.368

Мацієвич Т.О.

асистент кафедри «Фінанси і кредит»
Херсонський національний
технічний університет

Постановка проблеми. Актуальність раціонального використання води зумовлена сталою соціальною значимістю в життєдіяльності людини і суспільства. У ринкових умовах господарювання прісна вода є звичайним товаром, значення якого постійно зростає. Причини цього явища: зростання чисельності населення, якості життя, розширення сфер застосування технологій виробництва, зміни клімату, забруднення природних джерел стоками і промисловими викидами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням податкового регулювання використання водних ресурсів присвячені праці вчених: І. Бистрякова, О. Веклич, В. Голяна, Б. Данилишина, О. Дмитрієвої, С. Дорогунцова, Ш. Ібатулліна, Н. Ковшун, Л. Левковської, Л. Мельника, В. Міщенко, Я. Олійника, В. Сабадаша, В. Степанова, С. Харічкова, М. Хвесика, Є. Хлобистова, В. Шевчука, О. Яроцької та ін.

Постановка завдання. В умовах розширення фінансової самостійності територіальних громад доцільними можуть бути шляхи оптимізації фінансового забезпечення виконання природоохоронних програм та заходів, сформульованих на прикладі використання водних ресурсів Причорноморського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні вода як товар має особливий статус. Ця особливість визначалась тим, що водні ресурси країни використовувались винятково для внутрішніх господарських і побутових потреб, а це, своєю чергою, давало змогу для її фактичного виключення зі сфери ринкових відносин. Завищувалось її соціальне значення і занижувались тарифи у побутовій сфері, знижувались податки на воду з метою ство-

рення пільгових умов для господарювання вітчизняних водокористувачів – юридичних осіб тощо. У результаті тарифи на воду в Україні, за оцінками експертів, сьогодні виявилися заниженими проти економічно обґрунтованих у декілька разів.

На жаль, не економічні закони розумного господарювання, а політична ситуація, пов'язана з Кримом, змусила суспільство звернути увагу на проблему оцінки вартості води. Вода в нинішніх умовах стала набувати ще однієї, раніше не виконуваної функції, а саме товару, у тому числі у зовнішньоекономічних відносинах.

Актуальною для Херсонської області залишається проблема екологічного стану водно-ресурсного потенціалу. Водні ресурси Херсонщини становлять поверхневі та підземні води, охорона яких має важливе значення особливо у степовій зоні, де вони найбільш інтенсивно використовуються. Зокрема, водами Північнокримського каналу зрошується 102 тис. га у Херсонській області і 362 тис. га – у Криму. У нормальній ситуації населенням Криму споживається за добу близько 200 тис. куб. м води.

Дефіцит пов'язаний з припиненням постачання води України з Дніпра по Північнокримському каналу в наливні водосховища в 2014 р., що забезпечувала до 85% потреб Криму в прісній воді [1]. Своєю чергою, влада Кримської автономії зазначила, що Україна не перестане забезпечувати півострів безплатною прісною водою [2].

У сучасних умовах господарювання резидентів України основним регулятивним документом, згідно з яким формується ціна використання, наприклад, поверхневих вод, є Податковий кодекс України (ПКУ) [3]. Кодексом встановлено, що за

використання води з водокористувачів стягується збір до бюджету.

Згідно зі ст. 323.1 ПКУ, платником збору є водокористувачі – суб'єкти господарювання незалежно від форми власності: юридичні особи, їх філії, відділення, представництва, інші відокремлені підрозділи без утворення юридичної особи (крім бюджетних установ), постійні представництва нерезидентів, а також фізичні особи – підприємці, які використовують воду, отриману шляхом забору води з водних об'єктів (первинні водокористувачі) та/або від первинних або інших водокористувачів (вторинні водокористувачі), та використовують воду для потреб гідроенергетики, водного транспорту і рибництва.

При цьому об'єктом оподаткування збором є фактичний обсяг води, який використовують водокористувачі, з урахуванням обсягу втрат води в їх в системах водопостачання (ст. 324.1 ПКУ).

У Водному кодексі України поняття «водокористування» визначено як «використання водних об'єктів для задоволення потреб населення і національної економіки з вилученням і без вилучення вод» [4, с. 8].

На противагу М.А. Хвесик визначає водокористування як «об'єктивний процес, здійснюваний між суспільством і природою, спрямований на освоєння і використання водного режиму і водних ресурсів: тобто це процес безпосереднього впливу суспільства на водні екосистеми. За таким його розумінням передбачається не тільки використання водноресурсного потенціалу, але й його відтворення і охорона» [5, с. 413].

На нашу думку, економічне регулювання водокористування – це комплекс заходів, мета яких – покращання процесу водокористування та зменшення негативної дії на водні ресурси шляхом переважного використання загальноекономічних важелів [6, с. 103]. Оцінка економічного регулювання відбувається шляхом збору та аналізу інформації, затрат і платежів, їх ефективність у використанні та охороні водних ресурсів.

Важливою умовою раціонального використання води є встановлення на ринку водних ресурсів ціни, що коливається залежно від потреб у воді в певний період конкретним регіоном, наявністю (очікуваністю) її запасів у водоймах регіону або місцях накопичення для транспортування. Ринкова вартість води визначається за угодою, укладеною на добровільних засадах між проінформованими та зацікавленими сторонами, визначеними державою, розпорядниками водних ресурсів (продавцями) та безпосередніми споживачами ресурсів, або їх посередниками.

Вирішення проблеми цінової політики у водокористуванні взаємопов'язане з поняттям ефективності екологічної політики. Ми вважаємо, що найкращий шлях вирішення завдань з оптиміза-

ції фінансового механізму реалізації екологічної політики, наприклад раціонального використання, охорони вод і відтворення водних ресурсів, може бути таким.

Оцінкою вартості води є обґрунтування фактичної (на конкретний період) ринкової вартості води і, відповідно, справедливих ринкових відносин між її постачальниками і споживачами. Ринкова вартість води є базою для визначення початкової ціни продажу дозволу на користування водними ресурсами, розрахунків державних дотацій споживачам – галузям, суб'єктам господарювання, населенню.

Ціну на воду визначають залежно від співвідношення попиту і пропозиції на ринку води. Вона повинна враховувати принцип компенсації всіх економічних, екологічних та інших втрат, пов'язаних із забором та транспортуванням води до споживача.

Вартість води (Вв) з урахуванням екологічного збору (податку) вирахувати за формулою (1):

$$Вв = \{Cз \times Kп\} + Vп + Vк + Eз \times Kв, \quad (1)$$

де Сз – ставка збору за спеціальне використання води, встановлена для водного об'єкта, саме з нього беруть воду, розмір плати за надання спеціального дозволу на користування водою;

Kп – коефіцієнт до ставки збору;

Vп – вартість водоподачі (підйому води насосною станцією);

Vк – витрати каналу;

Eз – екологічний збір (податок);

Mп – митні платежі (вивізні, експортні мито);

Kв – коефіцієнт втрат води у каналі.

Визначення вартості прісної води для споживання або спеціального використання з урахуванням екологічного податку вираховують за таким алгоритмом:

I етап. Встановлення обсягів споживання, спеціального використання води:

1.1. Визначення базової формули розрахунку споживання, спеціального використання водних ресурсів (Oв.р.):

$$Oв.р. = (Oв \times Hві \times Kві \times Bв \times Kкплі), \quad (2)$$

де Oв – обсяг використання води;

Hві – норматив збору за спеціальне водокористування;

Kві – коригуючий коефіцієнт [7];

Bв – вартість води;

Kкплі – коефіцієнт кратності перевищення затверджених лімітів [8].

Встановлення нормативу збору за спеціальне водокористування (Hві), визначають на основі належності поверхневих вод до басейнів річок, до складу яких належать притоки всіх порядків, особливостей регіону в частині використання підземних вод, обсягу води, пропущеної через турбіни електростанцій під час використання води

для потреб гідроенергетики, враховуючи показник «тоннаж-доба» («місце-доба») експлуатації поверхневих вод для потреб водного транспорту.

Стосовно збору за скиди у водні об'єкти, то існує відповідний перелік, до якого належить дев'ять основних забруднюючих речовин та відповідних нормативів до них. Якщо у водні об'єкти скидають забруднюючі речовини, що не увійшли до вказаного переліку, то застосовують нормативи збору залежно від концентрації забруднюючих речовин (чим більший об'єм речовини, тим менший норматив збору).

Найменшу величину беруть за скиди забруднюючих речовин, на які не встановлено гранично допустиму концентрацію, або орієнтовно-безпечний рівень впливу, за гранично допустиму концентрацію.

Під час встановлення такого збору враховуються географічний фактор, приналежність водного об'єкту до певних басейнів морів та річок. Нормативи збору за розміщення відходів залежить від класу (рівня) небезпеки відходів. Чим вище клас (рівень) небезпеки, тим більше норматив збору. Під час розміщення відходів, на які не встановлені класи небезпеки, за норматив збору беруть такий, що відповідає відходам I класу.

1.1. Визначення коригуючого коефіцієнту використання водних ресурсів (Кві).

1.2. Визначення вартості спожитої води або вартості її спеціального використання (Вв).

1.3. Визначення коефіцієнту кратності перевищення обсягів використання води над затвердженими лімітами (Ккплі):

$$\text{Ккплі} = \frac{M_i}{L_i}, \quad (3)$$

де M_i – обсяг використаного природного ресурсу та/або утворених забруднюючих речовин, скоригований на величину залучених до виробничого процесу, т;

L_i – обсяг затверджених лімітів щодо здійсненого забруднення, т.

При цьому використовується блочно-прогресуюча плата за водогосподарські послуги, де тариф складається з трьох блоків:

1) перший блок тарифу (не представляє небезпеки) – спожита кількість води, що нижче біологічної необхідності, тобто речовина (показник) не належить до нормованих у системі гранично допустимої концентрації (дорівнює 0; не нормується);

2) другий блок тарифу (у межах об'єму нормативних витрат із використанням передових технологій або в зрошенні) – для задоволення біологічних потреб рослин (витрати покриваються за рахунок бюджету, а саме $1/N_{\text{ві}}$);

3) третій блок (за подвійним тарифом (ПТс)) – за понадлімітне споживання плата (може розглядатись як штрафна санкція за перевищення ліміту водокористування і має сприяти зменшенню втрат води та впровадженню водозберігаючих техноло-

гій) насамперед ураховує штрафи за невиконаний скид води:

$$\text{ПТс} = 6,3 * N_{\text{ві}} + 2 * 6,3 * \text{Ккплі}, \quad (4)$$

де 6,3 – тариф плати за забруднення (станом на 01.01.2016), грн./т (уважаємо, за доцільне встановлення тарифу саме у гривневому еквіваленті);

$N_{\text{ві}}$ – норматив збору за спеціальне водокористування (згідно зі ст. 255.5.4ПКУ);

Ккплі – коефіцієнт кратності перевищення обсягів використання води над затвердженими лімітами.

Обґрунтування доцільності застосування даного підходу дає змогу визначити ступінь відповідності фактичного розміру екологічного податку реальним умовам природокористування чи здійснюваного забруднення навколишнього середовища, здатність забезпечити стимулюючу функцію екологічного податку, а також виявити особливості встановлення його розміру залежно від виконання (чи невиконання) природоохоронних заходів.

II етап. Встановлення екологічного податку.

2.1. Визначення базової формули розрахунку екологічного збору (Ез):

$$\text{Ез} = \text{Вз} + \text{Ввд} + \text{Ве} + \text{Кп}. \quad (5)$$

2.2. Визначення витрат на збереження якості води (Вз).

2.3. Визначення витрат на відновлення якості води (Ввд).

2.4. Визначення витрат на відновлення екології в районі водопостачання (Ве).

2.5. Визначення коефіцієнту до ставки податкового збору (Кп).

Коефіцієнт до ставки податкового збору (Кп) визначається за формулою (6):

$$\text{Кп} = \text{Крв} \times \frac{\text{Кзс} \times \text{Кяв}}{\text{Кзв}}, \quad (6)$$

де Крв – коефіцієнт кон'юнктури ринку води, його визначають за співвідношенням попиту і пропозиції прісноводних ресурсів станом цін на регіональних ринках води;

Кзс – коефіцієнт засушливості поточного року (сезону), визначають за відхиленням від установлених за результатами нагляду гідрометеорологічних служб за показниками середніми випадками дощів, температурою повітря в районах забору і транспортування води каналом (наприклад, Херсонська область і Кримський півострів);

Кзв – коефіцієнт запасів води, визначають за відхиленням, встановленим за результатами гідрометеорологічного нагляду у базових роках за середньорічними випадками атмосферної вологи (дощів, снігу) у басейні річки Дніпро;

Кяв – коефіцієнт якості води, визначають за відхиленням від нормативного показника якості води, встановленого для Каховського водосховища.

III етап. Визначення ринкової складової вартості води.

3.1. Визначення базової формули розрахунку вартості води (Вв):

$$Вв = \{[Сз \times Кп] + Вп + Вк + Ез\} \times Кв. \quad (7)$$

3.2. Визначення ставки збору за спеціальне використання води (Сз).

Ставку збору до бюджету (Сз) визначають згідно з Податковим кодексом України.

Розмір плати за надання спеціальних дозволів на користування водою визначають за результатами аукціону. У разі надання дозволу на непроведення аукціону справляється збір, розрахований із початкової ціни продажу такого дозволу на аукціоні.

3.3. Визначення коефіцієнту до ставки податкового збору (Кп):

3.3.1. Визначення коефіцієнту кон'юнктури ринку води (Крв).

3.3.2. Визначення коефіцієнту засушливості поточного року (сезону) (Кзс).

3.3.3. Визначення коефіцієнту запасів води (Кзв).

3.3.4. Визначення коефіцієнту якості води (Кяв).

3.4. Визначення вартості водопостачання (Вп).

3.5. Визначення витрат каналу водопостачання (Вк).

3.6. Визначення суми екологічного збору (Ез).

3.7. Визначення коефіцієнту витрат води (Кв).

3.8. Визначення вивізного (експортного) мита на воду (Мп).

У разі експорту води її ціну визначають з урахуванням вивізного мита. При цьому можуть застосовувати адвалерну митну ставку у відсотках від митної вартості оподаткованого товару (води). Сума митних платежів (Мп), що підлягають сплаті, розраховується за формулою (8):

$$Мп = Твх \frac{Мс}{100}, \quad (8)$$

де Мв – митна вартість товару;

Мс – митна ставка (мито).

У даному разі може бути застосована умова DAF – постачання до кордону (пункт на кордоні м. Армянськ). Споживач приймає воду на вимірному пункті на кордоні та несе ризики витрати та від-

повідальність за всі її наступні переміщення. Експертну ліцензію отримує продавець – Херсонське обласне управління водних ресурсів. Воно також сплачує митні витрати щодо вивезення товару (передачу води). Серед об'єктів контролю і керування особливе місце займає Північнокримський канал (ПКК) – унікальна за своєю складністю і масштабами гідротехнічна споруда, яка забезпечує зрошувальне землеробство у Херсонській області й АРК, а також питне водо забезпечення двох третин регіонів Криму, у т. ч. безводного Ленінського району, міст: Арм'янск, Красноперекопськ, Керч, Севастополь, Сімферополь, Старий Крим, Судак, Феодосія, Щолкіно, всього 54 населених пунктів.

Вартість водопостачання (Вп), тобто підйому води до каналу Головною насосною станцією, визначають за бухгалтерським обліком собівартості послуг, урахуовуючи нормативну рентабельність роботи станції.

Витрати каналу (Вк) визначають загальною сумою витрат на утримання гідротехнічної споруди, лабораторій моніторингу, контролю якості води, охорону каналу.

Екологічний збір (Ез) – це збір на збереження і відновлення якості води, відновлення екології в районі каналу, компенсація витрат, пов'язаних із відновленням прилеглих до каналу земельних ділянок, підтоплених, заболочених або засоленних у зв'язку з фільтрацією води з каналу. Він включає витрати на облаштування і забезпечення функціонування дренажних систем, екологічне інспектування та моніторинг, рекультивацію заболочених і засоленних прилеглих до каналу земель. Визначається як частина загальних нормативних витрат на ці цілі, пропорційна частці поставленої для господарств регіону води у загальному обсязі поданої до Північнокримського каналу води.

Кон'юнктура ринку визначається за результатами дослідження стану регіонального і світового ринків прісної води за критеріями, наведеними у табл. 1.

Таблиця 1

Критерії оцінки кон'юнктури ринку

Характеристика стану ринку	Оцінка стану ринку	Коефіцієнт кон'юнктури ринку
Пропозиції перевищують попит. Запаси води понаднормативні. Ціни знижуються.	«штиль»	0,85
Попит відповідає пропозиції. Запаси води у межах нормативних. Ціни стабільні.	«спокійно»	1,00
Попит перевищує пропозиції. Запаси води у межах нормативних. Ціни підвищуються.	«хвилювання»	1,25
Пропозиції не задовольняють попит. Запаси води зменшуються. Ціни на воду швидко зростають.	«штормить»	1,50
Значне перевищення попиту над пропозицією. Міждержавні і міжрегіональні конфлікти з приводу водних ресурсів. Ціни на воду важко контрольовані.	«буря»	2,00

Джерело: розроблено автором

Витрати води у процесі її подачі відкритим каналом зумовлені фільтрацією води каналу і поверхневим випаровуванням.

Вихідні дані для розрахунку вартості води визначаються з таких джерел:

1. Ставка збору до бюджету, визначена згідно зі ст. 325.1 Податкового кодексу України.

Початкова ціна продажу дозволу на користування водою на аукціоні розраховує уповноважений центральним органом виконавчої влади з геологічного вивчення та забезпечення раціонального використання надр залежно від вартості запасів і ресурсів води, методики, встановленої Кабінетом Міністрів України.

2. Кон'юнктуру ринку води визначають за результатами експертного опитування фахівців ринку. Пропозиція води може залежати від надходження води до Каховського водосховища.

3. Очікуваний рівень річної засухи (сезону) визначає гідрометеорологічна лабораторія Північнокримського каналу.

4. Запаси води визначаються гідрометеорологічною лабораторією каналу за даними гідрометеорологічних служб басейну річки Дніпро, а також зарубіжних.

5. Якість води оцінює лабораторія за результатами постійного моніторингу якості води Головної насосної станції каналу.

6. Вартість послуг із подачі води до каналу визначають з урахуванням усіх нормативних витрат Головної насосної станції каналу (собівартості послуг) і норми прибутковості послуг із водопостачання.

7. Витрати каналу визначають за плановими витратами на утримання гідротехнічної споруди, лабораторій моніторингу, контролю якості води, охорони каналу.

8. Екологічний збір на відновлення якості води й екології земель в районі каналу містить витрати на збереження і відтворення якості води, облаштування і забезпечення функціонування дренажних систем, екологічне інспектування та моніторинг стану земель, рекультивацію заболочених і засоленних прилеглих до каналу територій, до яких належать заліснені землі. За необхідності оцінки вартості води, що подається каналом до конкретних регіонів, екологічний збір визначають від частини загальних нормативних витрат на дані цілі, пропорційної частині поставленої для господарств регіону води, її подає Головна насосна станція до каналу.

9. Втрата води у каналі – різниця між обсягами води, безпосередньо поданою в канал Головною насосною станцією і фактично поданою споживачам.

10. Вивіз (експортне) мито на воду встановлює Митний кодекс України.

Податковим кодексом України [3, ст. 327] передбачено п'ятикратне збільшення суми збору за

спеціальне використання води в разі відсутності у водокористувача дозволу на спеціальне водокористування з установленими в ньому лімітами, зважаючи на фактичні обсяги використаної води, або в разі перевищення водокористувачами встановленого річного ліміту використання води (виходячи з фактичних обсягів використаної води понад встановлений ліміт). Це забезпечує прогресивність ресурсного оподаткування в Україні. Варто також наголосити на його стимулюючому прояві, оскільки припустима сума збору за використання води на спеціальне водокористування лімітів передбачена витратами, а за понадлімітне – за рахунок прибутку водокористувача після оподаткування [3, ст. 328].

Висновки з проведеного дослідження. Обсяги зборів від використання водних ресурсів Причорноморського регіону є недостатніми для стимулювання раціонального використання і охорони вод, відтворення як водних ресурсів, так і водної екосистеми. Однак, на нашу думку, підвищення ставок збору може призвести до небажаних результатів: неплатоспроможності суб'єктів збору, невикористання їх як зазначених ресурси, і тому ставки зборів потрібно підвищувати з урахуванням обсягів, використаних зазначеним суб'єктом (повинен діяти принцип: чим більші обсяги використання природного ресурсу, відповідно, інтенсивніший вплив на навколишнє середовище, тим більша ставка збору за відповідний ресурс). Такий механізм доцільний за умови розвитку малого й середнього бізнесу, як і запровадження відповідних пільг для тих користувачів, які поліпшують і відтворюють водні ресурси. Це посилить стимулюючий вияв екологічного оподаткування Причорноморського регіону і в Україні загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В Криму ввели режим підвищеної готовності из-за дефіцита пресной воды // Новая газета. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.novayagazeta.ru/news/1700582.html>.
2. Крымские сепаратисты уверены, что Украина будет и дальше снабжать их пресной водой, причем бесплатно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ruda-pani.livejournal.com/844023.html>.
3. Податковий кодекс України від 23.12.2010 № 2856-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Водний Кодекс України зі змінами і доповненнями, внесеними Верховною Радою України від 09.04.2014 № 1193-VII (1193–18). – 38 с.
5. Хвесик М.А. Водне господарство України в контексті інтеграційних процесів / М.А. Хвесик, І.Л. Головинський, О.В. Яроцька. – К. : РВПС України НАН України, 2005. – 187 с.
6. Коваленко М.А. До питання про ціну дніпровської води для Криму / М.А. Коваленко, Т.О. Маціє-

вич // Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету. – 2014. – Вип. 21. – Ч. II. – С. 102–105.

7. Филипів Р.С. Фінансовий механізм охорони довкілля у процесі реалізації фінансової політики держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Р.С. Филипів ;

Львівська державна фінансова академія. – Львів, 2010. – 20 с.

8. Храброва Н.І. Методичний підхід до визначення суми екологічного податку (збору, плати) / Н.І. Храброва // Экономика и управление – 2011. – № 1. – С. 111.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ДЕЯКІ АСПЕКТИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ SOME ASPECTS OF EXCISE TAXATION IN UKRAINE

УДК 334.732.2

Волкова О.Г.

к.е.н.,
старший викладач кафедри фінансів
Одеський національний
економічний університет

Статтю присвячено питанню адміністрування акцизного податку та аналізу його фінансової ефективності в Україні. Встановлено, що трансформації в оподаткуванні підакцизними товарами в Україні відповідають сучасним європейським тенденціям у цій сфері. Визначено основні проблеми національного акцизного оподаткування та надано рекомендації щодо його вдосконалення.

Ключові слова: *непряме оподаткування, акцизний податок, підакцизні товари, податкове регулювання.*

Статья посвящена вопросам администрирования акцизного налога и анализу его фискальной эффективности в Украине. Установлено, что трансформации в налогообложении подакцизными товарами в

Украине соответствуют современным европейским тенденциям. Определены основные проблемы национального акцизного налогообложения и представлены рекомендации по его усовершенствованию. Ключевые слова: непрямое налогообложение, акцизный налог, подакцизные товары, налоговое регулирование.

The article is devoted to the administration of the excise tax and the analysis of its fiscal efficiency in Ukraine. The results of the study found that transformation in the taxation of excisable goods in Ukraine comply with the current European trends in this field. Identified key problems of national excise taxation and recommendations for its improvement.

Key words: *indirect taxation, excise duty, excisable goods, tax regulation.*

Постановка проблеми. Зважаючи на те, що переважна частка у складі податкових надходжень до бюджету держави припадає на непрямі податки, питання акцизного оподаткування як одного з видів непрямого оподаткування завжди знаходиться в центрі уваги науковців. Обрана тематика дослідження актуалізується в умовах економічної кризи, яка загострює питання необхідності наповнення доходної частини бюджету держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика акцизного оподаткування на сучасному етапі знаходиться в центрі уваги вітчизняних учених А.І. Крисоватого, А.В. Пислиці, С.В. Рєви, С.Л. Лондар, які досліджують теоретичні аспекти акцизного оподаткування, сучасні трансформації податкової політики в цій галузі та їх вплив на розвиток економік країн ЄС та України.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація змін у податковому регулюванні

підакцизних товарів в Україні, аналіз фінансової ефективності акцизного податку, визначення недоліків у його адмініструванні та основних заходів щодо вдосконалення цього сегменту оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що непряме оподаткування впливає на рівень цін, інвестицій, споживчий попит. Окрім того, непрямі податки виступають не тільки інструментом впливу на виробництво і споживання, а й беззаперечним інструментом фінансової політики. Так, кризові явища в економіках держав ЄС засвідчили необхідність зміщення акценту з оподаткування капіталу на оподаткування споживання. Саме непрямі податки забезпечили стабільні надходження до державної казни більшості країн ЄС незалежно від стану їх економік [4, с. 86]. Аналогічні тенденції характерні і для України (табл. 1).

Таблиця 1

Структура доходів Зведеного бюджету України в 2011–2015 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Доходи всього, %, у тому числі	100	100	100	100	100
1. Податкові надходження, всього, %, у тому числі	84,0	80,9	79,9	80,6	77,2
1.1. Податок на додану вартість	32,6	31,2	29,0	30,5	27,4
1.2. Акцизний податок	8,5	8,6	8,3	9,9	10,9
1.3. Мито	2,9	2,9	3,0	2,7	6,1
1.4. Податок на прибуток підприємств	13,8	12,5	12,4	8,8	4,6
1.5. Податок на доходи фізичних осіб	18,0	15,2	16,3	16,5	15,3
1.6. Інші податки	8,2	10,5	10,9	12,2	12,9
2. Не податкові надходження, всього, %	15,0	18,2	19,2	17,7	21,5
3. Інші доходи, %	1,0	0,9	0,9	1,7	1,3

Джерело: складено за даними [8]

Як видно з табл. 1, непряме оподаткування у складі трьох податків (податок на додану вартість, акцизний податок та мито) формує більше 40%, а акцизний податок – близько 10% доходів Зведеного бюджету України. Отже, держава спрямовує фіскальне навантаження саме на непряме оподаткування.

Підтвердженням посилення фіскальності акцизного оподаткування є й збільшення його питомої ваги у ВВП з 2,6% у 2011 р. до 3,2% у 2015 р. (рис. 1).

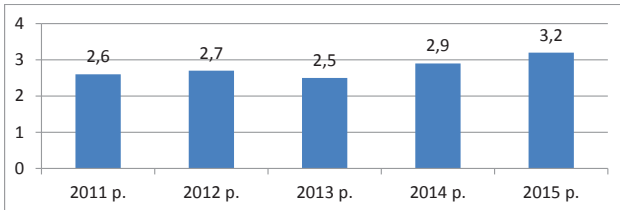


Рис. 1. Питома вага акцизного податку у ВВП України в 2011–2015 рр.

Джерело: складено за даними [7; 8]

Суттєве зростання питомої ваги акцизного податку в 2015 р. до 10,9% доходів Зведеного бюджету України (табл. 1) відбулося, у тому числі, внаслідок запровадження акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів. У структурі загальних надходжень із цього податку до Зведеного бюджету України в 2015 р. акцизний податок із роздрібною торгівлі підакцизними товарами становив більше 10% (рис. 2).

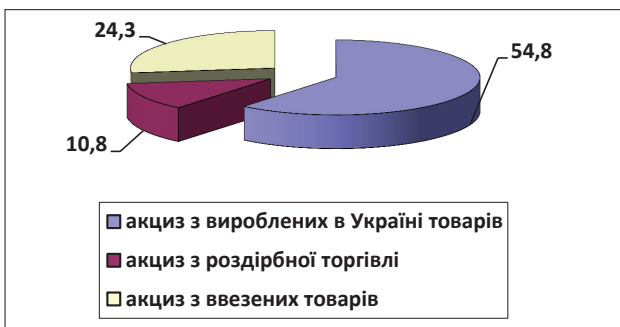


Рис. 2. Структура акцизного податку Зведеного бюджету України в 2015 р., %

Джерело: складено за даними [7]

Іншим суттєвим фактором, який обумовив зростання фіскальності акцизного податку в 2015 р., є збільшення його ставок. Відзначимо, що в країнах ЄС посилення позицій непрямого оподаткування відбувається за рахунок збільшення ставок акцизів на алкогольну і тютюнову продукцію, паливо, природного газу [4, с. 15].

Слід визнати, що незважаючи на схожість тенденцій податкової політики України з європейськими країнами у сфері непрямого оподаткування, головні причини, які обумовлюють посилення непрямого оподаткування, є різними.

Одним із факторів, з яким мають рахуватися країни ЄС у сфері лібералізації прямого оподаткування, є висока мобільність капіталу та податкова конкуренція з іншими країнами. В Україні акцентування на непрямому оподаткуванні більшою мірою пов'язано зі значним рівнем тінізації економіки, високим рівнем малозабезпеченого населення, що формує вузьку базу для прибуткового та майнового оподаткування.

Зростання фіскальності акцизного оподаткування посилює податкове навантаження на кінцевих споживачів, що підтверджує розрахунок імпліцитної ставки оподаткування акцизного оподаткування України (відношення надходжень акцизного податку до кінцевих споживчих витрат домогосподарств) (рис. 3).

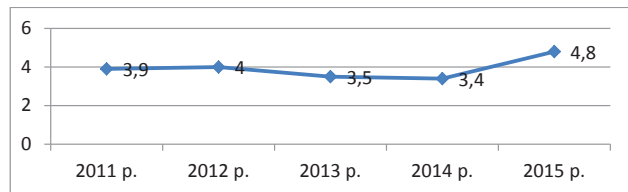


Рис. 3. Імпліцитна ставка акцизного оподаткування в Україні в 2011–2015 рр.

Джерело: складено за даними [7; 8]

За загальними правилами збільшення податкового навантаження на платників податків загалом оцінюється критично. Однак у даному разі йдеться про споживання шкідливих для здоров'я людей товарів (алкоголю, тютюнових виробів). За таких умов збільшення податкового навантаження з підакцизних товарів на витрати домогосподарства не може слугувати стримуючим фактором у посиленні фіскальності оподаткування цих груп товарів.

Підтвердженням цього є той факт, що «збільшення податкових ставок на тютюнові вироби на 10% забезпечує скорочення споживання тютюну на 4% у країнах із високим рівнем доходів і приблизно на 8% – у країнах із низьким і середнім рівнями доходів, водночас податкові надходження від тютюну збільшуються майже на 7%» [5, с. 313].

В Україні в 2014 р. обсяги продажу тютюнових виробів зросли порівняно з 2011 р. у 1,2 рази. Однак починаючи з 2012 р. простежується негативна тенденція щодо поступового скорочення обсягів продажу (рис. 4).

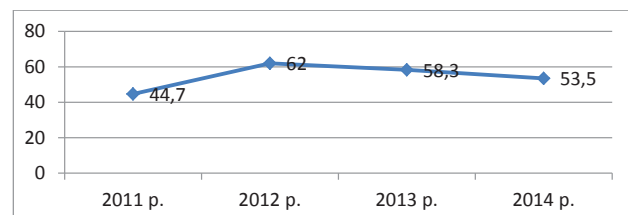


Рис. 4. Обсяги продажу тютюнових виробів через торгову мережу та мережу ресторанного господарства України в 2011–2014 рр., млрд. шт.

Джерело: складено за даними [7]

На фоні щорічного скорочення обсягів продажу тютюнових виробів у 1,1 рази надходження з акцизного податку на тютюнові вироби Зведеного бюджету за останні п'ять років зросли у 1,5 рази. Поряд із цим мінімальні податкові зобов'язання зросли майже у два рази, специфічні податкові ставки – у 2,4 рази, адвалорні податкові ставки зменшилися у два рази (табл. 2, рис. 5).

Відзначимо, що в 2016 р. специфічна ставка на сигарети знову була підвищена до 318,26 грн. за 1 000 шт., а мінімальне податкове зобов'язання – до 425,75 грн. за 1 000 шт.

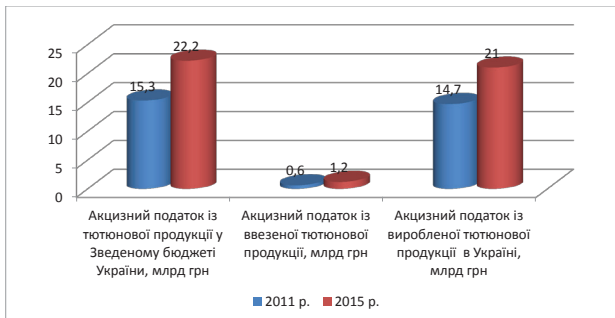


Рис. 5. Акцизний податок на тютюнові вироби Зведеного бюджету України в 2011 р. та 2015 р.

Джерело: складено за даними [8]

Збільшення ставок акцизного податку є заходом виконання вимог Директиви Ради «Про структуру та ставки акцизного збору, що застосовується до переробленого тютюну» 2011/64/ЄС від 21.06.2011 р., відповідно до якої акциз на сигарети має бути не менше 90 євро на 1 000 сигарет та становити не менш ніж 60% від середньозваженої роздрібної ціни на сигарети. В Україні частка акцизу в ціні становить 40–50% від середньозваженої роздрібної ціни на сигарети. За таких умов подальше збільшення ставок акцизного податку є безумовною перспективою. Предметом обговорення є лише терміни підвищення податкових ставок.

Підвищення акцизів є лише одним з інструментів регулювання обігу підакцизних товарів. Загалом, зміни в адмініструванні акцизного податку в Україні з моменту набуття чинності Податкового кодексу України можна систематизувати за двома основними напрямками: перший – посилення фіскальності цього виду оподаткування, другий – посилення контролю над обігом підакцизних товарів (рис. 6).

Зауважимо, що фіскальна ефективність акцизного оподаткування досягається не тільки завдяки регулюванню елементів акцизного податку (зміні податкової ставки, об'єкта оподаткування, переліку платників та кількості податкових пільг тощо), а й



Рис. 6. Основні новації в адмініструванні акцизного оподаткування в Україні

Джерело: складено за даними [10]

Таблиця 2

Податкові ставки акцизного податку на тютюнові вироби в Україні в 2011р. та 2015 р.

Підакцизний товар	2011 р.			2015 р.		
	Адвалорні ставки,%	Специфічні ставки, грн. за 1 000 шт.	Мінімальні податкові зобов'язання, грн. за 1 000 шт.	Адвалорні ставки,%	Специфічні ставки, грн. за 1 000 шт.	Мінімальні податкові зобов'язання, грн. за 1 000 шт.
Сигарети з фільтром	25	96,21	160,35	12	227,33	304,11
Сигарети без фільтра	20	43,03	61,47	12	227,33	304,11

Джерело: складено за даними [10]

за рахунок удосконалення адміністрування податку з метою спрощення його процедур для платників. Останнє набуває особливої актуальності, оскільки запровадження нового виду акцизу з роздрібною торгівлі, акцизної накладної об'єктивно викликає необхідність складання платниками податку додаткових форм звітності та здійснення адміністративних процедур (реєстрація платників податку з реалізації пального, складання акцизної накладної, заявки на поповнення (коригування) залишку пального та ін.), що накладає додатковий тягар на підприємців.

Не менш важливим для посилення ефективності акцизного оподаткування є вдосконалення податкового контролю в цій сфері. На сьогодні Державна фіскальна служба України контроль у сфері акцизного оподаткування зосереджує за такими напрямками:

1) Контроль над цільовим використанням підакцизних товарів, які оподатковуються за пільговими ставками акцизного податку (зокрема, цільове використання спирту для виготовлення підакцизних товарів).

2) Виявлення схем ухилення від оподаткування та мінімізації податкових зобов'язань Залучення виробників палива до оподаткування акцизного податку з роздрібною торгівлю паливом шляхом проведення до перевірконого аналізу діяльності виробників, складання балансів по обсягах сировини і готової продукції (палива).

3) Формування та ведення Єдиного державного реєстру місць зберігання спирту, Єдиного

державного реєстру витратомірів-лічильників на виробництві підакцизних товарів.

4) Контроль над зберіганням, обліком, продажем та використанням акцизних марок.

5) Заходи щодо припинення діяльності підпільних виробництв підакцизних товарів, вилучення з незаконного обігу підакцизних товарів [3].

Вищеперелічені контрольні заходи Державної фіскальної служби України втілюють на практиці справедливість твердження А.В. Пислиці стосовно того, що особливу роль у податковому контролі підакцизних товарів відіграє саме фактичний контроль [9, с. 86].

Незважаючи на перманентні зміни в адмініструванні акцизного оподаткування в Україні, спрямовані на підвищення його ефективності, відзначимо низку недоліків у цій сфері (рис. 7).

Одним із важливих напрямів підвищення ефективності акцизного оподаткування слід визнати необхідність удосконалення пільгової політики в цій сфері. «По суті, у сучасних умовах податкові пільги часто перетворюються на ухилення від податків, надаються здебільшого тим суб'єктам господарювання, які спромоглися їх отримати незаконними методами. Таким чином, пільги стимулюють розвиток тіньової економіки» [6, с. 115]. Серед 40 діючих пільг по акцизному податку (станом на 01.01.2015 р.) сім пільг призводять до втрат доходів бюджету [13].

Удосконалення процедур адміністрування має відбуватися в напрямі спрощення звітності, електронізації документообігу та автоматизації серві-

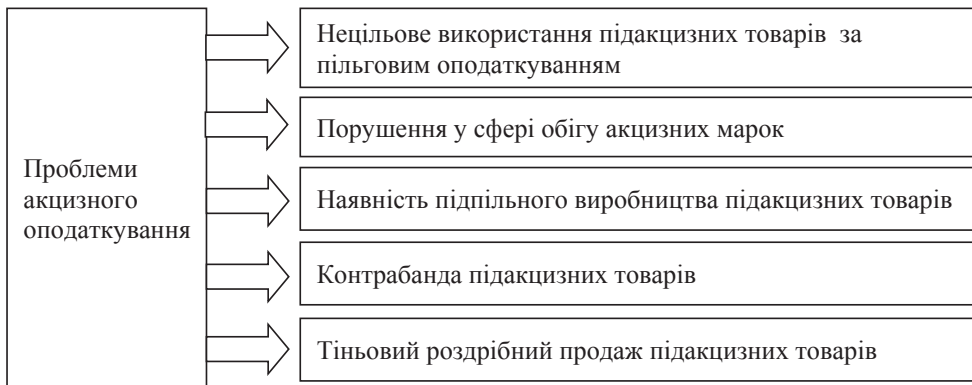


Рис. 7. Проблеми у сфері акцизного оподаткування в Україні



Рис. 8. Заходи вдосконалення акцизного оподаткування в Україні

сів; запровадження електронної акцизної марки, посилення ефективності роботи з контрабандною підакцизною продукцією, контролю за цільовим використанням податкових пільг (рис. 8).

Деякі з указаних заходів впливають та обумовлюють результативність інших. Так, запровадження електронної акцизної марки можна розглядати як елемент електронної системи контролю над обігом підакцизних товарів та одним із дієвих інструментів боротьби з контрабандою. Беззаперечним є той факт, що фіскальна ефективність акцизного оподаткування лише за рахунок збільшення акцизів нівелюється зростанням тіншового обігу підакцизної продукції, збільшенням обсягів ввезення продукції поза митним контролем. Отже, без одночасного підвищення ефективності боротьби з контрабандою та вдосконалення адміністрування акцизного податку посилити фіскальну ефективність акцизного податку лише за рахунок підвищення ставок є неможливим.

Висновки з проведеного дослідження.

Податкова політика у сфері акцизного оподаткування в Україні в напрямі посилення його фіскальності знаходиться в руслі європейських тенденцій. За рахунок акцизного податку держава забезпечує більше 10% доходів бюджету. Зростання надходжень з акцизного податку забезпечується передусім за рахунок збільшення податкових ставок. Разом із тим слід визнати, що фіскальна ефективність акцизного податку лише за рахунок підвищення його ставок спричиняє зворотній ефект та призводить до зростання тіншового обігу підакцизних товарів, скорочення легального виробництва. Підвищення фіскальної ефективності акцизного оподаткування можливо за рахунок удосконалення процедур його адміністрування: спрощення податкових процедур для платників податку, встановлення економічно обґрунтованих податкових пільг та посилення контролю над їх цільовим використанням, запровадження електронізації документообігу в процесі адміністрування акцизного податку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік / Рахункова палата України. – К., 2015. – 67 с.
2. Директива Ради 2011/64/ЄС від 21.06.2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32011L0064>.
3. Звіт про виконання плану роботи ДФС України за 2-ге півріччя 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sta-sumy.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/237691.html>.
4. Крисоватий А.І. Податкові трансформації в ЄС та податкова політика України в контексті євроінтеграції : [монографія] / А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, Т.В. Кошук . – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 236 с.
5. Лондар С.Л. Акцизний податок як фінансовий регулятор поширення тютюнопаління в Україні / С.Л. Лондар, Л.В. Козарезенко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8. – С. 311–324.
6. Оподаткування суб'єктів господарювання : [навч. посіб.]. – Одеса : ВМВ, 2014.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.
9. Пислиця А.В. Теоретичні засади адміністрування акцизів / А.В. Пислиця // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 2(24). – С. 79–94.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
11. Рева Т.М. Непрямі податки в умовах антикризового регулювання економіки / Т.М. Рева, О.Є. Шавкунова // Вісник АМСУ. – 2015 . – № 1 . – С. 121–126.
12. 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. Жаліло. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.
13. Стратегічні пріоритети і завдання податкової реформи в Україні : Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1801/>.

METHODICAL APPROACHES TO THE CHOICE OF MARKETING STRATEGY FOR A MODERN UKRAINIAN BANK

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО БАНКУ

The article investigates methodological approaches to the choice of bank strategies in a competitive environment that is still increasing. The estimation of dynamic indicators performance of 20 Ukraine banks has been carried out. According to the results obtained, the strategies used by the banks from the analyzed sample have been determined. The recommendations for improvement of Ukraine banking have been given.

Key words: bank, competition, strategy, integrated marketing, channel of marketing communications.

Статтю присвячено дослідженню методичних підходів до вибору стратегії банку в умовах конкурентної боротьби, що посилюється. Проведено оцінку рівня динамічних показників 20 банків України. Згідно з отриманими результатами визначено стратегії, що використовуються банками з аналізова-

ної вибірки. Надано рекомендації щодо поліпшення діяльності українських банківських установ.

Ключові слова: банк, конкуренція, стратегія, комплексний маркетинг, канали маркетингових комунікацій.

Статья посвящена исследованию методических подходов к выбору стратегии банка в условиях усиливающейся конкурентной борьбы. Проведена оценка уровня динамических показателей 20 банков Украины. Согласно полученным результатам определены стратегии, которые используют анализируемые банки. Даны рекомендации по улучшению деятельности украинских банковских учреждений.

Ключевые слова: банк, конкуренция, стратегия, комплексный маркетинг, каналы маркетинговых коммуникаций.

UDC 336.71

Zavadka D.V.

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Banking
Odessa National Economic University

Introduction. At the contemporary stage of Ukraine economic development banking infrastructure which provides cash flows between business entities and create conditions for investment activities is of particular importance. Weaknesses in the banking system development negatively affect the financial performance of business units.

In the era of customization a scientific progress, a rapid development of information, technical and technological production opportunities outgrow the average consumer's needs, in particular, for banking products and services. Every competitive bank has such tasks as identifying its target market segment, rapid manufacturing and distribution of a wide range of services within a particular product group among different groups of customers. The main requirements of customization are the lack of consumers' dissatisfaction at large, flexible modification, identifying the specific needs of individual consumers, forecasting and developing of their needs. The above mentioned implies the introduction of marketing orientation, the use of tools for strategic marketing planning, the developing strategies with regard to conditions of macro environment, internal resources and capabilities.

Analysis of recent research and publication. In the approaches to developing marketing strategies in the scientific literature over the last decades there were trends to move the focus from financing and control (1950) to strategic forecasting (1960), development of strategic plans according to the specific marketing environment (1970), combination of strategic thinking and management based on macro environment issues (1980-2000). Modern marketing approaches serve to achieve competitive advantages

by developing strategies that are equally creative (i.e. allow to solve the problem by working out clear action plans) and realizable (i.e. meet the business units' opportunities; ensure coordination of activities and minimize risks).

The issues of determining the relationship "marketing environment of business entity–strategy–business performance" have been developed in the works of the leading overseas scientists, including A. Areo, G. Dess, D. Hambrick, Y. Lee, I. Martins, A. Miller and many others [1; 3; 4; 6; 8-10].

In addition, evaluation of various strategic aspects of banking institutions is especially important in Ukraine reality. That was noted in the works of such economists and scholars as D. Antoniuk, T. Vasilyeva, A. Haidun, N. Kosar, O. Romanenko, T. Shcherbina, E. Uholkov, T. Fedirko etc. [5; 10-12].

Recommendations in this area are of significant value. Their implementation will allow working out a set of measures aimed at developing strategic activities of modern banks, based on the study of economic conditions and customer requests.

Setting objectives. However, in terms of tough competition that facilitate the risks increase of economic activity, the issue of improving the performance of Ukrainian banks is important and at the same time difficult task. That requires the further investigation, as there is a constant need to define marketing strategies suitable for anti-crisis solutions. The article is to develop a methodical approach to the choice of the bank marketing strategy in terms of complicated and dynamic external environment.

The main material research. Since the success of the modern concept of the bank strategic planning depends, primarily, on clarification of its current strat-

egy, in our opinion, it is advisable to use the characteristics of dynamic capabilities (market share, which the bank occupies, the bank's growth rate etc.) in comparison with the market development (banks concentration in the market, number of players, absolute values of banks' performance indicators in the country, average rate of the market growth, etc.) as the basic approach to selection, development and evaluation of strategies.

We suggest carrying on a comparative analysis of the dynamic capabilities of a number of Ukrainian banks with the market development data using a four-figure indicator resulting from the following functional dependency [7, p. 31-43].

$$\bar{S}=\{S_1, S_2, S_3, S_4\}, \quad (1)$$

Where S_1, S_2, S_3, S_4 – functions of formal estimates of a production capacity, a financial capacity, a diversification of income, a competitive position of a particular bank. Terms for functions $S(x)$ are defined as:

$$\begin{cases} S(x)=1 \\ S(x)=0 \end{cases} \quad (2)$$

where $S(x)=1$ – provides regulatory/recommended values according to formal estimates of selected indicators, and $S(x)=0$ – failure to comply with regulatory/recommended values, according to formal estimates of selected indicators. The calculation results for the components of a four-figure indicator are given in the Tables 1, 2.

The author suggests that the capital adequacy (Ratio 2>10%), the instant liquidity (Ratio 4>20%)

and the ratio of reserves for crediting to credit portfolio (RC/CP<30%) ought to be referred to the system of indicators to estimate the production capacity of the bank. This selection of criteria is due to the fact that the development of banking institutions is provided, first of all, by establishing the balance between the availability of clients' temporary free funds and their successful placement in active operations. According to Table 1, only Pivdenniy and Finex banks adhere to the standard values. Failure of the rest of the banks to have the standard values is caused by internal problems in assets and liabilities management.

Furthermore, to assess the financial capabilities we selected such indicators as net interest margin (NIM>3%), return on assets (ROA>3%) and return on equity (ROE>5%) as they characterize the bank's capabilities to finance interaction with customers.

Among the sample of banks Credit Dnipro has the highest results of return on assets and capital. 11 banks are unprofitable. Sberbank of Russia has the worst results.

As it follows from the assessment methodology of the income diversification, according to the analysis of major income groups shares, there are the interest income share (IIS>30%), the commission income share (CIS>10%) and trade returns share (TRS<10%). As of January 1st, 2016 such banks as Raiffeisen Bank Aval and OKSY BANK have the best diversified revenues. With regards to the reduced demand for credit and deposit services, banks should

Table 1

Assessment of the dynamic indicators performance of the particular Ukrainian banks as of 01.01.2016

Bank	Assessment of the bank's production capacity, %				Assessment of the bank's financial capacity, %			
	Ratio 2	Ratio 4	RC/CP	S1(x)	NIM	ROA	ROE	S2(x)
Oschadbank	4.61	14.25	66.61	0	3.70	-7.70	-167.2	0
Ukrgasbank	10.33	9.55	56.86	0	1.75	0.62	6.05	0
Raiffeisen Bank Aval	12.23	24.01	118.94	0	7.74	-2.81	-22.96	0
PIREUS BANK	16.04	37.22	167.50	0	3.52	-15.29	-95.35	0
OTP Bank	7.78	4.78	92.14	0	8.04	-13.46	-172.9	0
Sberbank of Russia	4.38	5.50	32.14	0	5.88	-12.22	-279.0	0
Fidobank	17.71	3.87	26.74	0	-0.34	-12.86	-49.18	0
PRIVATBANK	10.38	13.69	15.70	0	1.59	0.08	0.79	0
Bank Pivdenniy	10.27	22.76	10.48	1	2.17	0.27	2.60	0
PUMB	9.74	5.69	40.17	0	5.70	-4.66	-47.79	0
BANK VOSTOK	6.47	10,13	4.29	0	3.92	0.75	11.64	0
Lviv	8.00	18,19	12.79	0	2.82	-2.88	-36.01	0
OKSY BANK	26.15	17.43	3.57	0	3.75	0.02	0.06	0
Industrialbank	29.81	13.69	8.03	0	6.08	0.81	2.73	0
FINBANK	22.71	2.38	24.31	0	5.84	-3.08	-13.55	0
MetaBank	23,03	10.25	12.88	0	5.15	1.17	5.09	0
Classicbank	70.58	3.61	44.20	0	19,23	0.02	0.03	0
Fineksbank	39.10	49.19	2.54	1	6.22	1.01	2.59	0
VERNUM BANK	31.65	9.35	1.45	0	7.79	-12.68	-40.07	0
Artembank	14.57	9,33	4.63	0	6.43	-12.61	-86.58	0

Source: calculated by the author on the basis of data from [2]

pay attention to traditional services, for example, to cash banking services.

Assessment of the environment impact on banking was conducted using the indicators for the deposit portfolio growth rate (DPGR>100%), the overall market growth rate (OMGR>100%) and the credit portfolio growth rate (CPGR>100%) as sources of income. Indicators of assets and deposits growth rate allow us to estimate the bank's ability to occupy a leading position in the market. If the banks' above mentioned indicators exceed the ones of the market, the banks have chosen the correct strategy. And conversely, failure to achieve the market indicators will require from the banks to find new ways of work on the market and to solve internal problems (Table 2).

The resulting estimates indicate that the majority of the banks, except for FINABANK, Metabank, Classicbank and VERNUM BANK, are characterized by a reduction in the credit and deposit portfolio. So the

market capacity is reduced. In particular, the overall market assets growth rate for Ukraine banking services in 2016 compared to 2015 is -4.9%. Therefore, in accordance with our research, marketing strategies for the banks that have been selected for the study can be characterized as the survival and stabilization strategies (Table 3).

Conclusions and prospects for the further research. The results of study provide the following conclusions.

1. In the current economic conditions the choice of strategy for promotion of banking products and services depends on many factors of internal and external environment. A strategy should take into account the resources and conditions (real and potential) that may be involved in the activities if necessary. Strategic marketing allows the use of available bank's resources effectively and in a balanced way, considering the formation of the new market environment.

Table 2

Comparative assessment of the dynamic capabilities of a number of Ukrainian banks as of 01.01.2016

Bank	Assessment of the bank's income diversification, %				Assessment of the bank's competitive position, %		
	IIS	CIS	TRS	S4(x)	DPGR	CPGR	S4(x)
Oschadbank	64.51	17.90	16,26	0	59.26	94.83	0
Ukrgasbank	29.70	8.97	55.36	0	44.96	139.80	0
Raiffeisen Bank Aval	59.95	28.40	6,88	1	73.44	107.23	0
PIREUS BANK	47.97	19.32	37.12	0	89.72	1,913.04	0
OTP Bank	338.90	119.11	-366.6	0	76.42	6.42	0
Sberbank of Russia	86.04	10.12	2.63	0	83.97	35.55	0
Fidobank	-13.83	34.66	73.15	0	159.25	1,758.26	1
PRIVATBANK	26.52	27.25	44.33	0	79.35	2.42	0
Bank Pivdenniy	38.82	26.88	-2.26	0	70.15	1,671.55	0
PUMB	49.43	20.94	27.90	0	88.88	46.85	0
BANK VOSTOK	53.03	18.45	25.01	0	69.16	141.73	0
Lviv	58.68	44.38	-18.42	0	78.28	35.82	0
OKSY BANK	65.29	23.39	5.66	1	97.87	232.00	0
Industrialbank	76.19	8,88	6.61	0	86.29	21.17	0
FINBANK	17.65	0.48	-1.60	0	480.47	140.06	1
MetaBank	43.45	35.82	-3.30	0	109.95	184.78	1
Classicbank	97.66	19.06	-16.75	0	946.15	179.08	1
Fineksbank	40.88	20.05	39.04	0	23.33	311.04	0
VERNUM BANK	64.94	22.86	12.27	0	104.97	739.58	1
Artembank	48.75	39.28	12.57	0	87.79	84.80	0

Source: calculated by the author on the basis of data from [2]

Table 3

Compliance of marketing strategies with four-component value index

Types of strategies	The value of an integrated four-component index $\bar{S}(S_1; S_2; S_3; S_4)$	Banks that are recommended the appropriate strategy
Survival Strategies (protective strategy used in terms of deep crisis activity)	(0; 0; 0; 0)	Ukrgasbank, Raiffeisen Bank Aval, Sberbank, BANK VOSTOK, Finbank, Classicbank, Artem-Bank
Stabilization Strategies (used under conditions of instability in sales volumes and revenues)	(1,0,0,0), (0,1,0,0), (0,0,1,0), (0,0,0,1)	Oschadbank, PIREUS BANK, OTP Bank, Fidobank, PRIVATBANK, Bank Pivdenniy, PUMB, Lviv, OKSY Bank, Industrialbank, Metabank, Fineksbank, VERNUM BANK

Source: composed by the author on the basis of data from [2; 7]

The promotion of products and services in the market also depends on its specifics and peculiarities.

Thus, the competitive environment of the banking market is characterized by a low level of concentration in all segments of the banking market ($HHI < 0.1$). As of January 1st, 2016 the ten largest banks in Ukraine covered 71.2% [2]. Lind indicator values for the two and three largest banks (166.18 and 163.16, respectively) indicate the presence of tight oligopoly. The structure of the banking market is characterized by the dominance of a small number of competing banks that produce a significant share of products and services. And the emergence of new market players has become more difficult.

2. In our view, application of survival and stabilization strategies is inappropriate, but characteristic for the banking sector. The biggest interest should arouse the strategy of qualitative growth, since improvement of production quality and customer service can increase profits, sales and market shares.

3. Considering the high level of competition in the banking market of Ukraine, we recommend that the banks should develop the integrated marketing strategy. The main principles of its implementation are the following: *the use of the most marketing tools and the number of channels to attract customers, regular testing of the chosen set of tools and channels, regular analysis and total presence (total distribution)*.

4. Small and medium banks, such as Artem-bank, Classicbank, Bank VOSTOK, in conditions of communication environment change, constant market segmentation, information and computer technology development, can take a stable position only through the transformation of marketing strategy to the Internet space coverage. The recommended tools to implement the integrated marketing strategy include the following: *customer attraction* (advertising, SEO, visitor publications in resources with target audience, answers on forums etc.), *creating of trust* (cases, portfolios, marketing kit etc.), *sales* (test drive, sampling, commercial offers, guarantees, customers' reviews, cross-sales, programmes of loyalty and retention, satisfaction index, referral shares, affiliate programs etc.).

5. It is advisable to carry on regular testing of selected channel of the bank's marketing communications in accordance with the calculation of marketing channel returns indicator, namely:

$$ROMI_{channel} = P/C * 100 = (M * k * \frac{B}{c_1 k}) / (B + IC) * 100, \quad (3)$$

where $ROMI_{channel}$ – returns of the bank's marketing communications channel;

P – total profit from the channel use;

C – total costs for the channel use;

M – average margin from the sale of a product or a service;

k – coefficient of the channel conversion, %;

B – total budget for the channel use;

$c_1 k$ – cost of conversion 1;

IC – indirect costs for the channel use (for example, an agency's commission, a marketer's salary etc.)

6. For large banks (such as PRIVATBANK, Oschadbank, Ukgazbank, OTP Bank, Pivdenniy and others), according to the author, the formation of own target audience, in particular, the increasing financial literacy; the creation of a separate portal for combining existing and potential customers who can and want to learn how to manage their finances; the participation and organization of various events and conferences for a business sector are the essential activities.

REFERENCES:

1. Areo, A. Marketing of Banking Services and Consumer Satisfaction in the Nigerian Banking Industry. *British Journal of Marketing Studies*, no 3 (2015), pp. 1-11.
2. Bank supervision. Major indicators of banking in Ukraine. Statements data of Ukraine banks // Official site of the NBU. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Dess, G., Robinson, B. Measuring Organizational Performance in The Absence of Objective Measures: The Case of the Privately Held Firm and Conglomerate Business Unit. *Strategic Management Journal*, no 27 (1984): 467-483.
4. Hambrick, D. Some Tests of Effectiveness and Functional Attributes of Miles and Snow's Strategic Types. *Academy of Management Journal*, no 1 (1983), pp. 5-26.
5. Kosar, N. Peculiarities of the banks' marketing strategy in modern conditions [Text] / N. Kosar, E. Uholkov, A. Haidun // *Bulletin of Khmelnytsky national university*. – № 6. – 2010. – P. 184-187.
6. Li, Y., Zhao, Y., Tan, J., Liu, Y. Moderating Effects of Entrepreneurial Orientation on Market Orientation-Performance Linkage: Evidence from Chinese Small Firms. *Journal of Small Business Management*, no 1 (2008), pp. 113-133.
7. *Marketing for the Masters: [teach. manual]* / edited by C. Ilyashenko. – Sumy: "Universitetska kniga", 2007. – 928 p.
8. Martins, I., Rialp, A. Entrepreneurial Orientation, Environmental Hostility and SME Profitability: a Contingency Approach. *Cuadernos de Gestión*, no 2 (2013), pp. 67-88.
9. Miller, D. The Structural and Environmental Correlates of Business Strategy. *Strategic Management Journal*, no 1 (1987), pp. 55-76.
10. Romanenko, O. Bank marketing and marketing strategy [Text] / O. Romanenko, D. Antoniuk // *Young scientist*. – № 11 (26). – 2015. – P. 6-10.
11. Shcherbyna, T. Modern marketing strategies in global values system of international firms [Text] / T. Shcherbyna, T. Fedirko // *Effective economy*. – № 4. – 2013. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1933>.
12. Vasilyeva, T. Approaches to the development of the bank's marketing strategy [Text] / T. Vasilyeva // *BusinessInform*. – № 3. – 2012. – P. 219-220.

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

TAX REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES

У статті розглянуто роль та місце податкового регулювання в активізації інвестиційної діяльності економічних суб'єктів. Проведено аналіз структури інвестицій України в основний капітал за джерелами фінансування в 2007–2015 рр. Проаналізовано підходи до розуміння сутності податкового регулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів. Узагальнено класифікацію інструментів податкового регулювання інвестиційної діяльності. Розглянуто переваги та недоліки активних та пасивних інструментів податкового регулювання інвестиційної діяльності.

Ключові слова: економічні суб'єкти, інвестиційна діяльність, інвестиційна активність, податкове регулювання, податкова політика.

В статье рассмотрены роль и место налогового регулирования в активизации инвестиционной деятельности экономических субъектов. Проведен анализ структуры инвестиций Украины в основной капитал в разрезе источников финансирования в 2007–2015 гг. Проанализированы подходы к пониманию сущности налогового регу-

лирования инвестиционной деятельности экономических субъектов. Обобщена классификация инструментов налогового регулирования инвестиционной деятельности. Рассмотрены преимущества и недостатки активных и пассивных инструментов налогового регулирования инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: экономические субъекты, инвестиционная деятельность, инвестиционная активность, налоговое регулирование, налоговая политика.

In this article, role and place of tax regulation while the activation of investment activity of economical entities, is studied. Analysis of the structure of Ukrainian investments in 2007–2015 into the gross fixed capital according to the sources of financing was performed. It was analyzed the approaches to the understanding of the concept of tax regulation of investment activity of the economical entities. Classification of tools of tax regulation of investment activity is generalized. Advantages and disadvantages of active and passive tools of tax regulation of investment activity were studied.

Key words: economic entities, investment activity, investment activity, tax regulations, tax policy.

УДК [336.02+330.322]

Захаркіна Л.С.

к.е.н.,

доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумський державний університет

Постановка проблеми. На сьогодні актуальною проблемою в Україні є створення такої податкової системи, яка сприятиме економічному зростанню, а саме стимулюватиме інвестиційні процеси в країні. Власні інвестиційні ресурси підприємств є недостатніми для забезпечення необхідної трансформації економіки. Ще донедавна досить потужним інвестиційним ресурсом розглядалися фінансові ресурси домогосподарств. Проте домогосподарства, як і будь-який інвестор, орієнтується на інвестиційний клімат у державі та на роботу і стійкість фінансових посередників на інвестиційному ринку, тому нині в умовах економічної кризи, фінансової нестабільності та військового конфлікту все більше набувають актуальності питання непрямого державного впливу на інвестиційну активність усіх економічних суб'єктів – учасників інвестиційного процесу. Одним із таких методів непрямого державного впливу є механізм податкового регулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів. На сьогодні рівень податкового навантаження є фактором впливу на фінансово-економічну діяльність усіх учасників ринку, що в кінцевому підсумку впливає на розмір валового внутрішнього продукту, національного доходу та інші макроекономічні показники. Разом із тим постійні зміни податкової системи України без ґрунтового прогнозування наслідків цих змін призводять до розбалансування всієї економічної системи нашої держави та, відповідно, знижують

її інвестиційну привабливість. Із фіскально-регулюючого інструменту податки перетворилися на фіскально-дестабілізуючий, що, своєю чергою, негативно позначається на інвестиційній привабливості держави. Все це вимагає проведення додаткових досліджень щодо ролі та місця податкового регулювання в активізації інвестиційної діяльності економічних суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

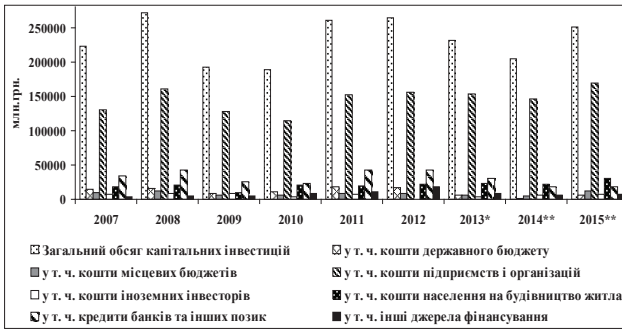
Проблеми аналізу та оцінки впливу оподаткування на заощадження та інвестиції досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Г.І. Башнянин, О.М. Свінцов, Н.Я. Скірка, П.П. Гаврилко [1], Ю.М. Воробйов, М.П. Коцюба [2], В.І. Грушко, Л.О. Кошембар [3], С.В. Захарін [4], Л.В. Лисяк, В.Є. Тараненко [5] та ін. Однак соціально-економічний розвиток держави вимагає пошуку нових підходів до оцінки впливу оподаткування на інвестиційну діяльність економічних суб'єктів та формування відповідної податкової системи.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ролі та місця податкового регулювання в активізації інвестиційної діяльності економічних суб'єктів у сучасних умовах розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах ринкової економіки функціонує безліч економічних суб'єктів, кожен з яких має свої економічні цілі. З усієї сукупності учасників економічної діяльності виділяють три основні типи:

домашні господарства, підприємства та держава, а також інституційні та функціональні учасники ринкової економіки. Кожен економічний суб'єкт певною мірою здійснює інвестиційну діяльність. Проте аналіз статистичних даних свідчить про те, що інвестиційна активність економічних суб'єктів України все ще залишається на низькому рівні (рис. 1).



* Без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополь

** Без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

Рис. 1. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в Україні в 2006–2015 рр. [6]

В абсолютному вимірі інвестиції в основний капітал не мають тенденції до зростання. Найбільшу питому вагу у структурі даних інвестицій продовжують займати власні кошти підприємств (60–70%).

Розглянемо детальніше теоретичні основи процесу інвестування та факторів, що на нього впливають. Інвестування – це довгострокове вкладання наявних коштів із метою одержання вигоди в майбутньому. У вузькому розумінні інвестиційна діяльність – це процес придбання та реалізації необоротних активів; у широкому – це комплекс заходів та практичних дій, спрямованих на отримання прибутку або соціального ефекту. Таким чином, інвестиційну діяльність кожного економічного суб'єкта можна визначити як поліфункціональну систему, на котру впливає досить велика кількість факторів, які в сукупності формують інвестиційний клімат країни. Серед цих факторів велике значення відіграють податкові фактори. Так, оподаткування завжди зменшує дохід суб'єкта господарювання, тим самим зменшуючи частку заощаджень та інвестицій. З іншого боку, несприятливий податковий клімат не дає змоги залучати додаткові прямі іноземні інвестиції в економічний розвиток суб'єктів господарювання.

Основними принципами податкової політики держави є соціальна справедливість, рівнонапруженість, економічна ефективність, стабільність та гнучкість [7, с. 49]. Розглянемо детальніше принципи соціальної справедливості та рівнонапруженості.

Принцип соціальної справедливості означає, що держава встановлює таку систему оподаткування, яка враховує всі фактори діяльності юридичних і фізичних осіб – доходи і споживання, майно і приріст грошового капіталу, ресурсну забезпеченість і віддачу вкладених коштів. Принцип соціальної справедливості реалізується не через пошук і впровадження найбільш «справедливого» податку, а шляхом поступового встановлення оптимальної структури податкової системи, яка має максимально задовольняти всі верстви населення та всі економічні суб'єкти.

Із принципом соціальної справедливості щільно пов'язаний принцип рівнонапруженості, який означає, що зобов'язання перед бюджетом установлюються для всіх платників згідно з їхніми можливостями і результатами діяльності. Рівнонапруженість досягається різними способами: в одних випадках шляхом установлення єдиних для всіх платників ставок, в інших, навпаки, – за допомогою їх диференціації [7, с. 49].

Таким чином, вищезрозглянуті принципи дають підстави стверджувати, що держава закладає в податкову політику податкове регулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів.

В економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття «податкове регулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів». Так, В.І. Грушко і Л.О. Кошембар розглядають його як «здійснення державою за допомогою механізмів оподаткування певних заходів, спрямованих на поліпшення умов інвестування, зокрема на впорядкування обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності, досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на інвестиційному ринку» [3, с. 90].

Ю.М. Воробійов та М.П. Коцюба трактують поняття податкового регулювання інвестиційної діяльності як «систему фінансово-економічних, організаційно-правових та інформаційних заходів, що здійснюються на макро-, мезо- і мікрорівні державними і місцевими установами за допомогою різних податкових інструментів для забезпечення можливості інвестування суб'єктами підприємництва в масштабах і термінах, які відповідають їх інтересам та інтересам розвитку всього суспільства» [2, с. 70].

На нашу думку, формулюючи суть поняття «податкове регулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів», потрібно розглядати податкове регулювання як елемент системи державного управління інвестиційною діяльністю, яка направлена на підвищення інвестиційної активності всіх економічних суб'єктів та поліпшення інвестиційного клімату в країні та реалізується комплексом податкових інструментів.

Відповідно, податкове регулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів має реалі-

Класифікація інструментів податкового регулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів [1–3; 5; 8; 9]

Інструменти	Суть та мета інструменту	Переваги	Недоліки
1. Пасивні			
1.1 Зниження або диференціація ставок оподаткування	Суть – держава за власної ініціативи дає змогу економічним суб'єктам (або групам економічних суб'єктів залежно від розміру доходів) залишати собі більшу частину отриманих доходів/прибутків. Мета – майбутнє поживлення інвестиційного клімату в країні.	Простота	Відсутність можливості контролю над використанням зекономлених коштів саме на інвестиційну діяльність
2. Активні (податкові стимули)			
2.1 Податкові пільги			
2.1.1 інвестиційний податковий кредит	Суть – держава свідомо надає підприємцю додаткові кошти з отриманого ним прибутку, якщо зекономлені на оподаткуванні ресурси підуть у сферу інвестиційної діяльності. Мета – цільове стимулювання економіки.	Цільове стимулювання підприємств/галузей економіки	Необхідність контролю над цільовим використанням зекономлених коштів
2.1.2 податкова інвестиційна знижка	Суть – держава спрямовує інвестиційні потоки у тому напрямі, який вважає пріоритетним.		
2.1.4 податкові канікули	Суть – держава спрямовує інвестиційні потоки у тому напрямі, який вважає пріоритетним. Мета – цільове стимулювання економіки.		
2.2 Спеціальні податкові режими	Суть – держава спрямовує інвестиційні потоки у тому напрямі, який вважає пріоритетним. Мета – цільове стимулювання економіки.		
2.3 Прискорена амортизація	Суть – дає змогу отримати гроші вже сьогодні, тобто у перші роки після введення основних фондів, і спрямовувати їх на подальший розвиток.	Швидке наповнення амортизаційного фонду	Необхідність контролю над цільовим використанням коштів амортизаційного фонду

зуватися через сукупність інструментів. У табл. 1 проаналізовано основні інструменти податкового регулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів.

Бачимо, що активні інструменти є більш доцільними, оскільки мають цільовий характер стимулювання саме інвестиційної діяльності економічного суб'єкта. Проте дані інструменти, зокрема такі, як спеціальні податкові режими та податкові канікули, досить часто можуть використовуватися у «тіньових схемах», що є їх головним недоліком.

Відповідно, податкові інструменти повинні використовуватися комплексно та застосовуватися до всіх економічних суб'єктів.

Висновки з проведеного дослідження. Відсутність адекватних сучасним умовам науково-методичних підходів до державного стимулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів в Україні призводить до розбалансування стратегічних цільових орієнтирів держави, не дає змоги виділяти та концентрувати сили та ресурси на пріоритетних напрямках розвитку. Перспективним методом непрямого державного впливу на

активізацію інвестиційної діяльності економічних суб'єктів в сучасних умовах є механізм податкового регулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів, спрямований на підвищення інвестиційної привабливості країни та на стимулювання інвестиційної активності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башнянин Г.І. Податкові інструменти регулювання та оптимізації структурних зрушень в інвестиційній діяльності / Г.І. Башнянин [та ін.] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – С. 147–153.
2. Воробйов Ю.М. Податкове регулювання інвестиційної діяльності / Ю.М. Воробйов, М.П. Коцюба // Економіка Крима. – 2008. – № 25. – С. 69–71.
3. Грушко В.І. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності / В.І. Грушко, Л.О. Кошембар // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 89–97.
4. Захарін С.В. Вплив оподаткування на заощадження та інвестиції / С.В. Захарін // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 83–100.

5. Лисяк Л.В. Податкові інструменти державного регулювання підприємницької діяльності / Л.В. Лисяк, В.Є. Тараненко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 66–71.

6. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.

7. Податкова система України : [підручник] / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко [та ін.] ;

за ред. В.М. Федосова. – К. : Либідь, 1994. – 464 с.

8. Затонацька Т.Г. Вплив податкових новацій Податкового кодексу України на інвестиційний клімат в країні / Т.Г. Затонацька // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 24. – С. 245–253.

9. Ясенова І.Б. Закордонний досвід застосування податкового регулювання в інноваційно-орієнтованій економіці / І.Б. Ясенова, О.В. Калінчак // Економічні інновації. – 2015. – № 59. – С. 334–339.

ПЛАНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ЦЕНТРАЛЬНИХ ОРГАНАХ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

INTERNAL AUDIT PLANNING IN CENTRAL EXECUTIVE AUTHORITIES

У статті розкрито сутність внутрішнього адміністративного аудиту. Встановлено взаємозв'язок між внутрішнім аудитом в органах виконавчої влади та рівнем економічної безпеки держави. Доведено, що впровадження внутрішнього аудиту в органах виконавчої влади сприятиме ефективному та раціональному використанню отриманих асигнувань із бюджету, а також попередженню фактів незаконного та нецільового використання бюджетних коштів. Зазначено необхідність ефективного планування внутрішнього аудиту в центральних органах виконавчої влади. Визначено основні негативні моменти розвитку внутрішнього аудиту в органах виконавчої влади.

Ключові слова: *планування, фінансовий контроль, внутрішній аудит, економічна безпека держави, органи виконавчої влади.*

В статті раскрыта сущность внутреннего административного аудита. Установлена взаимосвязь между внутренним аудитом в органах исполнительной власти и уровнем экономической безопасности государства. Доказано, что внедрение внутреннего аудита в органах исполнительной власти будет способствовать эффективному и

рациональному использованию полученных ассигнований из бюджета, а также предупреждению фактов незаконного и нецелевого использования бюджетных средств. Указана необходимость эффективного планирования внутреннего аудита в центральных органах исполнительной власти. Определены основные негативные моменты развития внутреннего аудита в органах исполнительной власти.

Ключевые слова: *планирование, финансовый контроль, внутренний аудит, экономическая безопасность государства, органы исполнительной власти.*

The article reveals the essence of internal administrative audit. The interrelation between internal audit in the executive branch and the level of economic security. It is proved that the implementation of internal audit in the executive branch will facilitate efficient and rational use of appropriations received from the budget and prevent cases of illegal and inappropriate use of public funds. Indicated the need for effective planning of internal audit in public administrations. The main negative aspects of internal audit executive.

Key words: *planning, financial control, internal audit, economic security state authorities.*

УДК 657.631

Ключка С.С.

аспірант

Інститут законодавства

Верховної Ради України

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Постановка проблеми. Належним чином організована система контролю в умовах сучасних викликів служить одним із найважливіших інструментів досягнення економічної безпеки держави.

Фінанси займають окрему позицію в системі економічної безпеки держави, вони мають формувати доходи та накопичення суб'єктів фінансового ринку та держави з метою подальшого розподілу та інвестування. Категорія фінансів відображає суспільно-політичну та соціально-економічну систему в певних умовах, у складі якої функціонує фінансова система. Сутність економічної категорії проявляється в її функціях, або, по-іншому, функція є формою прояву сутності. Більшість економістів [7; 8] уважають, що фінансам притаманні три функції – розподільна, контрольна і регулятивна. На наше переконання, провідною функцією фінансів є контрольна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Цінність контролю, як справедливо підкреслюють І.К. Дрозд та В.О. Шевчук, полягає в тому, що він є обов'язковим елементом регуляторної системи, мета якої полягає у своєчасному виявленні відхилень від прийнятих стандартів, порушень принципів законності, ефективності, доцільності й економічності управління фінансовими ресурсами задля можливості внесення відповідних коректив і попередження порушень [2]. Названі автори підкреслюють, що саме контроль як невід'ємна складова частина управління громадськими фінансовими ресурсами забезпечує його відповідальний та підзвітний характер, а також запобігає повторенню виявлених порушень у майбутньому.

Питання організації та здійснення внутрішнього державного контролю активно обговорюються і не вирішені з прийняттям Концепції розвитку держав-

ного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 р. [4], оскільки її впровадження здійснюється поетапно. Поряд із посиленням зовнішнього державного контролю великої уваги потребує внутрішній фінансовий контроль, частиною якого виступає внутрішній аудит. Внутрішній державний аудит як у правовому, методичному, так і професійному рівні знаходиться лише на етапі розвитку. Переважно над питаннями внутрішнього аудиту працювали науковці-економісти М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Г.М. Давидов, Б.Ф. Усач, В.В. Бурцев та ін. Їхні дослідження були спрямовані на характеристику аудиту в системі внутрігосподарського контролю суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка стану планування проведення внутрішніх аудитів і виконання планів у бюджетній сфері України для встановлення впливу фінансового контролю на стан економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасних викликів фінансовий контроль спрямовано на забезпечення динамічного розвитку суспільного та приватного виробництва, прискорення науково-технічного прогресу. Його призначення полягає у сприянні успішній реалізації фінансової політики держави, забезпеченні стану законності у процесі формування та використання фінансових ресурсів у всіх сферах господарської діяльності [5].

Фінансовий контроль існує в будь-якому суспільстві, що обумовлено необхідністю впорядкування економічних, розподільних, фінансових, бюджетних, податкових та інших відносин. Значні соціально-економічні перетворення, що відбулися в Україні в останні роки, відповідним чином позначилися на трансформації змісту, функцій, методів та механізмів фінансового контролю. Фінансовий контроль реалізується в різних напрямках [6].

На нашу думку, державний фінансовий контроль є одним із найважливіших видів фінансового контролю, що здійснюється державою. Справді, будь-яка діяльність (зокрема, діяльність державних органів) вимагає певних фінансових витрат, результати ж її так чи інакше мають фінансові наслідки, які в сучасному світі певним чином визначають усе інше, виступаючи так званою «відправною точкою» прийняття управлінських рішень. Взагалі ж, на сучасному етапі економічного розвитку фінансові відносини пронизують усі сфери господарської діяльності держави та її економічних суб'єктів, усі стадії суспільного виробництва.

Досліджуючи фінансовий контроль як функцію держави щодо формування та ефективного розподілу бюджетних і позабюджетних коштів, накопичень, використання та закупівлі державного майна визначаємо, що він виступає важливим фактором забезпечення економічної та фінансової безпеки країни.

В умовах недостатнього фінансування бюджетних установ зростає роль внутрішнього аудиту державних фінансів, оскільки потрібно здійснювати постійний контроль над цільовим ефективним та законним використанням бюджетних коштів. Логіка стратегії запобігання нецільовому використанню бюджетних коштів повинна передусім визначатися виходячи з виділення в загальній сукупності детермінантів нецільового та неефективного використання бюджетних коштів саме тих причин, вплив на які може дати найбільший профілактичний ефект або докорінно змінити всю систему взаємопов'язаних причин і наслідків. Переважна більшість сучасних держав відмовились від політики ручного управління бюджетом, сформувавши ефективну систему вироблення пріоритетів використання бюджетних коштів, в основі якої лежать високопрофесійне середньострокове бюджетне прогнозування та жорстке бюджетне планування [11].

На сьогодні в Україні вже виконана певна робота щодо врегулювання на законодавчому рівні базових питань стосовно порядку утворення підрозділів внутрішнього аудиту та організації їхньої діяльності в системі управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, правил поведінки державних внутрішніх аудиторів, їхнього місця в побудові внутрішнього контролю над стандартами ЄС. Станом на 1 січня 2016 р. прийнято низку нормативно-правових актів у сфері внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, які відповідають міжнародним стандартам і найкращим практикам ЄС. Однак практична реалізація базових положень нормативно-правових актів, що регулюють питання організаційно-методологічного забезпечення діяльності з внутрішнього аудиту, ускладнена, зокрема, через велику залежність результативності внутрішнього аудиту від його методичної забезпеченості та затверджених на рівні окремих міністерств (ЦОБВ) регламентів дій державних внутрішніх аудиторів на стадії планування, здійснення й надання висновків аудиторських досліджень.

Порядок планування та проведення внутрішнього аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади (ЦОБВ), у Раді міністрів Автономної Республіки Крим, в обласних, Київській, Севастопольській міських державних адміністраціях розроблено відповідно до Стандартів внутрішнього аудиту, затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 04 жовтня 2011 р. № 1247, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 20 жовтня 2011 р. за № 1219/19957 (далі – Стандарти), із метою визначення процедури проведення внутрішнього аудиту.

Відповідно до стандартів, держава спрямовує використання внутрішнього аудиту на такі напрями діяльності: оцінка діяльності установи

щодо ефективності функціонування системи внутрішнього контролю, ступеня виконання і досягнення цілей, визначених у стратегічних та річних планах, ефективності планування і виконання бюджетних програм та результатів їх виконання, якості надання адміністративних послуг та виконання контрольно-наглядових функцій, завдань, визначених актами законодавства, а також ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань установи (аудит ефективності); оцінка діяльності установи щодо законності та достовірності фінансової і бюджетної звітності, правильності ведення бухгалтерського обліку (фінансовий аудит); оцінка діяльності установи щодо дотримання актів законодавства, планів, процедур, контрактів із питань стану збереження активів, інформації та управління державним майном (аудит відповідності).

Згідно з Положенням № 383, внутрішній адміністративний аудит – «це комплекс експертно-аналітичних, оціночних, перевірочних та інших форм контрольних заходів, спрямованих на діяльність об'єкта контролю та його посадових осіб, пов'язану з ухваленням ними управлінських рішень та виконанням функцій відповідно до нормативно-правових, адміністративних, розпорядчих, інших актів і відомчих документів на предмет визначення ефективності діяльності або адміністрування об'єкта контролю та підготовки рекомендацій з удосконалення управлінських процесів залежно від характеру виявленої проблеми» [10].

Стан планування проведення внутрішніх аудитів і виконання планів роботи підрозділами внутрішнього аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади (ЦОВВ), у Раді міністрів Автономної Республіки Крим, в обласних, Київській, Севастопольській міських державних адміністраціях наведено в табл. 1.

За даними табл. 1, стан виконання планів проведення внутрішніх аудитів і виконання планів роботи підрозділами внутрішнього аудиту знаходиться на задовільному рівні. Має місце невиконання планів із внутрішнього аудиту в 2015 р., що в цілому є викликом для досягнення економічної безпеки держави.

Потреба у внутрішньому аудиті зумовлена також тим, що верхня ланка управління не займається безпосередньо контролем повсякденної діяльності виробничих структурних та функціональних підрозділів міністерств, інших центральних органах виконавчої влади, у зв'язку з чим вона відчуває потребу в інформації, що формується на більш низькому рівні управління. Менеджери не мають достатньо часу, щоб перевірити виконання вказівок з управління, і часто не володіють специфічними інструментами такої перевірки, тому вони не можуть своєчасно виявити приховані недоліки та відхилення. Тоді на допомогу приходять внутрішні аудиторі, які забезпечують захист від помилок і зловживань, визначають «зони ризику», можливості усунення майбутніх недоліків або відхилень, допомагають ідентифікувати та «поси-

Таблиця 1

Стан планування проведення внутрішніх аудитів і виконання планів роботи підрозділами внутрішнього аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади (ЦОВВ), у Раді міністрів Автономної Республіки Крим, в обласних, Київській або Севастопольській міських державних адміністраціях

	Кількість	Кількість об'єктів внутрішнього аудиту, включених до планів	Кількість об'єктів внутрішнього аудиту, виключених із планів	Заплановано часу для проведення внутрішніх аудитів, людино-днів
1. Об'єкти, що включені до бази даних внутрішнього аудиту	13043/5839	x	x	x
2. Затверджено планів діяльності з внутрішнього аудиту, всього, у тому числі:	94/34	2546/301	x	147415/17785
погоджених з органами Держфінінспекції	93/34	2540/301	x	147138/17785
3. Внесено зміни до планів діяльності з внутрішнього аудиту, у тому числі:	76/16	128/17	258/68	x
погоджено зміни до планів з органами Держфінінспекції	71/16	127/17	253/68	x
4. Виконано планів діяльності з внутрішнього аудиту	68/25	2403/279	x	x
5. Не виконано планів з внутрішнього аудиту	26/9	136/22	x	x
6. Стан виконання планів, %	x	94%/93%	x	x

Джерело: складено за даними [3]

Стан проведення внутрішніх аудитів та інших контрольних заходів підрозділами внутрішнього аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади (ЦОВВ), у Раді міністрів Автономної Республіки Крим, в обласних, Київській, Севастопольській міських державних адміністраціях

	Аудит ефективності		Аудит відповідності		Фінансовий аудит		Загальна кількість	
	кількість	використано часу, людино-днів	кількість	використано часу, людино-днів	кількість	використано часу, людино-днів	аудитів, інших контрольних заходів	Використано часу, людино-днів
1. Проведено внутрішніх аудитів, всього, із них:	435/92	19286/6014	1805/225	65152/7039	1499/233	53459/8737	2797/441	123263/19309
1.1. Планові аудити	423/74	18696/3434	1476/163	57193/5191	1358/168	48942/5570	2425/305	112589/11751
1.2. Позапланові аудити	12/18	590/2580	329/62	7959/1848	141/65	4517/3167	372/136	10674/7558
2. Взято участь в інших контрольних заходах	x	x	x	x	x	x	2488/376	14979/1384

Джерело: складено за даними [3]

лити» слабкі сторони в системах управління. Їх дії доповнюються обговоренням проблем із вищими органами управління. Щодо ефективності контрольних заходів, то вони наведені в табл. 2.

Табл. 2 містить дані внутрішніх аудитів, які були розпочаті в 2014 р. і завершені в 2015 р., а також які були розпочаті у звітному періоді й будуть завершені в 2016 р.

Аналіз проведених розрахунків у табл. 2 наведених показників оцінки стану проведення внутрішніх аудитів та інших контрольних заходів дає змогу зазначити, що за період 2014–2016 рр. спостерігаються позитивні зміни в показнику забезпечення ефективності внутрішнього аудиту. Це свідчить про більш раціональний розподіл навантаження на внутрішніх аудиторів, що дасть змогу підвищити якість та ефективність проведеної перевірки. При цьому позитивним моментом також є поступове збільшення завантаженості внутрішніх аудиторів чи осіб, на яких покладено їхні функціональні обов'язки, що, своєю чергою, свідчить про раціональне використання ними робочого часу та професійне використання необхідних контрольних процедур.

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження внутрішнього аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади (ЦОВВ), у Раді міністрів Автономної Республіки Крим, в обласних, Київській, Севастопольській міських державних адміністраціях сприятиме ефективному та раціональному використанню отриманих асигнувань із бюджету, а також попередженню фактів незаконного та нецільового

використання бюджетних коштів, що позитивно впливає на рівень економічної безпеки держави.

До основних негативних моментів розвитку внутрішнього аудиту в досліджуваних міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади (ЦОВВ), у Раді міністрів Автономної Республіки Крим, в обласних, Київській, Севастопольській міських державних адміністраціях належать такі:

а) відсутність аудиторської складової проведених контрольних заходів. Внутрішні аудити здійснювались лише у спосіб, аналогічний ревізіям і перевіркам фінансово-господарської діяльності, та обмежувалися викладенням описової інформації;

б) під час проведення внутрішніх аудитів не завжди визначалися причини системних порушень і механізми їх попередження і недопущення у подальшій діяльності. Крім того, рекомендації не містять чітких алгоритмів їх реалізації та очікуваного результату з удосконалення діяльності об'єкта аудиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бариніна М. Підрозділи внутрішнього аудиту: планування діяльності / М. Бариніна // Баланс-Бюджет. – 2013. – № 36(448). – С. 14–30.
2. Дрозд І.К. Державний фінансовий контроль / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук. – К. : Імекс-ЛТД, 2007. – 304 с.
3. Внутрішній аудит у державному секторі / Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/101915>.
4. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року: схва-

лено Розпорядженням Кабінету Міністрів України в редакції від 22.10.2008 р. № 1347-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR050158.html.

5. Микитюк І. Система управління якістю державного фінансового контролю / І. Микитюк // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – С. 41–48.

6. Овсянников Л.Н. Контроль внешний и внутренний: условия взаимодействия / Л.Н. Овсянников // Финансы. – 2008. – № 11. – С. 58–64.

7. Симоненко В.К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) : [монографія] / В.К. Симоненко, О.І. Барановський, П.С. Петренко. – К. : Знання України, 2006. – 280 с.

8. Шутов М.І. Державний фінансовий контроль в Україні (теорія і практика) : [монографія] / М.І. Шутов,

В.А. Бабенко, Н.М. Стоянова. – Одеса : Юридична література, 2004. – 136 с.

9. Положення про Відділ внутрішнього фінансового контролю та аудиту : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.2014 р. № 1015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <ftp://webmfu/nakazy/nakazy/>.

10. Про Положення про порядок здійснення внутрішнього контролю в Міністерстві фінансів України : Наказ Міністерства фінансів України від 11.06.2004 р. № 383 (втратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-info.biz/legal/basewe/ua-amtze.htm>.

11. Щодо оптимізації процесів бюджетного прогнозування та планування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1089/>.

ЄВРОПЕЙСЬКА ПРАКТИКА СПРИЯННЯ ЛЮДСЬКОМУ РОЗВИТКУ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

THE EUROPEAN PRACTICE OF HUMAN DEVELOPMENT PROMOTION: THE TAX ASPECT

У статті досліджено особливості справляння податку на прибуток громадян в країнах – членах ЄС із позиції сприяння розвитку людського потенціалу. Доведено, що прибутковий податок із громадян має значний вплив на людський розвиток, оскільки від механізмів його справляння залежить насамперед рівень доходів, що залишаються у людини після сплати податкових платежів.

Ключові слова: податкова політика, неоподатковуваний мінімум, податок на доходи громадян, податкові пільги, розвиток людського потенціалу, фінансова політика.

В статті досліджені особливості взимання податку на прибуток громадян в країнах – членах ЄС з позиції сприяння розвитку людського потенціалу. Доведено, що прибутковий податок із громадян має значний вплив на людський розвиток, оскільки від механізмів його справляння залежить насамперед рівень доходів, що залишаються у людини після сплати податкових платежів.

Ключевые слова: налоговая политика, необлагаемый минимум, налог на доходы граждан, налоговые льготы, развитие человеческого потенциала, финансовая политика.

поскольку от механизмов его взимания зависит прежде всего уровень доходов, которые остаются у человека после уплаты налоговых платежей.

Ключевые слова: налоговая политика, необлагаемый минимум, налог на доходы, налоговые льготы, развитие человеческого потенциала, финансовая политика.

In the article the peculiarities of personal income tax levying in the EU member states are investigated in the aspect of human potential development promotion. The personal income tax is proved to have a great impact on human development since the income at the person's disposal after taxation depends on the mechanisms of personal income tax levying.

Key words: tax policy, the non-taxable minimum income tax, tax relief, the development of human potential and financial policies.

УДК 336.226

Козарезенко Л.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри політичної економії
Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет
імені Григорія Сковороди

Постановка проблеми. Система оподаткування забезпечує наповнення державного бюджету, за рахунок чого держава може виконувати широкий спектр функцій, зокрема забезпечення людського розвитку. Уряди різних країн постійно шукають баланс між рівнем податкового навантаження та можливостями бізнесу щодо сплати податків. При цьому податкове навантаження відрізняється в країнах залежно від рівня економічного розвитку, завдань бюджетної політики та основних принципів системи регулювання підприємницької діяльності.

Податки впливають на соціальну сферу не лише з огляду на фіскальні якості. Вони за рахунок пільг також можуть здійснювати стимулюючу

функцію. Це важливо з урахуванням того, що підтримка та розвиток систем освіти й охорони здоров'я є тривалим процесом та потребує наявності системних державних стратегій.

Нині мова ведеться здебільшого про податки і збори, а не про доходи бюджету та їхню роль у суспільно-економічному житті держави. Натомість має бути навпаки, оскільки податки є лише інструментом, однією із форм мобілізації надходжень бюджету. При цьому стабільність і зростання його доходів не залежать від кількості податків. Застосування різних ефективних важелів державного впливу на мобілізацію частини доданої вартості до бюджету сприяє стабільності бюджетної політики у формуванні відповідних коштів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вітчизняні науковці активно досліджують окремі складові частини державної фінансової політики в контексті розвитку людського потенціалу. Питанням податкового регулювання присвячені праці В.П. Вишневського [2], А.М. Соколовської [3], В.Б. Тропіної [4], І.Я. Чугунова [5], Т.В. Калінеску [6].

Постановка завдання. Питання розвитку людського потенціалу за допомогою податкових інструментів з урахуванням досвіду країн – членів ЄС є недостатньо дослідженим, що і визначає актуальність та мету написання статті.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Реформування податкової системи України повинно відбуватися шляхом перерозподілу податкового навантаження на непрямі податки та посилення ролі податків на споживання у формуванні бюджетних доходів. Упродовж останнього десятиліття в багатьох країнах світу проводяться реформи податкових систем, спрямовані на мінімізацію негативного впливу податків на умови конкуренції й інвестиційні рішення економічних суб'єктів, зокрема шляхом зменшення оподаткування факторів виробництва й підвищення ролі податків на споживання. За результатами досліджень експертів Єврокомісії, зниження рівня оподаткування праці на 1% ВВП із відповідним збільшенням оподаткування споживання приведе до зростання в довгостроковій перспективі реального ВВП на 0,2% та зайнятості на 0,25%. Щоправда, такий перерозподіл податкового навантаження може спричинити збільшення податкового тягаря для сімей із низьким рівнем доходів та поглиблення диференціації доходів між тими, хто отримує заробітну плату, й тими, хто не бере участі у виробничій діяльності, тобто порушення податкової справедливості. Тому такі реформи мають доповнюватися відповідними заходами соціального захисту незаможних сімей.

Оскільки податкова політика не може розглядатися окремо від соціальних зобов'язань держави, для розв'язання соціальних проблем захисту населення з низьким рівнем доходів необхідно повернутися до прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб та запровадити податок на нерухомість, важливою перевагою якого є те, що він найменшою мірою дестимулює економічне зростання [7].

Відомо, що встановлюючи певні податки, впливаючи на сферу дії суб'єктів та об'єктів оподаткування, податкові бази, змінюючи ставки податків, запроваджуючи або скасовуючи пільги чи певні санкції, взагалі змінюючи умови оподаткування, держава стимулює або дестимулює бажані чи небажані явища, ефекти й тенденції.

Податки є не просто одним з економічних важелів, за допомогою яких держава впливає на ринкову економіку ззовні, реалізуючи функції

соціального балансування, забезпечуючи певний перерозподільний мінімум і підтримуючи діяльність суспільних інститутів. Податкова система в сукупності інструментів та регулятивно-владних інститутів є потужним механізмом управління економікою в умовах ринку й забезпечення обраних пріоритетів розвитку [8].

Податкова система з винятково фіскальним характером, не орієнтована на стимулювання розвитку вітчизняного виробництва, на досягнення широкого спектра ранжируваних за пріоритетами цілей соціальної політики (насамперед підтримки освіти, науки), на заохочення інвестиційної, інноваційної активності, будучи неадекватною конкурентній моделі розвитку суспільних та технологічних механізмів, сучасному ринковому мисленню, приречена на низьку ефективність. Саме тому її в доволі стислі терміни буде неминуче відкинуто владою або суб'єктами господарювання і громадянами.

Податки, традиційно використовувані з метою перерозподілу ВВП на користь найбільш значущих з погляду держави сфер, галузей, напрямів соціально-економічного й регіонального розвитку, сьогодні є потужним інструментом перерозподілу фінансових потоків з очевидною тенденцією концентрації ресурсів на стратегічно важливих, інформаційноємних напрямках. Через податки держава впливає на суспільне відтворення виходячи з науково обґрунтованих пріоритетів, причому такі обґрунтування і вплив лише на перший погляд мають суб'єктивістську природу, адже якщо сьогодні подивитися на глобальну конкуренцію, можна побачити застосування подібних інструментів у практиці різних держав, причому переліки інструментів цілком точно характеризують і ступінь розвитку конкретної держави, і ступінь її успішності. Технополіси, програми розвитку університетів, підвищення кваліфікації, створення інфраструктури для високотехнологічних форм бізнесу – це приклади зі згаданих інструментальних переліків. Зауважимо лише, що податки використовуються як джерело тимчасової компенсації низької рентабельності авангардного, іноді взагалі передтоварного виробництва, маючи на увазі не лише майбутню рентабельність, коли додатковий перерозподіл і не буде потрібний, а й суспільний ефект. Причому виробництво, що стало серійним, згодом може стати саме фінансовим донором, об'єктом оподаткування, що дає фінансові ресурси майбутнім інноваційним проектам [9].

Функціональна спрямованість державної податкової політики може і повинна передбачати обґрунтоване, продумане градування пріоритетів, послідовне досягнення мети формування технологічно прогресивної, інформаційно орієнтованої економіки. Разом із тим лише оптимізацією оподаткування всі суспільні проблеми розв'язати

не можна, і ми знову підходимо до того самого: констатації подальшого скочування країни в «болото» глобальної периферії і перетворення на технологічний придаток країн – лідерів світової господарської системи. Злагоджено діючий фіскальний, зокрема податковий, механізм створює передумови економічної та соціальної стабільності, навіть прогресу в суспільстві, та сам по собі він не забезпечить уряд необхідними ресурсами для виконання його повноважень, зобов'язань, а суспільство – необхідними ресурсами зростає.

Таким чином, формування ефективної податкової системи для України на сучасному етапі – це не просто самостійна економічна проблема загальнодержавного значення. Оскільки невідкладним завданням державної економічної політики стає розроблення таких стратегії і тактики розвитку, які передбачають досягнення синтезу фінансово-інвестиційних та інноваційних рішень, податки – це інструмент соціально-економічного розвитку, узгоджений з іншими інструментами і порядком функціонування всіх господарських підсистем.

Прибутковий податок із громадян є прямим податком, що має значний вплив на людський розвиток, оскільки від механізмів його справляння залежить рівень доходів, що залишаються у людини після сплати податкових платежів. Сучасна система сплати прибуткового податку передбачає зменшення податкової суми з урахуванням пільг та дозволених, згідно із законодавчими нормами, відрахувань. До таких відрахувань належить неоподаткований мінімум, розмір якого залежить від економічних, фінансових та соціальних чинників. Окрім неоподаткового мінімуму, на сплату прибуткового податку з громадян впливають сімейні знижки, знижки на дітей та утриманців, внески у страхові та фонди соціального спрямування. Разом із цим неоподаткований мінімум є найбільш розповсюдженою пільгою у податкових системах різних країн світу [10].

Як правило, в країнах – членах ЄС розмір неоподаткованого мінімуму залежить від віку платника податку і формується двома шляхами. Перший передбачає віднімання від обсягу доходу, що підлягає оподаткуванню, фіксованої суми, розмір якої встановлюється нормативними актами. За другим – оподаткування доходу громадянина здійснюється починаючи з певної суми, нижче якої застосовується нульова ставка податку.

Розмір неоподаткованого мінімуму може варіюватися залежно від рівня цін і економічного розвитку кожної конкретної країни, але спільним є принцип, за яким не можуть обкладатися прибутковим податком доходи, які не перевищують прожитковий мінімум, що розраховується за певним алгоритмом.

Наприклад, для подружньої пари, а тим більше для батьків із дітьми, рівень неоподаткованих

доходів розраховується сумарно виходячи з величини, що дає змогу забезпечити мінімально гідний рівень життя для кожного з членів сім'ї. Проблема використання прибуткового податку як інструменту реалізації принципу справедливості і соціальної функції податків є ключовою для будь-якої сучасної податкової системи.

В Україні об'єктом оподаткування податком на доходи резидента є загальний місячний (річний) дохід. У разі використання права на податкову знижку базою оподаткування є чистий річний оподатковуваний дохід, який визначається шляхом зменшення загального оподаткованого доходу з урахуванням положень Податкового кодексу та суми податкової знижки у звітному році.

Згідно з положеннями Податкового кодексу, якщо норми інших законів містять посилання на неоподатковуваний мінімум доходів громадян, то для цілей їх застосування використовується сума в розмірі 17 грн., окрім норм адміністративного та кримінального законодавства в частині кваліфікації адміністративних або кримінальних правопорушень, для яких сума неоподаткованого мінімуму встановлюється на рівні податкової соціальної пільги.

У країнах – членах Європейського Союзу розмір неоподаткованого мінімуму відповідає реальному прожитковому мінімуму, необхідному для проживання та нормального харчування людини. Більш того, у багатьох країнах – членах ЄС успішно застосовується сімейне оподаткування, яке дає змогу більш раціонально та справедливо утримувати прибутковий податок з урахуванням усіх особливостей існування родини (кількість дітей, їх вік, кількість годувальників), урахувати затрати, що впливають на життя членів сім'ї. Наприклад, може бути враховано витрати на няню, закупка шкільного приладдя тощо.

Важливою ознакою податкових систем різних країн є існування механізму прогресивного оподаткування. Цей механізм забезпечує більш справедливий розподіл податкового навантаження та виконує важливу соціальну роль. Таким чином, за рахунок застосування різних інструментів у сфері оподаткування, таких як неоподаткований мінімум, пільг та податкових кредитів, забезпечується виконання як фіскальної, так і соціальної функцій.

У Європейському Союзі всі країни несуть відповідальність за виконання соціальних стандартів та зацікавлені у забезпеченні розвитку людського потенціалу. Отримання пільг по сплаті податків є практичними кроками у цьому напрямі, і, як правило, платники мають право на їх отримання у відповідній країні ЄС, якщо:

- вони там працюють;
- якщо вони отримують там державну пенсію за схемою соціального забезпечення цієї країни (наприклад, за віком, за інвалідністю або за втраченою годувальника);

– якщо вони там постійно проживають.

Вплив прямих податків на людський розвиток має особливості для кожної країни, передусім це відображається на розмірі неоподаткованого мінімуму та ставках податкових платежів.

Податок на доходи фізичних осіб в Австрії справляється за прогресивною шкалою. Неоподаткований мінімум у цій країні становить 10 999 євро. Починаючи з 11 000 євро і до 25 000 євро – ставка податку становить 36,5%, а від 25 001 євро до 60 000 євро – 43,2%.

Податкова система Данії також передбачає прогресивний принцип оподаткування прибутковим податком. При цьому особливість цієї системи полягає в тому, що до особистих доходів включається і доходи, отримані від капіталу. Для подружжя діють інші норми, ніж для одинаків.

Основна схема оподаткування сум річного доходу громадян у Данії має такий вигляд:

- 0% – до 41 000 DKK (5 494 євро);
- 37,48% – від 41 001 DKK (5 495 євро) до 279 800 DKK (37 493 євро);
- 43,48% – від 279 801 DKK (37 494 євро) до 335 800 DKK (44 997 євро);
- 59% – від 335 801 DKK (44 997 євро) і більше.

Варто зазначити, що розмір неоподаткованого мінімуму в Данії приблизно в два рази нижчий, ніж в Австрії, і також відрізняється шкала оподаткування [11].

Під час сплати прибуткового податку в Німеччині враховуються доходи від сільського і лісового господарства, підприємницької діяльності, індивідуальної трудової діяльності, найманої праці, капіталу, здачі в оренду майна та ін. Від сплати прибуткового податку звільняються річні доходи, що не перевищують 7 664 євро, 50% доходів від отриманих дивідендів, виплати, отримані в разі настання нещасних випадків, медичного страхування та внески роботодавців у пенсійний фонд.

Податкова база в Німеччині відрізняється для подружжя та одинаків. При цьому кожен із подружжя може обрати для себе, як він сплачуватиме прибутковий податок – як пара чи особисто. Податок не нараховується на мінімальний рівень річного доходу, що для одинаків становить 7 664 євро, а для подружжя – 15 329 євро (табл. 1).

Таблиця 1

Податкова база для сплати прибуткового податку в Німеччині

Ставка, %	Обсяг річного доходу, євро	
	одинак	подружжя
0	до 7 664,0	до 15 329
15	від 7 665 до 52 153	від 15330 до 104304
42	від 52 154 до 250 000	від 1043 05 до 500 000
45	більш ніж 250 001	більш ніж 500 001

Податкові пільги для цього податку для індивідууму враховують:

- пожертви (але не більше 5% річного доходу);
- допомогу на дитину (1 824 євро для однієї дитини на рік);
- аліменти – до 13 805 євро в рік;
- церковний податок – віднімається повністю;
- витрати на проїзд на роботу та з роботи – до 4 500 євро на рік.

Базою для оподаткування прибутковим податком у Франції є сума річних доходів усіх членів домогосподарства, а мінімальний обсяг доходів становить 5 614 євро. Якщо доход становить від 5 615 до 11 198 євро на рік, застосовується ставка 5,5%, для доходів від 11 199 до 24 872 євро – 14%. Якщо сума доходів становить від 24 873 до 66 679 євро, ставка податку дорівнює 30%, а в разі перевищення 66 680 євро на рік, закон передбачає ставку 40%.

У Франції діє низка податкових пільг. Для людей старше 65 років до неоподаткованого мінімуму додається 8 660 євро, тому його загальний обсяг становить 19 925 євро. Не підлягають оподаткуванню прибутковим податком пенсії по інвалідності, державна допомога багатодітним сім'ям, відсотки за державними цінними паперами, для інших цінних паперів діє знижка у 40%.

Для польських платників податків діють два так звані податкові пороги. Якщо платник податків заробив протягом року менше 85 528 злотих (19 928 євро), він знаходиться в першому податковому порозі, а якщо більше вказаної суми, – у другому. Для першого порогу ставка прибуткового податку становить 18%, за мінусом 556 злотих

На практиці оподаткування здійснюється за такою схемою: якщо основа розрахунку податку становить 85 528 злотих або менше (тобто людина заробила до 85 528 злотих на рік), то податок становить 18% від цієї суми, мінус 556 злотих і 2 гроша (129,8 євро). Якщо основа розрахунку податку перевищує 85 528 злотих, то податок становить 14 839 злотих + 32% від суми, що перевищує 85 528 злотих.

Якщо платник податку отримав доходи, що є меншими, ніж розмір неоподаткованого мінімуму, який становить 3 091 злотий (721 євро), сплачені протягом року податки повертаються.

Система податкових пільг є важливою складовою частиною життя сімей, що складаються лише з одного з батьків та одного чи двох неповнолітніх дітей. Для родини нормальним явищем є ситуація, коли двоє з батьків працюють. Це створює фінансові умови для достатнього соціального захисту дітей та розвитку їхнього людського потенціалу. Тому коли один з батьків не працює, перспектива для нормального розвитку дітей значно зменшується. У такому разі свою роль повинна відігравати держава та застосовувати різні інструменти



Рис. 1. Рівень податкових пільг із прибуткового податку для сімей 1P2Ch (один із батьків та двоє неповнолітніх дітей до 14 років) у середній заробітній платі країн – членів ЄС, %

Джерело: складено автором за [13]

стимулювання та підтримки. Одним із таких інструментів є податкові пільги для прямих податків, які безпосередньо впливають на рівень доходів громадян та домогосподарств.

Для дітей, що живуть у сім'ях з одним із батьків, виникає високий ризик бідності. Цей показник у середньому по ЄС становить 67,2%, а у Словаччині, Словенії та Румунії – більше 90% [12].

Рівень податкових пільг для сімей, які складаються з одного з батьків та двох неповнолітніх дітей, у середній заробітній платі в країнах Європейського Союзу представлено на рис. 1.

До початку світової фінансової кризи для країн-членів ЄС у період з 2004 до 2007 р. рівень податкових пільг із прибуткового податку збільшився, відповідно, з 40,9% до 44,8%, після чого він поступово зменшувався та в 2014 р. становив 41,7%.

Найбільш кардинальні зміни відбувалися в Чехії та Угорщині. Сім'ї з одним із батьків та двома неповнолітніми дітьми в Чехії постійно відчували дію механізму податкової підтримки. Так, якщо рівень податкових пільг у 2004 р. становив 56% від обсягу середньої заробітної плати в цій країні, то після початку кризи цей рівень збільшився до рівня 83–84%.

Угорщина в період гострої фази світової фінансової кризи вживала фіскальних заходів, що призвели до зменшення рівня податкових пільг. Якщо в 2005 р. цей показник становив 65%, то в 2006 р. він зменшився до 31,0%. Таке співвідношення податкових пільг спостерігалось до 2010 р., а в 2011 р. різко збільшилося до 72%. У наступних роках рівень пільг в Угорщині зменшився приблизно до 40–42%.

Висновки з проведеного дослідження. Система справляння прибуткового податку передба-

чає зменшення його обсягу, враховуючи встановлені пільги та дозволені відрахування. До таких відрахувань належить неоподаткований мінімум, розмір якого залежить від низки економічних, фінансових та соціальних чинників. Крім неоподаткованого мінімуму, на сплату прибуткового податку з громадян впливають сімейні знижки, знижки на дітей та утриманців, внески у страхові та фонди соціального спрямування. Розмір неоподаткованого мінімуму може варіюватися залежно від рівня цін і економічного розвитку кожної конкретної країни, але спільним є принцип, за яким не можуть обкладатися прибутковим податком доходи, які не перевищують розмір прожиткового мінімуму. У країнах – членах ЄС сплата прибуткового податку може здійснюватися в цілому як подружжям, так і кожним із членів сім'ї. У зазначених країнах також діє система податкових пільг, яка є важливою складовою частиною для життя сімей, що мають невисокий рівень доходів та лише одного годувальника, що зберігає можливості для забезпечення розвитку людського потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козарезенко Л.В. Фінансова політика розвитку людського потенціалу : [монографія] / Л.В. Козарезенко. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 412 с.
2. Вишневецький В. П. Оцінка можливості зниження податкового навантаження / В.П. Вишневецький, Д.В. Липницький // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 93–105.
3. Соколовська А.М. Податкова політика в Україні в контексті тенденцій реформування оподаткування у країнах ЄС // А.М. Соколовська, Т.В. Кошук // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 94–115.
4. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціаль-

ного розвитку суспільства / В.Б. Тропіна ; НДФІ. – К., 2008. – 368 с.

5. Чугунов І.Я. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень / І.Я. Чугунов, В.Д. Макогон // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2014. – № 4. – С. 79–91.

6. Податкові важелі відтворення та розвитку населення : [монографія] / Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, О.М. Антипов. – Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2014. – 274 с.

7. Луніна І.О. Проблеми й перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 3–12.

8. Новицький В.Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально-економічного розвитку: питання методології / В.Є. Новицький // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 60–73.

9. Новицький В.Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально-економічного розвитку: питання методології / В.Є. Новицький // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 60–73.

10. Козарезенко Л.В. Вплив прямих податків на людський розвиток / Л.В. Козарезенко // Інвестиції : практика та досвід. – 2016. – № 8. – С. 47–51.

11. Personal Income Tax in Denmark [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cfe-eutax.org/taxation/personal-income-tax/denmark.

12. Working Parents the Best Protection Against Child Poverty [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2505&furtherNews=yes>.

13. Economic Databases and Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators.

РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЗА КОРДОНОМ THE DEVELOPMENT OF FISCAL DECENTRALIZATION ABROAD

У статті охарактеризовано розвиток бюджетної децентралізації за кордоном. Проаналізовано практику здійснення бюджетної децентралізації у зарубіжних країнах. Виокремлено основні напрями господарської діяльності місцевих органів влади. Досліджено те, що доходи місцевих органів влади зарубіжних країн найчастіше недостатні для покриття їх витрат.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, місцеві органи влади, зарубіжні країни, міжбюджетні відносини, податки, бюджет.

В статті охарактеризовано розвиток бюджетної децентралізації за рубежом. Проаналізована практика здійснення бюджетної децентралізації в зарубіжних країнах. Выделены основные направления хозяйственной деятельности

местных органов власти. Исследовано то, что доходы местных органов власти зарубежных стран зачастую недостаточны для покрытия их расходов.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, местные органы власти, зарубежные страны, межбюджетные отношения, налоги, бюджет.

The article describes the development of fiscal decentralization abroad. Analyzes the practice of implementation of fiscal decentralization in foreign countries. The basic directions of economic activity of local authorities. Investigated that the income of local authorities of foreign countries is often insufficient to cover their expenses.

Keywords: fiscal decentralization, local governments, foreign countries, intergovernmental relations, taxes, budget.

УДК 336

Труфен А.О.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Країни, що розвиваються, запроваджуючи бюджетну децентралізацію розраховують на прискорення темпів економічного зростання, підвищення ефективності та результативності надання державних послуг. Досвід зарубіжних країн щодо організації та забезпечення процесу децентралізації підкреслює успішність такого кроку для забезпечення якісних та доступних суспільних послуг громадянам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу бюджетної децентралізації в зарубіжних країнах в українській науковій думці приділено чимало уваги. Цю тематику досліджували у своїх працях такі вчені, як М.Я. Азаров, Й. Бескид, Т.М. Боголіб, О. Кириленко, І.О. Луніна, А. Лучка, А. Нікітішин, Ю.В. Пасічник, І.Л. Сазонець, Ф.О. Ярошенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні залишаються акту-

альними питаннями вивчення, аналізу та застосування досвіду реформ, які здійснювались в різних країнах світу. Саме тому ми вирішили дослідити як успішні, так і невдалі сценарії перетворень, що є актуальними та цікавими і в майбутньому потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в обґрунтуванні та аналізі бюджетної децентралізації в зарубіжних країнах. Потрібно адаптувати до наших умов успішний досвід реформ в інших країнах або проаналізувати чужі помилки, щоб не повторювати їх самим.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформування місцевого самоврядування у Німеччині ще у середині 1960-х років було розпочато із роботи експертної комісії, що мала вирішити такі завдання – обґрунтувати функції місцевих органів

влади у сучасному суспільстві та розміри територіальних громад для їх ефективного виконання (за площею та кількістю населення). Комісія розробила дві моделі таких громад, одну – для сільських общин (чисельність населення 8 тис. осіб, мінімальна – 5 тис.), іншу – для районів з високою щільністю населення, де оптимальна кількість жителів громади становила 30 тис., а на місцеві органи влади покладалося виконання додаткових функцій.

Проведенню реформ у Данії та Норвегії також передувала робота комісій, які визначили розмір економічно життєздатних громад. Для Норвегії він становив 2,5-3 тис. жителів, для Данії – 5-6 тис.

У Польщі у 1999 р. процеси децентралізації почалися з передачі видаткових повноважень від центральних місцевим органам влади (воєводств, округів, муніципалітетів). Повноваження місцевих органів влади було поділено на власні функції та повноваження, делеговані державними адміністраціями (за домовленістю сторін) [1, с. 258]. За польським законодавством той, хто делегує повноваження, має забезпечувати їх повне фінансування, а у разі порушення строків фінансування – стягується пеня у такому ж розмірі, як щодо податкової заборгованості.

Необхідною складовою бюджетної децентралізації є укрупнення територіальних громад – з тим, щоб фінансові можливості місцевих бюджетів дозволяли місцевого самоврядування ефективно виконувати їх функціональні повноваження.

З початку 1950-х і до середини 1970-х років багато Північноєвропейських країн, виходячи з економічних міркувань, здійснили укрупнення територіальних громад – з тим, щоб мінімальна кількість їх жителів збільшилася до 8 тис. [2, с. 19]. У ході такої реформи, наприклад, у ФРН кількість громад зменшилася майже у 3 рази [3, с. 67]. Економічна криза 2008-2009 рр. прискорила процеси територіальної реорганізації, спрямовані на підвищення ефективності діяльності місцевих органів влади [4, с. 6].

Бюджетна децентралізація і децентралізація функціональних повноважень не означають відмову центральних органів влади від відповідальності в суспільно значущих сферах надання публічних послуг. Це має забезпечуватися створенням належної системи контролю за тим, як місцеві органи влади дотримуються встановлених норм якості основних послуг (зокрема, з початкової та середньої освіти, охорони здоров'я).

Досвід Європейських країн показує, що розширення податкової автономії місцевих бюджетів поглиблює міжрегіональні відмінності у доходах, а отже – у рівні та якості бюджетних послуг. З одного боку, це може призвести до необхідності збільшити трансферти з державного бюджету та погіршення стану системи державних фінан-

сів. З іншого боку, для багатих регіонів і територіальних громад існує загроза того, що зростання податкових надходжень дасть поштовх зростанню видатків, яке потім буде складно загальмувати, що, у свою чергу, може ускладнити фінансування місцевих видатків у періоди погіршення економічної ситуації.

Необхідно також звернути увагу на те, що процеси бюджетної децентралізації вимагають чималих коштів. Навіть благополучна Польща не змогла цього зробити без допомоги ЄС. За інформацією з неофіційних джерел, у 1999-2003 рр. на підтримку децентралізації Польща отримала 6 млрд. євро [5]. Після вступу до ЄС у рамках політики вирівнювання регіонів ця країна отримала у 2004 р. 12 млрд. євро, у 2007–2013 рр. – 67 млрд. євро. У 2013-2020 рр. відповідні видатки зростуть до 82 млрд. євро.

Загальним для більшості країн є принцип наділення територіальних громад, які мають виборні органи управління, власними бюджетами. У Великобританії місцеві бюджети існують в округах, графствах і містах, у Швейцарії – в кантонах і громадах, в Німеччині – у громадах та містах, в Італії, Бельгії – в провінціях, комунах, в Данії, Норвегії, Швеції – у сільських і міських комунах тощо.

Основна частина власних доходів місцевих бюджетів формується за рахунок різних податків. Поділ податкових доходів між бюджетами здійснюється в більшості країн світу двома способами: 1) певні види податків закріплюються між бюджетними рівнями; 2) окремі види податків (або один податок) розподіляються між бюджетними рівнями в певних пропорціях шляхом розщеплення ставок податків (регулюючі податки).

При цьому національні бюджетні системи мають відмінності за співвідношенням і особливостям способів поділу податків.

У Німеччині громади збирають «прямі» податки на професійну діяльність, на землю, з розважальних закладів, від продажу алкогольних напоїв, податки на собак тощо. Крім того, до бюджету громад надходить частина федеральних регулюючих податків. Більше 17 % регулюючих податків територіальних громад Німеччини концентрують у місцевих бюджетах. Причому основним є прибутковий податок [6, с. 124].

У Франції, навпаки, прибутковий податок повністю надходить до державного бюджету. Аналогічно формується головна частина доходів федерального бюджету США, де сума індивідуального прибуткового податку і податків та внесків по соціальному страхуванню перевищує 80 % всіх доходів. Франція демонструє найбільш централізовану серед країн Європейського Співтовариства модель міжбюджетних відносин з органами місцевого самоврядування (поряд з Нідерландами та Бельгією).

Система прямих місцевих податків Франції, які формують дохідну частину місцевих бюджетів (житловий податок, професійний податок, земельний податок, транспортний податок, податок на прибирання вулиць тощо), забезпечувала на початку 1990-х рр. лише 35-40 % видаткових повноважень. У результаті заходів щодо децентралізації державного управління частка власних (прямих) податків у бюджетах органів місцевого самоврядування зросла вже 2000 р. до 60-65 %. Тим не менш, Франція залишається в ряді країн, де поки що домінує централізована модель міжбюджетних відносин [7].

Канада певною мірою є прикладом децентралізованої федеративної держави, що приділяє велику увагу вирівнюванню відмінностей між провінціями. Останні мають широкі повноваження за видатками та, на відміну від інших країн, їм надано також суттєві права на збір податків. До того ж центральні відрахування йдуть на користь провінцій з низькими доходами з тим, щоб усі провінції мали рівний рівень бюджетних ресурсів. Децентралізація в цій ситуації допомагає адаптувати соціальну політику до місцевих потреб, забезпечуючи урядом провінцій доходи, достатні для підтримки єдиних стандартів суспільних послуг при однакових рівнях оподаткування [8, с. 73].

В Японії місцеві податки відіграють суттєву роль. Вони забезпечують майже 35 % усіх податкових надходжень у країні і становлять понад 70 % дохідної частини місцевих бюджетів (прямі податки). Основні види і граничні ставки місцевих податків закріплені законодавчо. До місцевих податків входять такі: префектурний; податок на підприємницьку діяльність; на майно фізичних осіб; з продажів; транспортний податок, акцизи за послуги (проживання в готелях, купання в гарячих джерелах) тощо. Частка податкових надходжень до місцевих бюджетів різного рівня сильно коливається. Найбільшими вони є у великих містах та промислово розвинених муніципалітетах. Так, у бюджеті Токіо питома вага місцевих податків значно перевищує середній по країні, досягає 85 % [9, с. 76].

Однак доходи місцевих органів влади зарубіжних країн найчастіше недостатні для покриття їх витрат. Як зазначає французький дослідник В. Дюран, за деякими винятками місцева автономія у сфері фінансів є ілюзією в сучасному світі [7, с. 89].

В Італії, наприклад, за рахунок державного бюджету та коштів спеціальних фондів розвитку покривається близько 85 % поточних витрат місцевих органів влади, в той час як в Ізраїлі за рахунок центральних субсидій покривається 70 % витрат муніципалітету, а в Румунії – 84 % [6, с. 213].

В Японії місцеві органи влади за рахунок своїх доходів здатні покривати третину витрат. Не

випадково тут набуло поширення твердження про те, що місцеві органи влади користуються самоврядуванням лише на одну третину [9, с. 39].

У дещо кращому становищі перебувають муніципалітети США і Канади, які зі своїх доходів покривають відповідно 60 % і 50 % витрат [10, с. 32].

Багато в чому аналогічна ситуація склалася в Данії, де 40 % місцевих бюджетів складають надходження від місцевих податків, 10 % – з місцевих неподаткових джерел, а 50 % припадають на державні субсидії [11, с. 43].

У Франції частка місцевих податків у бюджеті комун відповідає 45-50 %, а в бюджеті департаментів – близько 38 %, у той час як із зовнішніх джерел фінансується 35 % бюджету комун і 41,5% бюджету департаментів [8, с. 73]. Як бачимо, в усіх цих країнах муніципалітети є реципієнтами державної підтримки. Обсяг фінансової допомоги варіюється в діапазоні від 40 % (США) до 70 % (Великобританія).

Одним з джерел фінансування місцевих органів влади зарубіжних країн можуть бути муніципальні позики. Муніципалітети зазвичай вдаються до них для фінансування довгострокових проектів, які не можуть бути оплачені з поточних доходів місцевої влади, та за допомогою центральних субсидій.

Важливо відзначити, що центральні органи влади досить суворо регламентують використання місцевих позик. У Німеччині, наприклад, місцеві органи влади зобов'язані погоджувати плани випуску позик з міністерством фінансів і центральним банком, отримавши при цьому від них спеціальний дозвіл на випуск позики. У такому дозволі встановлюється низка показників позики, в тому числі ліміт боргу і термін його погашення. Якщо місцева влада надалі не в змозі розплатитися за позиками, вони звертаються за допомогою до центрального уряду, який не відмовляє у виділенні необхідних сум тим муніципалітетами, які діють відповідно до політики центральної влади.

Слід погодитися з І. Нікітіним, який відзначає обмеженість господарської діяльності муніципалітетів за кордоном. Причому, законодавство різних країн зазвичай включає суттєві обмеження такої діяльності: заборона дій, що призводять до посилення монополій; установлення абсолютної або відносної межі фінансової участі муніципалітетів у бізнесі; запровадження вимоги здійснювати тільки ті види діяльності, які відповідають місцевим громадським інтересам; заборона використання господарської діяльності для розширення власних повноважень. За будь-яких обставин господарська діяльність повинна відповідати муніципальним завданням і не виходити за рамки повноважень місцевих властей [12, с. 59].

У Німеччині та Іспанії прийнято делегувати проведення місцевої політики в частині господарської діяльності на регіональний рівень. В Ірландії

місцевим органам надано широкі повноваження щодо здійснення господарської діяльності, але на практиці вони мало використовуються. Навпаки, у Великобританії повноваження щодо здійснення господарської діяльності влади муніципалітетів незначні, але вони намагаються використовувати їх максимально для стимулювання розвитку місцевої економіки.

У тих випадках, коли допускається і практично здійснюється господарська діяльність місцевих органів влади, її основними напрямками є такі:

- проведення протекціоністських заходів, зокрема перешкоджання закриттю підприємств шляхом надання технічної і фінансової допомоги, вдосконалення методів виробництва і збуту;
- комерційна життєздатність може поєднуватися з наданням робочим права участі у прийнятті рішень на підприємствах;
- проведення структурних змін в економіці, в тому числі визначення ключових галузей промисловості, в які слід направляти інвестиції;
- розробка системи обмежень, що дозволяє спрямовувати підприємницьку діяльність в райони, які функціонують в несприятливих умовах.

Для здійснення господарської діяльності місцеві органи влади можуть створювати власні структури, комунальні і міжмуніципальні підприємства, використовувати форми партнерства та дольової участі в підприємствах приватного сектора [12, с. 60].

Національне законодавство може регламентувати безпосередньо створення комунальних підприємств. Міжмуніципальні підприємства активно створюються місцевими органами влади Бельгії, Кіпру, Данії, Фінляндії, Німеччини, Греції, Нідерландів, Норвегії, Туреччини [12, с. 64].

У цілому, економічна політика місцевих органів влади вельми обмежена, територіальні громади є скоріше об'єктами, ніж дійсно суб'єктами економічних відносин. Керівний комітет Ради Європи з місцевим і регіональним органам влади рекомендує уникати економічного розвитку, занадто сильно зосередженого на місцевій ситуації, оскільки в умовах глобалізації економіки різні форми участі в господарській діяльності повинні вписуватися в рамки державної та регіональної політики і не повинні порушувати принцип.

Суттєвим моментом у практиці управління розвитком місцевих громад є оновлення складу індикаторів, що використовуються в плануванні та моніторингу. Цей процес пов'язаний, в першу чергу, з реалізацією в зарубіжних країнах стратегій сталого розвитку, що передбачають у тому числі, збереження високої якості навколишнього середовища.

Узагальнення і систематизація форм та інструментів, за допомогою яких органи влади забезпечують ефективне використання бюджетних коштів,

розвиток економічної основи місцевого самоврядування дозволяє визначити такий їх склад.

1. Застосування моделі бюджетування, орієнтованої на результат. Така модель існує в США, Новій Зеландії, Австралії, Великобританії та Швеції. Пізніше на неї перейшли Франція і Німеччина.

2. Різноманітність варіантів кооперації муніципалітетів. У їх числі: купівля дрібними муніципалітетами послуг одного великого (наприклад, надання місць у кризових центрах); створення організацій, в керуючі органи яких входять представники кількох муніципалітетів (наприклад, компаній, які здійснюють транспортні послуги); партнерство між декількома муніципалітетами в реалізації великих проектів (наприклад, будівництво підприємств з переробки відходів).

3. Розвиток міжмуніципальних зв'язків, які в певних випадках призводять до укрупнення муніципалітетів. Таке добровільне об'єднання проходить набагато більш ефективно, ніж примусове укрупнення, спроби якого були зроблені Францією, Фінляндією та багатьма іншими країнами. Надзвичайно цікавий досвід визначення меж округів є в Данії, де на основі досліджень було виявлено сформовані торгові зони (44 зони), зони концентрації трудових ресурсів (123 зони) і інші сфери взаємовпливу. Потім законодавчо були затверджені принципи зміни муніципального поділу, узгоджені з муніципалітетами. У багатьох випадках об'єднання муніципалітетів економічно стимулюється державою.

4. Процес децентралізації в кожній країні супроводжується обов'язковим закріпленням за органами місцевого самоврядування законодавчо встановлених бюджетних зобов'язань (мандатів). Зобов'язання встановлюються не на основі двосторонніх угод (договорів), а на базі державних нормативних правових актів, законів.

5. Процес децентралізації міжбюджетних відносин супроводжується збільшенням частки власних (прямих) джерел оподаткування в бюджетах органів місцевого самоврядування. Роль регулюючих податків при формуванні дохідної частини бюджетів місцевого самоврядування має тенденцію до зниження.

6. При формуванні міжбюджетних відносин у ланці «органи державної влади – органи місцевого самоврядування» все більшої ваги набувають загальнодержавні соціальні стандарти бюджетного забезпечення.

7. Фінансова допомога органам місцевого самоврядування з центру здійснюється не на основі середньостатистичного бюджетного вирівнювання, а на базі територіальних програм економічного і соціального розвитку [9, с. 78].

Висновки з проведеного дослідження. Зрозуміло, що ці загальні висновки з практики країн з ринковою економікою не можуть служити як

аналогова модель для України. Але, безумовно, цей досвід необхідно враховувати, здійснюючи реформу місцевого самоврядування в Україні.

Бюджетна децентралізація має як низку переваг, так і певні недоліки, що дає підстави стверджувати про певну оптимальну її величину для кожної країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Децентрализиция: Эксперименты и реформы / под ред. Тамаша М. Хорвата. – Буда-пешт, 2000. – С. 258.
2. Boex J., Martinez_Vasquez J., Timofeev A. Subnational government structure and intergovernmental fiscal relations: an overlooked dimension of decentralization // Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University, w.p. – 2004. – № 04-01. – P. 18-20.
3. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки; [пер. з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенка; передмова та наук. ред. В.М. Федосова]. – К.: Либідь, 2000. – С. 593.
4. Subnational public Finance in the EU, 2012, 11th edition.
5. Detsentralizatsiya: Chy vviide Ukraina u vidchyneni dveri, yak Pol'shcha 1989_go? [Decentralization: Does Ukraine enter the open doors like Poland in 1989?]. Dzerkalo Tyzhnya – Week's Mirror, July 18, 2014, available at: http://gazeta.dt.ua/internal/decentralizaciya-chi-vviyde-ukrayina-u-vidchyneni-dveri-yak-polscha-1989-go-_.html [in Ukrainian].
6. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: [учеб. для вузов] / А.Г. Гранберг. – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.
7. Дюран В.Э. Местные органы власти во Франции / В. Э. Дюран. – М., 2007. – 211 с.
8. Черник І.Д. Платежі та збори як джерело місцевих бюджетів у європейських країнах / І. Д. Черник // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 71-73.
9. Медведев Н.Л. Местное самоуправление в зарубежных странах (информационный обзор) / Н.Л. Медведев, А.И. Ракитов. – М.: Юрид. лит-ра, 239 с.
10. Крилов Л.З. Федеральна допомога провінціям та землям в Канаді / Л.З. Крилов // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 32.
11. Фененко Ю.В. Муниципальные системы зарубежных стран: правовые вопросы социальной безопасности / Ю.В. Фененко. – М.: МЕИМО-Университет, 2004. – 401 с.
12. Никитин И.Е. Хозяйственная деятельность местных органов власти в странах – членах Совета Европы (по материалам Совета Европы) / И.Е. Никитин // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. – 2009. – № 4. – С. 57-67.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ОЦІНКА СТАНУ І ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У ВІТЧИЗНЯНУ СИСТЕМУ ОБЛІКУ

EVALUATION AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION FOREIGN EXPERIENCE IN THE NATIONAL ACCOUNTING SYSTEM

У статті розглянуто проблеми бухгалтерського обліку в Україні. Згадано про досвід зарубіжних країн. Проведено аналіз переваг канадської системи бухгалтерського обліку і звітності. Досвід системи бухгалтерського обліку в Канаді може бути прикладом для України.

Ключові слова: стан, перспективи, зарубіжні країни, Канада, система обліку, фінансові результати, звітність, стратегічні плани.

В статье рассмотрены проблемы бухгалтерского учета в Украине. Упомянуто об опыте зарубежных стран. Проведен анализ преимуществ канадской системы бухгалтерского учета и

отчетности. Опыт системы бухгалтерского учета в Канаде может быть примером для Украины.

Ключевые слова: состояние, перспективы, зарубежные страны, Канада, система учета, финансовые результаты, отчетность, стратегические планы.

Problems of accounting in Ukraine has been studied. Benefits of Canadian accounting and reporting has been analysed. We believe that the experience of accounting system in Canada can be an example for Ukraine.

Key words: state, prospects, foreign countries, Canada, the accounting system, financial results, reporting and strategic plans.

УДК 657.1

Гуменна-Дерій М.В.

к.е.н., старший викладач кафедри обліку у виробничій сфері Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Часті зміни законодавчої бази, нестабільність національної валюти, воєнні дії на сході України розхитують економічну, соціальну та політичну ситуацію в державі. Важкий стан вітчизняної економіки негативно впливає на систему обліку і фінансову звітність, а також на позиціонування вітчизняних контрагентів за кордоном як потенційних партнерів. Незважаючи на те що облік міжнародних операцій ведеться за вимогами Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності (МСБО, МСФЗ), більшість високорозвинених країн використовують водночас і національні стандарти для ведення обліку. Отже, стабільність національної економіки є фундаментом для виконання Міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки стану та перспективи впровадження досвіду зарубіжних країн у вітчизняну систему обліку досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як К. Безверхий, А. Бітзі, С.Ф. Голов, В. Дерій, Н. Ільченко, У. Шнайдер та ін. Проте не всі питання, висвітлені цими вченими, вичерпані, а тому вважаємо за необхідне розглянути переваги впровадження міжнародного досвіду в систему вітчизняного обліку та звітності. Враховуючи зазначені аргументи, тема дослідження є актуальною.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка стану і з'ясування перспективи впровадження досвіду зарубіжних країн у вітчизняну систему обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування України як незалежної держави призвело до змін і в системі обліку, зокрема ухвалення

Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», створення нового Плану рахунків бухгалтерського обліку, ухвалення Національних стандартів бухгалтерського обліку на основі Міжнародних стандартів фінансового обліку, затвердження нових форм фінансової звітності. Проте і нині існує чимало проблем та недоліків у системі бухгалтерського обліку, фінансової звітності й оподаткування.

Вітчизняна система обліку хоч і наближена до міжнародних її зразків, однак є чимало перешкод, пов'язаних із пережитками старої системи бухгалтерського обліку: недосконала законодавча база; регульований план рахунків бухгалтерського обліку; нестабільний фінансовий клімат; відсутність формування нефінансової звітності у значній кількості підприємств; популяризація одного програмного продукту з різними функціями на всій території України. Розглянемо ці проблеми детальніше.

Постійні нововведення до нормативно-правових актів України змушують бухгалтерів підприємств підписуватись на сайти практичної бухгалтерії, бути постійними передплатниками журналів про бухгалтерський облік, брати участь у дорогих семінарах, адже якщо бухгалтер підприємства несвоєчасно вніс зміни до існуючої системи обліку і звітності в конкретному підприємстві, то йому можуть загрозувати певні штрафи чи додаткові витрати.

Іншою проблемою вважаємо застосування централізованого Плану рахунків бухгалтерського обліку. Наукову дискусію щодо уніфікації Плану рахунків бухгалтерського обліку та його застосування ведуть С. Голов та В. Дерій. При цьому

С. Голов зауважує, що уніфікований План рахунків та Інструкцію з його застосування треба замінити методичними рекомендаціями [2, с. 7]. В. Дерій погоджується з думкою С. Голова, що уніфікація є гальмом розвитку бухгалтерського обліку в Україні, однак тут виникає серйозна проблема ризиків щодо вигод і втрат (ризик можна оцінювати у мільярди гривень) під час самого переходу наших підприємств від уніфікації системи обліку до реуніфікації. Крім того, з'являться значні проблеми у сфері податкового контролю над діяльністю підприємств [3, с. 134]. З іншого боку, науковці ведуть дискусію щодо Плану рахунків бухгалтерського обліку за МСФЗ, виявляючи його переваги та недоліки.

Вдало згрупував види Планів рахунків бухгалтерського обліку К.В. Безверхий, який стверджує, що існує три основні підходи до побудови Плану рахунків бухгалтерського обліку за МСФЗ. Перший підхід полягає в розширенні вже існуючого Плану рахунків бухгалтерського обліку за НП(С)БО згідно з МСФЗ. Другий підхід пропонує використовувати загальноприйняті принципи побудови Плану рахунків бухгалтерського обліку відповідно до англосаксонської моделі обліку. Третім підходом є синтез елементів першого і другого підходів до побудови Плану рахунків бухгалтерського обліку за МСФЗ [1, с. 24].

За нашим переконанням, більшої уваги варто надавати другому та третьому підходам, оскільки нині підприємства не є винятково національними, адже мають іноземні інвестиції та займаються експортно-імпортною діяльністю. Іншим аргументом є те, що Національні стандарти бухгалтерського обліку України максимально наближені до міжнародних.

У Національних стандартах бухгалтерського обліку США, зазначають У. Шнайдер та А. Бітзі, дається тільки базова структура Плану рахунків. Деталі можуть бути розроблені кожним підприємством відповідно до принципів релевантності, порівняності, зрозумілості, достовірних і об'єктивних уявлень [10, с. 4].

Якщо брати до уваги досвід американських та канадських компаній, то варто зазначити, що в їхній науковій літературі менше уваги приділяється шифрам рахунків. Там кожне підприємство самостійно може встановити потрібний шифр і набір рахунків. Уважаємо, що у вітчизняній літературі занадто велика увага надається назвам рахунків, але важливішими є їх зміст та суть, які у них закладені. Проаналізувавши подані вище думки вчених-економістів, вважаємо за необхідне надати вітчизняним бухгалтерам більшої свободи у формуванні Плану рахунків бухгалтерського обліку.

В умовах нестабільного економічного та політичного клімату виникає нова проблема – стрімкий ріст курсу валют. Їх постійні зміни впливають на формування курсових різниць, які здебільшого є

негативними з боку покупців. Такі операції відображаються у вітчизняному обліку за рахунками 942 «Витрати-продаж на купівлю іноземної валюти», 945 «Втрати від операційної курсової різниці» та 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць». Така ситуація може призвести до зменшення кількості експортно-імпорتنих операцій. Відповідно, відпадає і потреба в інтеграції до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, через це варто стабілізувати курс валют.

Ще одна проблема полягає в незацікавленості низки вітчизняних підприємств формувати нефінансові звіти, зокрема Звіту сталого розвитку за GRI (Global Reporting Initiative). Як зазначає Н. Ільченко, зважаючи на євроінтеграційний курс України, вітчизняному бізнесу необхідно активізувати свої дії у сфері сталого розвитку, зокрема підготовки нефінансової звітності саме за стандартами, які пропонуються в Європейському Союзі та інших розвинутих країнах [4].

Погоджуємось із думкою вченого і вважаємо, що окремі статті нефінансової звітності за GRI (ті, які є фундаментальними і насамперед пов'язані з людським капіталом та збереженням екології) мають бути обов'язковими з метою поліпшення економічної, соціальної та екологічної складових щодо діяльності кожного підприємства. Крім усіх перелічених вище проблем, виникають проблемні питання, пов'язані з програмним забезпеченням. Переважна більшість підприємств застосовують програмне забезпечення «1С: Бухгалтерія», оскільки чимало програмних продуктів компаній Sage, SAP, Microsoft є дорогими. Через це варто посилити державне фінансування для розробок та застосування вітчизняних програмних продуктів із бухгалтерського обліку, адже в Україні є потенціал та ресурс для цього.

Вважаємо, що першим кроком до вирішення всіх зазначених вище проблем стало використання МСБО і МСФЗ. Вони визначені у статтях 12.1 та 14 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Відповідно до пунктів 2 і 3 статті 12 цього Закону, публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, становлять фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за Міжнародними стандартами. Підприємства, крім тих, що зазначені в частині другій цієї статті, самостійно визначають доцільність застосування Міжнародних стандартів для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності [6].

Ухвалення такого рішення посилило облік міжнародних операцій України з іншими країнами. Більшість країн, що прагнуть вийти на міжнародний рівень, використовують у своїй діяльності МСФЗ (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна таблиця впровадження Міжнародних стандартів у різних країнах світу

Країна	Рівень впровадження МСФЗ	Дата впровадження МСФЗ	Назва контролюючого органу
Гонконг	часткове	січень 2005 р.	Інститут сертифікованих публічних бухгалтерів (Institute of Certified Public Accountants (HKICPA))
Індія	часткове	квітень 2011 р. травень 2006 р.	Інститут сертифікованих бухгалтерів Індії (Institute of Chartered Accountants of India (ICAI))
Японія	часткове	червень 2011 р. серпень 2007 р.	Рада із стандартизації обліку в Японії (Accounting Standards board of Japan)
Південна Африка	повне	січень 2005 р.	Рада із практики ведення обліку (Accounting Practices Board (APB))
Австралія	часткове	січень 2005 р.	Австралійський Рада з фінансової звітності (Australian Financial Reporting Council (AFC))
Бразилія	часткове	січень 2010 р.	Комісія з цінних паперів (Comissão de Valores Mobiliários)
Канада	часткове	січень 2011 р.	Рада стандартизації з обліку (Accounting Standards Board (AcSB)), Канадський інститут дипломованих бухгалтерів (Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA)), Комітет зі стандартів бухгалтерського нагляду (Accounting Standards Oversight Committee (AsSOC))
Китай	часткове	квітень 2010 р.	Китайський комітет облікових стандартів (China Accounting Standards Committee (CASC)), Департамент регулювання обліку (Accounting Regulatory Department)

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Як бачимо із табл. 1, більшість країн лише частково застосовують МСФЗ. Це пов'язано з тим, що МСФЗ стосуються переважно тих публічних підприємств, які ведуть міжнародний облік. У цих країнах облік і звітність регулюються відповідно до національних стандартів. Наприклад, якщо Південна Африка повністю застосовує МСФЗ, то Центральна – лише частково. При цьому в Габоні та інших країнах Центральної Африки застосовують досвід французької системи обліку. Це пов'язано з історичними подіями, а також із тим, що офіційна мова Габону – французька. Так і План рахунків бухгалтерського обліку в цій країні є централізованим та затверджений на французькій мові. Тобто на розвиток системи бухгалтерського обліку у світі впливають також географічні, історичні і політичні чинники.

Вважаємо за необхідне виокремити систему обліку в Канаді, оскільки саме в такій системі державні органи влади створили вдалу законодавчу базу, що дає змогу обліку, фінансовій і нефінансовій звітності, оподаткуванню перебувати на високому рівні розвитку.

До переваг обліку в Канаді варто віднести таке: 1) затверджено стратегічний план формування Національних стандартів для ведення обліку в Канаді на 2011–2016 рр.; 2) вільний Інтернет-доступ до фінансової звітності підприємств; 3) можливість вибору програмного забезпечення різних ІТ-компаній; 4) корпорації формують нефінансові звіти (за GRI), крім того, діє спеціальна модель, що називається «Моделлю вдосконалення якості і здорового робочого місця» [7, с. 131]; 5) навчання бухгалтерів в університетах передба-

Таблиця 2

Склад Стратегічного плану до Національних стандартів Канади на 2011–2016 рр.

№ з/п	Назва категорії Стратегічного плану обліку в Канаді на 2011–2016 рр.
1	Короткий опис стратегії
2	Різні стратегії для різних категорій підприємств щодо подання звітності:
-	– для публічних підприємств
-	– для приватних підприємств
-	– для неприбуткових підприємств
3	Роль, структура, процеси та ресурси Ради з бухгалтерського обліку
4	Стандартні порушення
5	Зв'язок із радою стандартизації з обліку
6	Контактні особи
7	Основи для інформації як базис для висновків
8	Введення
9	Процес розробки плану
10	Загальний підхід до розробки плану
11	«Один розмір не обов'язково підходить для всіх» (тобто у кожного виду підприємства є свої особливості)
12	Міжнародні стандарти фінансової звітності
13	Приватні підприємства
14	Некомерційні організації
15	Ролі, структура, процеси і ресурси Ради з бухгалтерського обліку
16	Стандартні порушення
17	Зв'язок
18	Контактні особи
19	Прогнози на майбутнє

Джерело: розроблено автором на основі [8]

чає створення «фейкової» бухгалтерії – розробку так званих ситуаційних завдань із використанням студентами персональних комп'ютерів. Перевага таких стандартів у тому, що вони затверджуються кожні п'ять років і бухгалтер має час для ознайомлення і використання їх у своїй практичній діяльності (табл. 2).

В Україні постійні зміни законодавчої бази призводять до того, що бухгалтер безперервно повинен їх вивчати, бо інакше зробить помилку і платитиме штраф. Це означає, що в Україні дуже важко вести стратегічний облік як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Таким чином, фінансовий результат підприємства може бути непередбаченим або навіть призводити до додаткових сум витрат чи збитків.

Варто зазначити, що основна інформація Стратегічного плану до Національних стандартів Канади була затверджена в 2007 р., а далі її наповнювали новими елементами. Така стратегія дає можливість здійснювати прогнозування обліку підприємствам різного галузевого спрямування, а отже, зменшує ризики неплатоспроможності чи банкрутства підприємств. В Україні немає стабільного стратегічного плану розвитку на законодавчому рівні чи на рівні підприємства відповідно. Враховуючи ці проблемні моменти, вважаємо, що кожен бухгалтер має брати участь у формуванні стратегічного плану підприємства.

На основі окреслених вище проблем можемо висловити декілька пропозицій щодо майбутніх перспектив розвитку вітчизняної системи обліку в українських підприємствах, проте вважаємо, що значною мірою ці зміни залежать від змін на макrorівні, зокрема: 1) ухвалювати стратегічні плани розвитку обліку хоча б на три-п'ять років, для того щоб підприємства могли робити прогнози на майбутнє, а бухгалтери могли впевнено виконувати свою роботу; 2) пропонуємо децентралізований План рахунків бухгалтерського обліку в Україні, щоб кожне підприємство самостійно вибирало шифр рахунків. При цьому Міністерство фінансів мало б надавати лише перелік можливих рахунків та субрахунків без зазначення шифрів; 3) стабілізувати курс валюти, що має вплив на формування курсових різниць та ведення експортно-імпорتنних операцій. Окрім того, в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку варто надати більш глибоке розшифрування субрахунків 942 «Витрати-продаж на купівлю іноземної валюти» та 945 «Втрати від операційної курсової різниці», а також навести відповідні приклади їх застосування [2].

Підприємства також мали б приділяти більше уваги формуванню нефінансової звітності за GRI, а Державна фіскальна служба України – запровадити податкові пільги для соціально відповідальних підприємств.

На мікрорівні варто застосовувати такі пропозиції: 1) кожен бухгалтер повинен брати участь у формуванні стратегічного плану підприємства з метою формування стратегічного обліку; 2) подавати окремі показники фінансової звітності на сайт власного підприємства.

Практична реалізація таких пропозицій значно поліпшить систему обліку та сприятиме залученню нових іноземних інвестицій в Україну. Більшість наших пропозицій стосується макrorівня, адже неможливо чекати на зміни в підприємствах, якщо в системі державного управління є суттєві недоліки і прорахунки. З іншого боку, самі підприємства мають бути ініціативнішими та частіше залучати науковців для одержання пропозицій із метою поліпшення системи фінансового та управлінського обліку.

Висновки з проведеного дослідження. Вітчизняна система обліку хоч і наближена до міжнародних її зразків, однак є чимало перешкод, пов'язаних із пережитками старої системи бухгалтерського обліку: недосконала законодавча база; регульований план рахунків бухгалтерського обліку; нестабільний фінансовий клімат; відсутність формування нефінансової звітності у значній кількості підприємств; популяризація одного програмного продукту з різними функціями на всій території України. Якщо брати до уваги досвід американських та канадських компаній, то варто зазначити, що в їхній науковій літературі менше уваги приділяється шифрам рахунків. Там кожне підприємство може самостійно встановити потрібний шифр і набір рахунків.

У своїх подальших дослідженнях науковці повинні продовжувати ретельно вивчати передовий зарубіжний досвід розвитку теорії, методології й організації обліку на різних рівнях управління та пропонувати його творче застосування в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К. План рахунків бухгалтерського обліку для цілей складання фінансової звітності за МСФЗ / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 7. – С. 23–30.
2. Голов С. Уніфікація як гальмо розвитку бухгалтерського обліку в Україні / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 3–7.
3. Дерій В.А. Місце доходів і витрат / В.А. Дерій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Gev/2011_1/ACCOUNTING_AUDIT_AND_ANALYSIS/022.pdf.
4. Ільченко Н.В. Світові тенденції розвитку нефінансової звітності та розкриття інформації зі сталого розвитку / Н.В. Ільченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4297>.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій :

Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page19>.

6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність : Закон України від 16.07.1996 р. 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.

7. Фротет О.С. Особливості запровадження с-ми соц. відповідальності / О.С. Фротет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/13_02_24.pdf.

8. Accounting standards of Canada: Building on New Directions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.frascanada.ca/accounting-standards-board/what-we-do/strategic-plan/item79121.pdf>.

9. International GAAP 2010 / Generally Accepted Accounting Practice under International Financial Reporting Standards. – The International Reporting Group of Ernst & Young, WILEY, 2010. – Volume 1. – P. 1–1710.

10. Schneider U. Comparing Russian Accounting Standards with US. GAAP / U. Schneider, A. Bitzi, Rusiabriefing VI, NII, Asiabriefing Ltd., 2010. – P. 3–10.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ ЗВІТНОСТІ З ОПЛАТИ ПРАЦІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

CHARACTERISTICS AND ANALYTICAL POSSIBILITIES REPORTING ON PAYROLL PAYMENTS AT STATE-FUNDED ORGANIZATIONS

УДК 657.37

Сремьян О.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Херсонський національний
технічний університет

Сергеева Г.С.

студентка
Херсонський національний
технічний університет

У статті досліджено й узагальнено склад та особливості змісту форм звітності з оплати праці бюджетних установ. Надано рекомендації щодо встановлення зв'язку звітних форм із завданнями економічного аналізу, що сприятиме підвищенню якості підготовки його інформаційної бази та скороченню трудоемності проведення аналітичних розрахунків.

Ключові слова: звітність, оплата праці, бюджетні установи, користувачі, економічний аналіз, аналітичні можливості.

В статье исследованы и обобщены состав и особенности содержания форм отчетности по оплате труда бюджетных учреждений. Предложены рекомендации по установлению связи отчетных форм с задачами экономического анализа, что будет способствовать

повышению качества подготовки его информационной базы и сокращению трудоемкости проведения аналитических расчетов.

Ключевые слова: отчетность, оплата труда, бюджетные учреждения, пользователи, экономический анализ, аналитические возможности.

The article the composition and generalized features and content of reporting on payroll payments at state-funded organizations. The recommendations on the reporting forms to communicate with the tasks of economic analysis, which will help improve the quality of its information base and reduce трудоемности analytical calculations.

Key words: accounting, payroll payments, state-funded organizations, users, economic analysis, analytical capabilities.

Постановка проблеми. У рамках сучасної політики, спрямованої на ефективність функціонування та розвиток суб'єктів господарювання, забезпечення формування відповідних індивідуальних і колективних стимулів, основною формою є оплата праці різних категорій персоналу. Сьогодні на перший план виходить перебудова організації заробітної плати, проведення відповідної реформи з метою поетапного підвищення заробітної плати і створення ефективного мотиваційного механізму, який ґрунтується на поєднанні економічних стимулів і соціальних гарантій. Зважаючи на це, розрахунки з оплати праці є важливим об'єктом бухгалтерського обліку та показником більшості форм звітності бюджетних установ.

Саме на основі звітності зацікавлені користувачі в змозі контролювати рівень оплати праці та виконання роботодавцями обов'язків щодо своєї сучасної та в повному обсязі виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери, дотриман-

ням встановлених державою соціальних гарантій, ефективного та цільового використання бюджетних коштів та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними і методологічними дослідженнями в галузі аналізу в бюджетних установах займалися різні вчені та економісти: Т. Білуха, Л. Желюк, Ю. Іванченко, Д. Панков, І. Ткаченко, та ін. Однак незважаючи на значне соціально-економічне значення звітності з оплати праці, ці питання майже повністю залишилися поза увагою науковців. Причиною цього є жорстка регламентованість методики складання, форм та строків подання звітності бюджетних установ. Проте, на нашу думку, заслуговує на увагу дослідження змісту звітних форм із метою встановлення дублювання показників та оцінки їх аналітичних можливостей.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення складу і особливостей змісту форм звітності з оплати праці бюджетних установ та надання характеристики її аналітичних можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Звітність бюджетних установ досить різноманітна і глибоко деталізована. Це має своє об'єктивне пояснення, адже на її підставі контролюється виконання бюджетів за видатками, перевіряється доцільність витрачання бюджетних коштів відповідно до кошторисних передбачень, аналізуються повнота і доцільність використання майна, своєчасність і повнота платежів, стан розрахунків та ін. Цим можна пояснити і те, що звітність бюджетних установ суворо регламентована як за змістом, так і за термінами подання. Форми фінансової звітності, що складають бюджетні установи, регламентуються Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» від 24.01.2012 р. № 44 [5].

Особливістю відображення розрахунків з оплати праці у звітності бюджетних установ є те, що ця інформація розкривається в усіх її видах: фінансовій, бюджетній, податковій, статистичній та спеціальній [2, с. 478]. Пояснюється це декількома причинами: важливою роллю оплати праці для суспільства та формування системи державного фінансового контролю над своєчасністю і повнотою виплат працівникам; віднесенням цієї статті видатків до захищених, що означає, що саме держава є гарантом належного рівня та виплати нарахованої зарплати; складом контролюючих органів, які здійснюють перевірку розрахунків з оплати праці, та ін.

У результаті вивчення складу звітності з оплати праці бюджетних установ встановлено, що вони задовольняють інтереси груп користувачів, тому інформація в різних формах має свої відмінності (табл. 1).

Очевидно, що звітні форми є різними за показниками, рівнем деталізації, інформативністю і забезпечують інформаційні потреби різних користувачів, що дає змогу комплексно, з різних боків характеризувати облік розрахунків з оплати праці в установі (табл. 2).

Аналіз змісту форм регламентованої звітності з оплати праці доводить, що:

- більшість із них спрямовані на задоволення потреб зовнішніх користувачів, які виконують переважно фіскальні та контролюючі функції;
- форми звітності суттєво відрізняються від рівня складності методики (кількість показників звіту, необхідність додаткової обробки показників),
- різний ступінь сформованості інформаційної бази для складання звітності (інформацію можна отримати системним шляхом або необхідне проведення додаткових вибірок із реєстрів бухгалтерського обліку та їх обробки);
- різні аналітичні можливості звітних форм (вони відрізняються за колом завдань економіч-

ного аналізу щодо оцінки своєчасності розрахунків з оплати праці, її ефективності, продуктивності праці та ін.).

Окрім перерахованих форм, необхідно мати додаткову інформацію про установу, яку не завжди можна виділити із форм звітності. Зміст та обсяг інформації визначаються характерними особливостями конкретної установи відповідно до виконуваних нею функцій [1, с. 41]. Для аналітичної оцінки установи необхідно доповнити регламентовані форми звітності показниками нефінансового характеру, які надаватимуть інформацію про фактори, що впливають на діяльність установи, однак залишаються поза системою бухгалтерського обліку. Своєю чергою, професор Є.В. Мних, розкриваючи склад інформаційної бази, зазначає, що економічний аналіз проводиться з використанням системи економічної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень [4, с. 86]. Будь-яка методика аналізу передбачає інформаційні потреби, а не наявний інформаційний ресурс. Якщо діюча інформаційна база не допомагає проводити якісний економічний аналіз через нестачу чи необ'єктивність даних, необхідну та достовірну інформацію слід отримувати будь-якими способами. Для проведення комплексного економічного аналізу, крім даних звітності, можуть використовуватись такі інформаційні ресурси, як нормативно-довідкова інформація, планова інформація, облікова інформація, звітно-статистична інформація, дані спеціальних досліджень. Низка дослідників також зосереджує увагу на необхідності чіткого встановлення інформаційного забезпечення та бази для проведення комплексного економічного аналізу. Зокрема, автори зауважують, що для проведення економічного аналізу використовуються різні джерела інформації, які можна згрупувати в такий спосіб (табл. 3) [3, с. 68].

Важливим етапом бухгалтерської обробки даних, що фіксуються в облікових реєстрах, є аналіз звітності бюджетних установ, зокрема методи та підходи, які для цього використовуються. Вони мають науковий, а насамперед практичний інтерес для організаційно-методологічного процесу забезпечення формування звітності бюджетних установ. Таким чином, зважаючи на розгалуженість показників різних форм звітності з оплати праці, доцільно встановити їх зв'язок із відповідними завданнями економічного аналізу, тобто охарактеризувати їх аналітичні можливості (табл. 4).

На нашу думку, встановлення зв'язку форм звітності з пріоритетними завданнями аналізу розрахунків з оплати праці дасть змогу спростити пошук аналітиками необхідної інформації та зменшити трудоємність проведення аналітичного дослідження. При цьому кожен суб'єкт державного сектору, враховуючи специфіку виконуваних функцій, стратегічних цілей тощо, має самостійно

Таблиця 1

Характеристика показників форм звітності з оплати праці бюджетних установ

Вид звітності	№ і назва звітної форми	Характеристика показників звітності
1. Фінансова	Ф. № 1 «Баланс»	В пасиві за ряд. 425 відображається заборгованість з оплати праці, за ряд. 424 – заборгованість із страхування. Зважаючи на вимоги чинних нормативних актів, заборгованості за захищеними статтями не повинно бути, її наявність є порушенням бюджетної дисципліни.
2. Бюджетна	Ф. № 2 «Звіт про надходження та використання коштів загального фонду»	Містить інформацію про суми затверджених у кошторисі загального фонду видатків за статтями «Заробітна плата» (КЕКВ 2111) та нараховування на заробітну плату (КЕКВ 2120). Ця інформація наводиться за рік та на звітний період (квартал). Разом із тим розкривається інформація про фактично отримані асигнування з відповідного бюджету, проведене касові та фактичні видатки.
	Ф. № 4 «Звітність про надходження і використання бюджетних коштів установи»	Зважаючи на особливості фінансування установи та проведення виробничої (господарської) діяльності інформація про розрахунки з оплати праці наводиться у формі № 4 «Звітність про надходження і використання бюджетних коштів установи». Цей звіт складається з п'яти форм у розрізі джерел власних надходжень і використання коштів спеціального фонду. За наявності власних надходжень установи у цій звітності розкривається інформація про видатки на оплату праці в трьох розрізах: затверджені кошторисом, касові і фактичні.
	Ф. № 7м, 7д «Звіт про заборгованість бюджетних установ»	У формі № 7м, 7д на підставі даних бухгалтерського обліку про фактичну дебіторську або кредиторську заборгованість, яка виникла в установі під час виконання кошторису за поточний та минулі роки, відображається заборгованість за розрахунками з оплати праці. Інформація подається за статтями видатків: КЕКВ 2110 «Оплата праці працівників бюджетних установ», 2111 «Заробітна плата», 2120 «Нараховування на заробітну плату».
3. Податкова	Ф. № 1-Дф «Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку і сум утриманого з них податку»	Відображається сума нарахованого і сплаченого доходу працівникам, нарахованого та утриманого ПДФО за звітний період. Складається за ознаками доходу згідно з довідником ознак доходів. Обов'язково зазначається за кожним працівником ознака ПС.П. Подається щоквартально протягом 40 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного кварталу (пп.49.18.2 ПКУ).
	Ф. № 1-ПВ (місячна)	Містить різнобічну інформацію про середню кількість працівників установи в еквіваленті повної зайнятості, фонд оплати праці, у т.ч. штатних працівників, фонд робочого часу, відпрацьований робочий час за період (місяць, квартал), показники заборгованості перед працівниками із заробітної плати та виплат із соцстрахування, кількість працівників, яким своєчасно не виплачена заробітна плата, диференційована заборгованість із заробітної плати за джерелами коштів.
4. Статистична	Ф. № 1-ПВ (квартальна)	Квартальна форма звіту є більш інформативною деталізованою (має в три рази більше показників, ніж місячна). Містить більше інформації щодо: кількості працівників (середньооблікова чисельність, кількість прийнятих, звільнених працівників), використання робочого часу штатних працівників (відпрацьований та невідпрацьований робочий час із поділом за причинами); складу фонду оплати праці та інших виплат (із поділом на основну, додаткову зарплату в розрізі видів виплат). Звіт містить інформацію про розподіл працівників за розмірами зарплати, у т.ч. кількість працівників, яким встановлено тарифну ставку (посадовий оклад), нижчий від прожиткового мінімуму, а також показники щодо кількості та фонду оплати праці окремих категорій працівників: жінки, штатні працівники, сумісники.
	Ф. № 1-ПВ (річна)	У річній формі № 1-ПВ узагальнюється показники щодо кількісного та якісного складу працівників за рівнем освіти, віком, станом здоров'я, їх професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів.
	Звіт про суми нарахованої зарплати застрахованих осіб та суми нарахованого ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування	Містить інформацію про нарахований ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, відомості про нараховування зарплати застрахованим особам (фонд оплати праці) та інформацію про нещасні випадки. Ця форма подається не пізніше 20-го числа місяця, що настає за останнім днем звітного періоду. Методика складання та терміни подання регламентуються Порядком формування та подання страховальника звіту, затвердженим наказом Міндоходів і зборів України від 09.09.2013 р. № 454.
5. Спеціальна	Звіт по коштах загальнообов'язкового державного соціального страхування (форма Ф4-ФСС з ТВП)	Містить інформацію про розрахунки установ із фондом страхування, а саме: заборгованість за страховальником або фондом на початок року, донарахування внесків, суми, отримані від Фонду страхування, та розшифровку витрат за рахунок страхових коштів. Складається щоквартально, не пізніше 20-го числа наступного за звітним періодом місяця. Методика складання та терміни подання регламентуються Порядком формування та подання страховальника звіту, затвердженим Наказом Міндоходів і зборів України від 09.09.2013 р. № 454.

Інформаційна характеристика звітності з оплати праці установ

Вид та форма звітності	Основне призначення	Групи користувачів
Фінансова (форма № 1 «Баланс»)	Характеристика заборгованості з оплати праці як одного з джерел фінансування майна установи.	Переважно зовнішні користувачі, контролюючі органи, які перевіряють відсутність чи наявність заборгованості за виплатою заробітної плати та відрахувань до органів соцстрахування.
Бюджетна (форми № 2д, 2м та 4д, 4м)	Дають змогу оцінити повноту надходження бюджетних асигнувань до загального фонду, призначених на виплату зарплати працівникам, характеризують співвідношення касових і фактичних видатків з оплати праці, дають змогу оцінити виконання кошторису видатків за загальним і спеціальним фондами, контролювати виконання цільового призначення бюджетних коштів.	Задовольняє інформаційні потреби зовнішнього та внутрішнього фінансового контролю з боку ДФІ, ДКУ та головних розпорядників бюджетних коштів, яким підпорядковані бюджетні установи.
Бюджетна (форма № 7д, 7м)	Надає інформацію щодо наявності та руху дебіторської та кредиторської заборгованості за оплатою праці та розрахунками із соціального страхування.	Слугує інформаційною базою зовнішнього і внутрішнього державного фінансового контролю, переважно використовується під час перевірок працівниками ДФІ, ДКУ та фондів державного соціального страхування.
Податкова (форма № 1-ДФ)	Відображає величину нарахованого, фактично сплаченого ПДФО та заборгованість із цього податку в розрізі кожного працівника установи.	Забезпечує фіскальні потреби щодо контролю з боку податкових органів повноти нарахування, своєчасності сплати до бюджету податку з доходів фізичних осіб та подання звіту до податкових органів.
Статистична (форма № 1-ПВ)	Надає деталізовану інформацію щодо чисельності та складу працівників установи, фонду відпрацьованого часу та фонду оплати праці.	Слугує інформаційною базою для отримання макроекономічних показників щодо зайнятості працівників у державному секторі та рівня їх оплати праці на рівні регіону та держави в цілому; на мезорівні забезпечує інформаційні запити працівників відділів внутрішнього контролю розпорядників вищого рівня щодо наявності заборгованості з оплати праці; на мікрорівні – є базою для проведення контролю та переважно управлінського аналізу фонду оплати праці та розрахунків із працівниками з оплати праці.
Спеціальна	Відображає стан розрахунків бюджетних установ із Фондом обов'язкового державного соціального страхування і містить інформацію про залишки заборгованості та її характер (дебіторська або кредиторська), суму нарахованих відрахувань до Фонду та використання отриманих від нього коштів.	Забезпечує потреби Фонду соціального страхування і має вузькоспеціалізований характер. Призначена для контролю з боку працівників Фонду над правильністю нарахування, сплати і цільовим використанням коштів. Показник фонду оплати праці є базовим для складання цього звіту і слугує основою для перевірки правильності нарахувань ЄСВ.

Таблиця 3

Джерела інформації для проведення економічного аналізу

Джерела інформації	Склад інформації
Джерела звітного характеру	Включають документи бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку та звітності. Важливе значення для аналітичної роботи мають дані, відображені в облікових регістрах, оборотних відомостях, картках і книгах обліку, у первинних документах (вимогах, нарядах, накладних)
Нормативні документи та дані планів	Належать усі види планів, розроблених установою (перспективні, поточні, оперативні, бізнес-плани, плани-графіки), а також норми й нормативи витрати матеріалів, трудових ресурсів, кошторису
Необлікові джерела інформації	Включають офіційні нормативні документи, які підприємство використовує у своїй діяльності: закони України, укази Президента, постанови Уряду та місцевих органів влади; матеріали, акти, підсумки внутрішнього і зовнішнього аудиту, внутрішньовідомчих і позавідомчих перевірок, перевірок діяльності ДФІ; господарсько-правові документи (договори); технічну та технологічну документацію; спеціальні спостереження (хронометражі); доповідні записки, листування з контрагентами; рекламу

Узгодження показників звітності з оплати праці із завданнями економічного аналізу

Вид та форма звітності	Напрями використання інформації в економічному аналізі (завдання економічного аналізу)
Бюджетна: ф. № 2д, 2м, 4д, 4м	Загальна оцінка фонду оплати праці установи, у тому числі за джерелами фінансування.
Статистична: ф. № 1-ПВ	Аналіз динаміки і структури фонду оплати праці за категоріями персоналу та видами виплат.
Статистична: ф. № 1-ПВ	Оцінка мотиваційного спрямування фонду оплати праці.
Статистична: ф. № 1-ПВ	Оцінка продуктивності праці робітників установи і співвідношення продуктивності та оплати праці.
Статистична: ф. № 1-ПВ	Аналіз руху чисельності працівників та структури персоналу установи.
Статистична: ф. № 1-ПВ	Оцінка кадрового потенціалу установи.
Статистична: ф. № 1-ПВ	Аналіз використання робочого часу працівниками установи.
Статистична: ф. № 1-ПВ	Факторний аналіз фонду оплати праці установи.
Фінансова: Баланс (ф. №1), Бюджетна (форма № 7д, 7м)	Аналіз своєчасності та повноти розрахунків з оплати праці

формувати склад відповідної інформаційної бази та інструментарію для проведення економічного аналізу.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, соціально-економічна значущість розрахунків з оплати праці обумовлює зростання вимог зовнішніх і внутрішніх користувачів до показників звітності.

На основі проведеного дослідження можна констатувати, що система різних видів (балансова, бюджетна, податкова, статистична та спеціальна) звітності щодо розрахунків з оплати праці бюджетних установ не містить дублювань, комплексно характеризує стан розрахунків з оплати праці та відрахувань на соціальне страхування.

Зміст показників звітності визначається інформаційними потребами груп користувачів, що дає змогу формувати інформаційну базу для проведення державного зовнішнього і внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці. Аналітичні можливості звітних форм різні, з позицій управління бюджетною установою найбільшу цінність представляють форми бюджетної і статистичної звітності, які дають змогу вирішувати різноманітні контрольні й аналітичні завдання. Запорукою якісного проведення економічного аналізу є сформована інформаційна база, перелік якої має складатися як із фінансових, так і з нефінансових даних, що впливають на діяльність установи, однак залишаються поза системою бухгалтерського обліку. Надана рекомендація щодо встановлення зв'язку

звітних форм із завданнями економічного аналізу сприятиме підвищенню якості підготовки його інформаційної бази та скороченню трудоемності проведення аналітичних розрахунків.

Важливою умовою отримання достовірної економічної інформації для проведення економічного аналізу є наявний кадровий потенціал. Наявність в установі кваліфікованих фахівців – аналітиків, обліковців, управлінців, які володіють потрібними знаннями, прийомами, вміють дати запит та перевірити сформований пакет документів, – є запорукою досягнення поставлених цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болюх М.А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ / М.А. Болюх, А.П. Заросило. – К. : КНЕУ. – 2008. – 344 с.
2. Верига Ю.А. Облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / Ю.А.Верига та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 592 с.
3. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : [навч. посіб.] / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
4. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [підручник] / Є.М.Мних. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 514 с.
5. Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів : Наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2012 р. № 44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДУ ОСНОВНИХ ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В МОДЕЛІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

THE DEFINITION OF THE MAIN OBJECTS OF ACCOUNTING IN A MODEL OF INVESTMENT AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE

У статті розглянуто основні цілі моделі інвестиційно-інноваційного розвитку України. Обґрунтовано потребу в якісному інформаційному забезпеченні інвестиційно-інноваційних заходів даними бухгалтерського обліку. Визначено напрями вдосконалення системи бухгалтерського обліку для активізації процесів інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України. Виділено основні об'єкти бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств, через які має відбуватись такий розвиток.

Ключові слова: бухгалтерський облік, інвестиції, інновації, інвестиційно-інноваційний розвиток, об'єкти обліку.

В статье рассмотрены основные цели модели инвестиционно-инновационного развития Украины. Доказана потребность в качественном информационном обеспечении инвестиционно-инновационных операций данными бухгалтерского учета. Предложены направления улучшения системы

бухгалтерского учета для активизации процессов инвестиционно-инновационного развития экономики Украины. Выделены основные объекты бухгалтерского учета хозяйственной деятельности предприятий, посредством которых будет происходить данное развитие.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, инвестиции, инновации, инвестиционно-инновационное развитие, объекты учета.

In the article considers the main goals of investment and innovation model of development of Ukraine. Substantiated the need for quality information security investment and innovation activities accounting data. Defined directions of improvement of accounting for the activation of investment and innovation development of economy of Ukraine. Allocated the basic features of accounting business enterprises through which this development should take place.

Key words: accounting, investment, innovation, investment and innovation development, accounting objects.

УДК 657.2:330.34

Ізмайлов Я.О.

к.е.н.,

доцент кафедри міжнародної економіки
Криворізький економічний інститут
Криворізького національного
університету

Постановка проблеми. Збереження існуючої моделі розвитку промислового сектору України з орієнтацією на низькотехнологічні виробництва та експорт сировини призвело до зниження конкурентних позицій національної економіки і подальшого нарощування технологічного відставання від розвинутих країн. Відсутність бажання власників та політично-військова нестабільність, різка зміна вектору економічної направленості країни, недосконала державна політика – це ті причини, які призвели до інвестиційно-інноваційного відставання України від інших розвинутих країн світу. Умови глобального ринкового середовища диктують необхідність активізації інвестиційно-інноваційної діяльності як найбільш ефективного способу підвищення конкурентоспроможності країни і подальшого її розвитку на інтенсивній основі.

Основними напрямами досягнення мети моделі інвестиційно-інноваційного розвитку України повинно бути: оновлення основних засобів підприємств, установ, організацій, жилого та нежилото фондів тощо; впровадження передових інноваційних та ресурсозберігаючих технологій виготовлення продукції (надання послуг); розширення випуску традиційної продукції (послуг), що виготовляють у країні; розроблення та виготовлення інноваційних видів продукції (послуг).

Важливою умовою переходу національної економіки України на модель інвестиційно-інноваційного розвитку є вдосконалення інформаційно-

аналітичного забезпечення. Це дасть можливість реально оцінити наявні ресурси, розробити стратегію інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств і визначити шляхи розвитку економіки України в глобальних ринкових умовах, з одного боку, а з іншого – забезпечить надання в системі бухгалтерського обліку достовірної, порівняної інформації про діяльність суб'єктів господарювання.

Потрібно визначити основні об'єкти, через які має відбуватись інвестиційно-інноваційний розвиток економіки України, та розвинути теоретично-методологічну основу їх відображення в системі бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічно-організаційні питання відображення та класифікації основних об'єктів бухгалтерського обліку, а також модель інвестиційно-інноваційного розвитку України розглядалися у працях українських учених: Ф.Ф. Бутинця, В.М. Геєця [1], С.Ф. Голова, В.М. Костюченко [2], Д.О. Грицишена [3], Т.В. Давидюк [4], І. Дахно, В.М. Жука [5], Ю.А. Кузьмінського, С.Ф. Легенчука [6; 7], В.М. Пархоменко, І.М. Павлюка, А.А. Пересяди, В.П. Семиноженка [9], С.В. Свірко [10], В.В. Сопка, А.І. Сухорукова, О.В. Собкевич [11], Н.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченка. У працях закордонних дослідників Х. Андерсона, Г. Александера, С. Барнеса, Дж. Бейлі, Г. Бірмана, Г. Велша, Р.Г. Еклеса, П.І. Камишанова, Р. Каплана, Д. Колдуелла, М.Ю. Медведєва [8], Б. Нідлза, В.Е. Рибал-

кіна, М. Фрідмана, Р. Холта, У. Шарпа, С. Шмідта, Р. Шортріджа та ін. розглянуто теорію та методологію обліку інвестицій та інновацій як першооснови моделі інвестиційно-інноваційного розвитку.

Незважаючи на теоретичні досягнення у дослідженні моделі інвестиційно-інноваційного розвитку, постає проблема визначення переліку та відображення в національній системі бухгалтерського обліку основних об'єктів бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств, через які має відбуватись такий розвиток.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та обґрунтування кола основних об'єктів у системі бухгалтерського обліку, через які має відбуватись інвестиційно-інноваційний розвиток економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення інвестиційно-інноваційних заходів потребує якісного інформаційного забезпечення на всіх етапах здійснення. Вдосконалення системи бухгалтерського обліку потрібно здійснювати для того, щоб на рахунках, в облікових регістрах та фінансовій звітності можливо було відображати інформацію про інвестиційно-інноваційний розвиток економіки України (рис. 1)

Термін «об'єкт» (від лат. *objektum* – предмет) буквально означає те саме, що й «предмет». Але для глибшого розуміння змісту словосполучення «бухгалтерський облік» терміни «предмет» і «об'єкт» слід уживати більш конкретно.

Об'єктом бухгалтерського обліку є лише такий господарський факт-явище або факт-процес господарювання, який: а) здійснився, відбувся;

б) змістовна характеристика якого задовольняє або продуктивний, або правовий аспект господарювання, або водночас обидва; в) дістав вартісне (грошове) вираження.

Об'єкти бухгалтерського обліку дуже різноманітні. Їх об'єднують у три основні групи: засоби господарства, джерела їхнього утворення, господарські процеси.

На думку С.Ф. Легенчука, категорії інших наук, наприклад економіко-теоретичні категорії, аналоги яких використовуються в бухгалтерському обліку і відображають об'єкти та явища, що відносяться до предмету обліку, не повинні використовуватись у системі бухгалтерського обліку [7, с. 108–113]. До фундаментальних категорій (ідеальних об'єктів) бухгалтерської науки він відносить активи, капітал, зобов'язання, доходи і витрати. Перші три категорії ідентифікують ідеальні об'єкти як складники досліджуваної реальності в просторі (господарська діяльність підприємства та її середовище), два інших ідеальних об'єкти відображають їх розосередженість у часовому вимірі [6, с. 179–193].

С.В. Свірко ідентифікує об'єкти обліку за їх напрямками (як у просторі, так і в часі), визначає інший аспект облікового процесу, що відбиває його внутрішню структуру за паралельними складниками. У практиці господарської діяльності нею визначено таку загальну сукупність об'єктів обліку [10, с. 9]: необоротні активи; запаси; грошові кошти; розрахунки; зобов'язання за векселями та кредитами; доходи; видатки; власний капітал.

За В.М. Жуком, об'єктами бухгалтерського обліку є складники його предмета, які знаходять, окреме

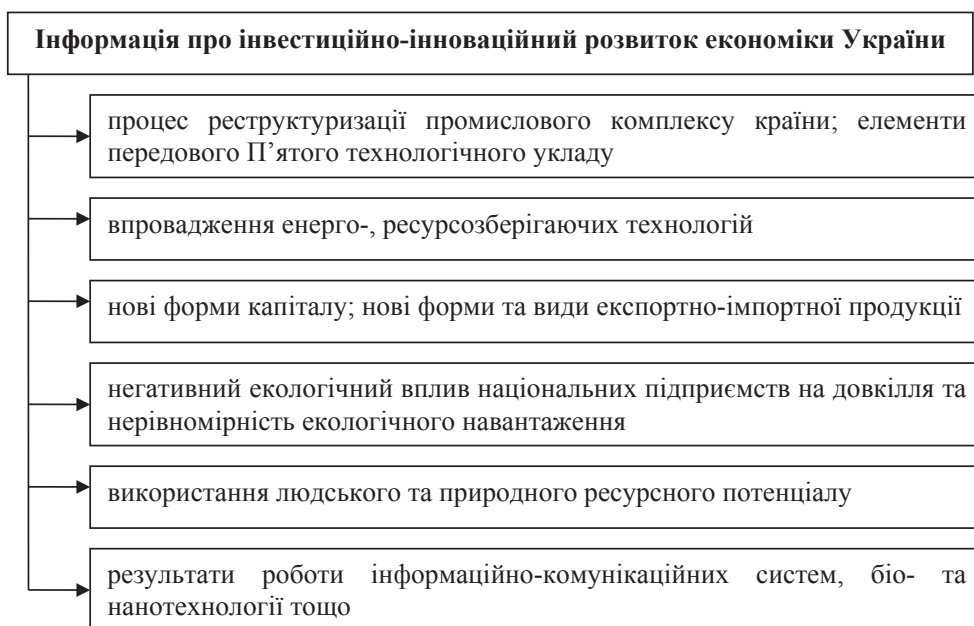


Рис. 1. Потреба в інформації про інвестиційно-інноваційний розвиток України на сучасному етапі

Джерело: складено автором

як об'єкти, відображення в системі бухгалтерського обліку та представляють інформаційну цінність загалом для всіх користувачів (інституцій) чи вибірково для їх груп чи індивідуумів [5, с. 100–105].

М.Ю. Медведєв [8, с. 138] під об'єктом господарської діяльності розуміє частину господарського комплексу, у результаті зміни якої відбувається зміна всього господарського комплексу в цілому. Вчений обґрунтував таку ієрархію: факт господарської діяльності → об'єкт господарської діяльності → об'єкт обліку.

Інвестиційно-інноваційний розвиток, положення якого є пріоритетними під час управління економічними системами різних рівнів, формує систему управління функціонуванням суб'єктів господарювання різних галузей національної економіки, що обумовлює необхідність перегляду діючих підходів до системи управління промисловими підприємствами та її інформаційних підсистем, зокрема: планування, бухгалтерський облік, внутрішній контроль та економічний аналіз (рис. 2).

Модель інвестиційно-інноваційного розвитку економіки проявляється на різних рівнях, що обумовлює потребу у зміні підходів до їх управління.

Зосередившись на мікроекономічному рівні, варто зазначити, що першоосновою забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку окремого

суб'єкта господарювання є налагоджена система бухгалтерського обліку та аналізу, адже бухгалтерський облік виступає інформаційною моделлю взаємозв'язку підприємства з навколишнім середовищем, а економічний аналіз виступає засобом визначення причинно-наслідкових зв'язків стану такої взаємодії.

Отже, на думку автора, основними об'єктами бухгалтерського обліку й аналізу господарської діяльності підприємств, що потребують обліково-аналітичного відображення в контексті його подальшого вдосконалення та через які має відбуватись інвестиційно-інноваційний розвиток економіки України, мають бути:

1. Інвестиції. Без інвестицій не може бути інновацій, а інвестиційно-інноваційні орієнтири стабілізації і розвитку економіки України, що обумовлені курсом на європейську інтеграцію та вступом до СОТ, пов'язані зі створенням узгодженої системи обліку й аналізу всіх видів інвестицій. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення інвестиційних операцій є важливим через недостатню урегульованість чинної законодавчо-нормативної бази, постійний розвиток інструментів і способів обліку й аналізу в комп'ютеризованому інформаційному просторі та активізацію співпраці українських товаровиробників зі стратегічними інвесторами.



Рис. 2. Передумови розвитку теоретико-методологічних положень бухгалтерського обліку та економічного аналізу в управлінні інвестиційно-інноваційним розвитком промислових підприємств

Джерело: складено автором на основі [3]

2. Інновації. На думку В.М. Геєця [1, с. 4–19], «...інноваційна діяльність, насамперед у вітчизняній промисловості, вимагає значної активізації, і без використання всіх інструментів сучасної промислової політики досягти інноваційного прориву, отже, й успіхів у розвитку всієї української економіки, не вдасться». Бухгалтерський облік та сучасні методи аналізу повинні зробити підґрунтя для якісного інформаційного забезпечення відображення інновацій.

3. Основні засоби та процес їх відтворення, поліпшення та ефективного використання. Своєчасне та якісне поліпшення й ефективне використання основних засобів є необхідною умовою виробничого процесу, забезпечуючи відновлення втрачених через фізичний та моральний знос експлуатаційних характеристик об'єктів основних засобів та високу віддачу від їх функціонування на підприємстві. Якісне методичне забезпечення і правильна організація обліку поліпшення та аналізу ефективності використання основних засобів на підприємствах є досить актуальними, забезпечуючи належне оприбуткування об'єктів виробничого призначення, які поліпшено, та ефективну аналітичну діагностику рівня їх використання, створюючи базу для прийняття обґрунтованих рішень у системі інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств.

4. Нематеріальні активи. Інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств України передбачає ефективне використання природних, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, але все більшу роль відіграють нематеріальні активи,

частка яких у структурі активів суб'єктів підприємницької діяльності постійно зростає. Наявність нематеріальних активів у складі активів підприємства збільшує ринкову вартість підприємства, підвищує інвестиційно-інноваційний потенціал та забезпечує захист їх прав. Розширення сфери використання нематеріальних активів, недосконалість законодавчої бази та класифікації об'єктів, недостатня розробка методики оцінки зумовлюють потребу в удосконаленні їх обліку й аналізі.

5. Інтелектуальний капітал. Трансформація постіндустріального суспільства в суспільство знань передбачає створення інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку, основною складовою частиною якої є інтелектуальний капітал. Для забезпечення потреб управління інформацією про інтелектуальний капітал необхідною є розробка відповідних методик його бухгалтерського відображення. Досліджень потребує обґрунтування сутності інтелектуального капіталу як облікової категорії, визначення взаємозв'язку між інтелектуальним капіталом, нематеріальними активами, гудвілом; обґрунтування концептуальних особливостей відображення інтелектуального капіталу в бухгалтерському обліку; вдосконалення бухгалтерського обліку інтелектуальної власності; способи обліку немайнових складових інтелектуального капіталу.

Т.В. Давидюк [4, с. 73–80], досліджуючи теорії і методологію оцінки людського капіталу та можливість її використання під час відображення людського капіталу в обліково-аналітичній системі підприємства, зроблено висновки, що різниця у

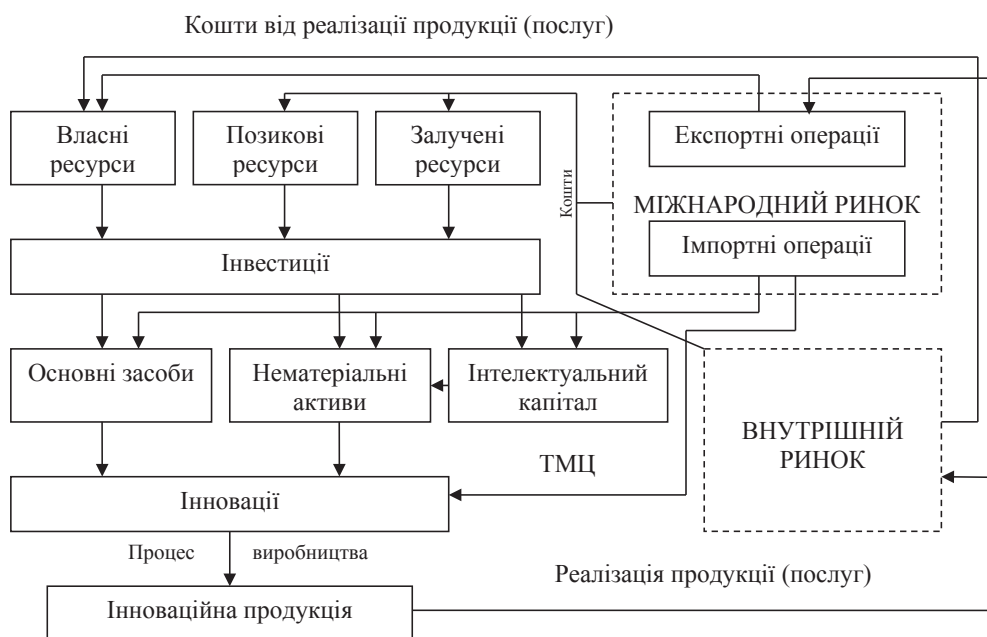


Рис. 3. Місце об'єктів бухгалтерського обліку в процесі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки

Джерело: складено автором

вартості майна між його бухгалтерською оцінкою та ринковою зумовлена наявністю невідчутних активів, зокрема людського капіталу, свідчить про те, що бухгалтерський облік не забезпечує користувачів точною інформацією та, відповідно, не дає змоги визначити реальний майновий стан підприємства.

6. Господарська діяльність підприємств України на міжнародному рівні. Автор погоджується з В.М. Геєцем [1, с. 4–19], що промислова політика інноваційного зразка матиме характер експортоорієнтованої.

Особливості міжнародних операцій впливають на організацію бухгалтерського обліку, оскільки мають певні відмінності від операцій, які здійснюються підприємствами на внутрішньому ринку, тому методика обліку міжнародних операцій та подання звітності про них господарюючими суб'єктами сильно впливає на інвестиційно-інноваційний розвиток економіки України, що відображає актуальність розгляду та вдосконалення цього обліково-аналітичного напрямку.

Місце об'єктів бухгалтерського обліку в процесі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки представлено на рис. 3.

Висновки з проведеного дослідження.

У результаті проведеного дослідження доведено, що науковці по-різному класифікують основні об'єкти бухгалтерського обліку, які потребують обліково-аналітичного відображення та вдосконалення для активізації процесів інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України.

Обґрунтовано, що проведення інвестиційно-інноваційних заходів потребує якісного інформаційного забезпечення на всіх етапах здійснення. Вдосконалення системи бухгалтерського обліку в моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України потрібно здійснювати для того, щоб на рахунках, в облікових регістрах та фінансовій звітності можливо було відобразити нові об'єкти. Основним об'єктами бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств, через які має відбуватись інвестиційно-інноваційний розвиток економіки України, визначено: інвестиції; інновації; основні засоби; нематеріальні активи; інтелектуальний капітал; господарську діяльність підприємств України на міжнародному рівні.

У подальших наукових дослідженнях слід удосконалити методологію бухгалтерського обліку та економічного аналізу визначених об'єктів інвестиційно-інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В.М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12(637). – С. 4–19.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : [практ. посіб.] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра, 2004. – 880 с.
3. Грицишен Д.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління економіко-екологічною безпекою підприємств : [монографія] / Д.О. Грицишен. – Житомир : ЖДТУ, 2015. – 450 с.
4. Давидюк Т.В. Людський капітал як об'єкт вартісного вимірювання в бухгалтерському обліку / Т.В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2(23). – С. 73–80.
5. Жук В.М. Предмет та об'єкти бухгалтерського обліку сільськогосподарської діяльності / В.М. Жук // Міжнародний збірник наукових праць. – Випуск 2(17). – С. 100–105.
6. Легенчук С.Ф. Основи науки бухгалтерський облік: структурний аналіз / С.Ф. Легенчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – С. 179–193.
7. Легенчук С.Ф. Теоретичні передумови систематизації бухгалтерських категорій / С.Ф. Легенчук // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 108–113.
8. Медведев М.Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерные методы / М.Ю. Медведев. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 752 с.
9. Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України / В.П. Семиноженко, В.М. Геєць. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
10. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] / С.В. Свірко – К. : КНЕУ, 2003. – 380 с.
11. Сухоруков А.І. Активізація інвестиційно-інноваційної політики у промисловості – стратегічний пріоритет національних економічних інтересів України / А.І. Сухоруков, О.В. Собкевич // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3(80). – С. 193–205.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

COMPETITIVENESS OF RESORT-RECREATION SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE-INVESTMENT DEVELOPMENT

У статті запропоновано концептуальний підхід до системного управління конкурентоспроможністю курортно-рекреаційного комплексу в умовах інноваційно-інвестиційного розвитку. Він дає змогу досліджувати деякі можливі сценарії її вдосконалення та можливості управління змінювати ці сценарії шляхом зміни параметрів системи. Побудовано модель формування високого рівня конкурентоспроможності шляхом вибору альтернатив за критерієм конкурентоспроможності. У їх якості використовуються конкретні рівні розвитку адаптивності та інноваційності. Як методологія дослідження використаний системний аналіз із подальшим комп'ютерним аналізом результатів.

Ключові слова: курортно-рекреаційна сфера, конкурентоспроможність, інноваційно-інвестиційний розвиток, системне управління, моделювання.

В статье предложен концептуальный подход к системному управлению конкурентоспособностью курортно-рекреационного комплекса в условиях инновационно-инвестиционного развития. Он позволяет исследовать некоторые возможные сценарии ее совершенствования и возможности управления изменять эти сценарии путем изменения параметров системы. Построена модель формирования высокого уровня

конкурентоспособности путем выбора альтернатив по критерию конкурентоспособности. В их качестве используются конкретные уровни развития адаптивности и инновационности. В качестве методологии исследованной использован системный анализ с последующим компьютерным анализом результатов.

Ключевые слова: курортно-рекреационная сфера, конкурентоспособность, инновационно-инвестиционное развитие, системное управление, моделирование.

In article conceptual approach to systems management by competitiveness of a resort-recreation complex in the conditions of innovative and investment development is offered. He allows investigating some possible scenarios of her improvement and a possibility of management to change these scenarios by change of parameters of system. The model of forming of high level of competitiveness by the choice of a set of alternatives by criterion of competitiveness is constructed. In their quality concrete levels of development of adaptability and innovation are used. As methodology of researches the used methodology of the system analysis with the subsequent computer analysis of results.

Key words: resort-recreation sphere, competitiveness, innovative-investment development, system management, modeling.

УДК 330.46:338.46

Жваненко С.А.

аспірант кафедри економічної кібернетики та фінансів
Бердянський державний педагогічний університет

Постановка проблеми. Стійкий розвиток курортно-туристичної економіки на тлі посилення конкурентної боротьби на зовнішньому і внутрішньому ринках можливий тільки за суттєвого підвищення рівня конкурентоспроможності її суб'єктів. Сучасний курортно-рекреаційний ринок, на відміну від більшості інших реально існуючих, є ринком, на якому значна частина продажів повинна споживатися державою за допомогою бюджетного і позабюджетного фінансування. При цьому державі необхідно розглядати всі громадські витрати і вигоди, а не тільки ті з них, за які отримуються явні платежі, тобто слід враховувати непрямий економічний ефект від діяльності курортно-рекреаційної сфери, пов'язаний із відтворенням трудових ресурсів. До того ж у курортній сфері зайнята досить численна група населення. У низці місць ця сфера є містоутворюючим чинником, кризові явища в якій призводять до великих соціальних наслідків. Слід також відмітити, що українські курортно-рекреаційні комплекси не мають необхідного досвіду функці-

онування в ринкових умовах і значно відстають від зарубіжних конкурентів за рівнем управління. Це відбивається на ефективності їх діяльності на ринку курортно-рекреаційних продуктів і веде до нестійкого загального фінансово-економічного стану [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми конкурентоспроможності присвячено праці багатьох українських і зарубіжних учених [3; 4]. У цих роботах розглянуто основні питання формування конкурентоспроможності організацій, ефективності їх функціонування, розроблено різні методологічні підходи та методи оцінки конкурентоспроможності організацій. Водночас слід зазначити, що в наукових публікаціях недостатньо розроблено методологічні проблеми конкурентоспроможності курортно-рекреаційних підприємств, не повною мірою враховуються особливості функціонування курортно-туристичних комплексів і специфіки цього виду діяльності, а роботи щодо моделювання економіки рекреацій практично відсутні.

Постановка завдання. У статті запропоновано концептуальний підхід до системного управління конкурентоспроможністю курортно-рекреаційного комплексу в умовах інноваційно-інвестиційного розвитку, який дає змогу досліджувати деякі можливі сценарії її вдосконалення та можливості управління змінювати ці сценарії шляхом зміни параметрів системи. Як методологія досліджень використаний системний аналіз із подальшим комп'ютерним аналізом результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У курортно-рекреаційній економіці поняття «конкурентоспроможність» є досить різнобічним і поширюється на такі складові частини діяльності рекреаційних систем, як курортно-рекреаційний продукт і основні його характеристики: якість, технологія виробництва. Структура поняття дає змогу стверджувати, що конкурентоспроможність об'єкта складається з конкурентоспроможності його елементів і їх організованості для досягнення мети. Таким чином, існують дві сторони конкурентоспроможності. Перша – це елементи, які її становлять (висока якість курортно-рекреаційного продукту, додатковий сервіс, обслуговування протягом усього циклу оздоровлення тощо). Друга – цільове рішення завдання продажу курортно-рекреаційного продукту в конкретній ситуації (конкретний покупець з його індивідуальними потребами, його можливість і здатність вибирати з множини конкуруючих на ринку організацій за власною шкалою переваг, особистих якостей самої здравниці). Перемога в конкурентній боротьбі, по суті, виражає результати конкурентоспроможності. Співвідношення конкурентоспроможності та конкуренції можна охарактеризувати як відношення «потенціал – використання потенціалу». Першість у конкурентній боротьбі можлива за високого рівня обох складників, а програш – за слабкої організації та гарного курортно-рекреаційного продукту. Стійкий вигреш неможливий за поганого продукту, його низької якості або рівні технології виробництва. Отже, цілеспрямована курортно-рекреаційна система в конкурентних умовах повинна володіти двома атрибутами.

По-перше, певною властивістю, необхідною для організації процесу досягнення мети у зовнішньому середовищі на конкурентних умовах. У нашому дослідженні ця властивість – конкурентоспроможність. Найважливішою умовою під час встановлення характеру цієї властивості рекреаційні системи виступають властивістю самого середовища. Такою властивістю в ринкових умовах є наявність ресурсів. У такому середовищі розгортається конкуренція як за доступ до ресурсів, так і за досягнення цілей діяльності системи. Ця вимога відноситься до всіх ресурсів, якими оперує менеджмент, це: капітал, технологія, персонал, лікарська сировина, структура і кількість рекреантів.

По-друге, певною системою управління діяльністю курортно-рекреаційної системи, що базується на ключовій властивості (конкурентоспроможності) для досягнення цілей її функціонування. У сучасних ринкових умовах, з одного боку, характерним для процесу досягнення цілей рекреаційної системи є множинність цілей. З іншого – сталося ускладнення вимог споживача до курортно-рекреаційного продукту і супроводжуваних послуг, до посилення індивідуалізації даних вимог. Процес досягнення цілей вибудовується у зовнішньому середовищі, що володіє властивістю невизначеності. У цих умовах система управління повинна мати властивість генерації множинності управлінських реакцій на зміни зовнішнього середовища. Таке положення обумовлює потребу в адаптивному підході як основному в організації управління. Саме цей спосіб вибору рішень забезпечує ефективність досягнення цілей як спосіб впливу на об'єкт в умовах множинності цілей функціонування курортно-рекреаційної системи.

Можна стверджувати, що властивість конкурентоспроможності, складається з двох головних складових частин: адаптивності та інноваційності. Адаптивність курортно-рекреаційної організації будемо розуміти як властивість пристосованості, як форму відносин курортно-рекреаційної системи із зовнішнім середовищем, як процес внутрішньоорганізаційної трансформації. У свою чергу, інноваційність будемо представляти, як здатність оновлюватися, як внутрішньоорганізаційні процеси трансформації за критеріями: ритмічність, технологічність, мінімальна собівартість. Іншими словами, процеси оновлення повинні бути постійними і ритмічними, технологічними, тобто стандартними процедурами досягнення цілей оновлення, а також реалізовувати оновлені процеси з мінімальними витратами. Якщо адаптивність характеризує реакцію курортно-рекреаційної системи на зміни зовнішнього середовища, то інноваційність – основу такої реакції, сприйняття рішень у своїй діяльності, спрямована зміна діяльності на основі освоєння нових елементів. Адаптивність відповідає необхідності існування в середовищі зі встановленими властивостями. Інноваційність реалізує поняття структури рекреаційної системи, джерела адаптивності, тобто відповідає поняттю достатності.

Отже, властивості адаптивності та інноваційності визначають необхідні і достатні умови формування властивості конкурентоспроможності курортно-рекреаційної системи. Своєю чергою, створення цих властивостей курортних рекреацій спирається на більш приватні властивості елементів системи. Так, зокрема, адаптивність не може формуватися без здатності лікувальної бази, технологічного забезпечення курортно-рекреаційного комплексу розробляти і впроваджувати нові види

лікувальних процедур. Саме діапазон запропонованих лікувальних процедур, потенційна їх різноманітність визначають гнучкість лікувально-технологічної бази здравниць.

Властивість інноваційності спирається на здатність освоювати два види інновацій. З одного боку, це лікувальні та технічні інновації, пов'язані з оновленням лікувально-технологічного складника курортно-рекреаційної системи. Іншою важливою складовою частиною інноваційності служать соціальні інновації. Технічною та інструментальною базою такого роду інновацій є набір освоєних соціальних технологій. Відомо, що ефективність курортно-рекреаційних нововведень визначається системою заходів щодо організації персоналу для зміни набору зразків стійкої поведінки, що забезпечує сервіс, комфортність і технологічні вимоги даного нововведення. Крім того, у технічній інструментарії соціальних інновацій входять методи формування корпоративних цінностей, корпоративної культури.

Слід зазначити, що перспективи розвитку курортно-рекреаційної економіки нині прийнято пов'язувати зі становленням інноваційної економіки [5]. Інновація як своєрідна форма хаосу може стати поштовхом і механізмом виходу на одну з можливих траєкторій розвитку, відповідає внутрішнім тенденціям курортно-рекреаційної системи і забезпечує її новий якісний стан. У цьому полягає істотне значення і конструктивна роль інноваційних чинників для запуску процесів самоорганізації в рекреаційній системі і підготовки її до різних сценаріїв розвитку. Інновація як різновид хаосу є фактором, що виводить нелінійні системи на власні структури-атрактори.

Оскільки інновації є елементом хаосу по відношенню до існуючої курортно-рекреаційної системи, їх упровадження викликає в системі процес самоорганізації, спрямований на адаптацію нового елемента в структуру. Для прискорення адаптації рекреаційна система виробляє внутрішні відповідні інновації, ускладнюються взаємозв'язки між елементами, змінюється структура системи. На першому етапі самоорганізації для забезпечення стійкості системи кількість її реакцій (внутрішніх інновацій) повинна відповідати кількості зовнішніх сигналів. Система вибудовує структуру, в якій кожному зовнішньому впливу відповідає елемент, здатний генерувати внутрішні інновації і впливати на зміну структури системи.

На наступному етапі курортно-рекреаційна система еволюціонує в напрямі все більш упорядкованого стану, що досягається за допомогою ієрархії елементів: встановлюються параметри порядку, включається принцип підпорядкування, забезпечується ефективно угрупування однорідних внутрішніх інновацій, що дозволяють адаптуватися з найменшими змінами в структурі сис-

теми, а отже, з найменшими витратами. Іншими словами, на цьому етапі відбувається адаптація курортно-рекреаційної системи. Система знаходиться у відносній рівновазі, і вирішальне значення набувають ендогенні інновації, що сприяють швидкій адаптації та самоорганізації.

Курортно-рекреаційна система вибірково підходить до реагування на екзогенні інновації, встановлюючи жорсткий режим для їх проникнення, сприймає лише дії, що відповідають її природі, будь-які інші можуть діяти негативно, аж до здійснення сценаріїв хаосу. Досягнувши певної міри внутрішньої сили, нелінійні рекреаційні системи, активізуються, структурують зовнішній простір відповідно до своєї іманентної природи, спочатку заданої середовищем. Таким чином, властивість інноваційності можна розглядати як порушення звичного порядку функціонування рекреаційної системи. Порядок може бути агресивним, він прагне придушити будь-які прояви нового в системі, у тому числі інновації як форми хаосу. Із цим можуть бути пов'язані протиріччя, конфлікти та економічні провали, які супроводжують розвиток будь-якої складної курортно-рекреаційної системи. Подібні процеси можна пом'якшити, прогнозуючи майбутні соціальні та економічні трансформації, або, навпаки, загострити, свідомо провокуючи керовані конфлікти і хаотичні процеси.

Проблему формування високого рівня конкурентоспроможності дослідимо на прикладі вибору конкретних рівнів розвитку двох її складових частин: адаптивності та інноваційності курортно-рекреаційної системи. Завдання формулюється як вибір із набору альтернатив поєднання даних двох показників за критерієм конкурентоспроможності. Можливі співвідношення величин аналізованих показників і конкурентоспроможності визначимо на множині, зображуваних площиною в координатах «інноваційність – адаптивність». Для упорядкування процедури перегляду варіантів по кожній із координат уведемо відповідні масштаби в шкалах вимірювань із такими вимогами, щоб максимальна величина приймала значення, рівне одиниці, мінімальне – нулю. Отже, у координатах «інноваційність – адаптивність» виділимо квадрат зі стороною, що дорівнює 1, площа квадрата укладає всю множину поєднань значень даних показників від мінімальних до максимальних. На всій множині поєднань виділимо п'ять областей, що якісно визначають величину конкурентоспроможності. Співвідношення областей в координатах «інноваційність – адаптивність» приведені на рис. 1.

Область 5 на множині альтернатив характеризує низькі рівні інноваційності та адаптивності, що відповідає слабкій конкурентоспроможності. Високий рівень інноваційності (область 2) розуміється як налагоджена система пошуку новин (як у зовнішньому середовищі, так і всередині рекреа-

ційної системи), оцінка їх здійсненності в умовах курортно-рекреаційної системи, економічна оцінка їх освоєння, здатність персоналу (кваліфікаційний рівень) домогтися запланованого ефекту, ефективний мотиваційний механізм зміни поведінки працівників.

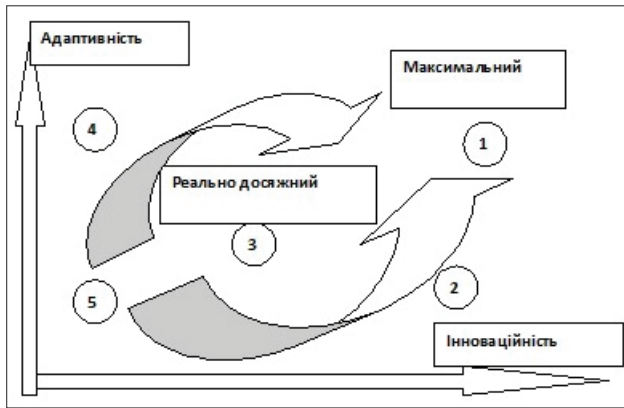


Рис. 1. Альтернативи розвитку конкурентоспроможності курортно-рекреаційної системи

Джерело: розраховано та побудовано автором

Високий рівень адаптивності курортно-рекреаційної системи (область 4) представляє здатність у відносно короткий період пропонувати споживачам новий курортно-рекреаційний продукт або оновлені сервісні послуги під нові вимоги споживання. Важливим показником тут служить величина частки рекреасистеми на даному ринку. Незмінність частки або її збільшення в умовах, коли якісно змінюються вимоги рекреантів, є показником високої адаптивності.

Запропонований сценарій аналізу структурних елементів конкурентоспроможності курортно-рекреаційної системи дає змогу дослідити реальний рівень конкурентоспроможності (область 3) і виробляти стратегії її підвищення. Як показують результати аналізу функціонування складних структурних систем, а також досвід діяльності зарубіжних курортних компаній, самоорганізація курортно-рекреаційної системи у виборі форми адаптації передбачає надмірність ресурсів і управлінських можливостей. Мова йде про модель С. Біра множинності центрів прийняття рішень, децентралізації управління на базі фракталів (моделі Варнеке) [6; 7], де досліджуються питання надлишковості в інформаційних потоках і в центрах прийняття рішень. По суті, мова йде про надмірності тільки одного ресурсу – інформації. На практиці, наприклад у проблемі реінжинірингу бізнесу, використання розширеного обсягу інформаційного ресурсу на базі сучасних інформаційних технологій веде до якісної зміни вимог до таких ресурсів, як технологія і персонал. Більш того, скорочуються питомі витрати матеріальних ресурсів на кінцевий продукт. Інформаційна над-

мірність служить основою для формування необхідної різноманітності поведінки самої курортно-рекреаційної системи у зовнішньо різноманітному за своїми змінами середовищі. Скорочення витрат матеріальних ресурсів досягається реконструкцією системи управління організацією за двома напрямками: по-перше, вдосконаленням контролю, передусім фінансового, через бюджет діяльності центрів прибутку; по-друге, децентралізацією управління, перенесенням відповідальності за взаємодію із зовнішнім середовищем на низові рівні. Поширеною формою децентралізації управління є формування груп, строго орієнтованих на споживача, і створення їм умов для самоорганізації, переходу на командні методи роботи [8].

Розвиток курортно-рекреаційної системи за критерієм системності реалізується через проходження послідовності стадій:

- потенціал, його формування, діапазон змін;
- система управління потенціалом;
- оперативне управління властивістю, цілеспрямоване використання (здатність створювати різноманітні курортно-рекреаційні продукти);
- стратегічний ресурс для ефективного функціонування (властивістю володіють елементи, комплекси елементів, інформаційні системи, фрактали, забезпечення стійкого горизонтального зв'язку між функціональними підсистемами).

Це означає, що кожен елемент рекреаційної системи починає володіти планованими та формованими властивостями. По суті, перехід до децентралізованої схеми управління системою змінює саму парадигму управління як цілеспрямованого зовнішнього впливу на об'єкт для переведення його в інший стан. Розвиток елементів курортно-рекреаційної системи до рівня самостійного прийняття рішень у невизначеному зовнішньому середовищі – це необхідність забезпечення ефективного функціонування систем курортно-рекреаційної сфери. З іншого боку, рекреаційна система як деяка цілісність, як об'єкт цілеспрямованого розвитку в зовнішньому середовищі повинен володіти певними атрибутами. Головним із них виступає керованість та інвестиційність. У зв'язку з цим управління курортно-рекреаційним комплексом із такого роду децентралізацією набуває іншу, відмінну від традиційної форму.

Висновки з проведеного дослідження. Системне управління конкурентоспроможним розвитком рекреаційної системи може бути представлено такою послідовністю властивостей: а) системна гнучкість; б) системна адаптивність; в) системна конкурентоспроможність; г) інвестиційність. При цьому завдання стратегічної й оперативної діяльності можна поділити таким чином. Стратегічна діяльність повинна бути орієнтована, по-перше, на розвиток потенціалу для забезпечення самоорганізації і, по-друге, на поглиблення і розширення мето-

дів управління рекреаційною системою. Оперативна діяльність у цих умовах, що спирається на самоорганізацію її елементів і підсистем, націлюється на оперативне використання властивості в конкурентній обстановці. Крім того, підсистеми повинні працювати над ефективним застосуванням інноваційного інструментарію в конкретних ситуаціях. Кожна самостійна підсистема, що працює зі споживачем, має освоїти завдання оперативної диверсифікації товарного ряду курортно-рекреаційного продукту на базі закономірностей життєвого циклу товару. Різноманітність виробленого курортно-рекреаційного продукту визначається рівнем гнучкості лікувальної бази та туристичного забезпечення. Крім того, підсистеми повинні постійно вести пошук нової сприятливої ринкової ніші. Подібна форма самоорганізації самостійних підсистем забезпечує розвиток курортно-рекреаційної системи за головним критерієм – сталим розвитком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павлов В.І. Формування регіонального ринку рекреаційних послуг / В.І. Павлов // Проблеми інформатизації рекреаційної та туристичної діяльності в Україні: перспективи економічного розвитку. – 2013. – С. 31–34.
2. Коломыц О.Н. Перспективы развития регионального рынка санаторно-курортных услуг / О.Н. Коломыц [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008-2/kolomyc_perspekt.htm](http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008-2/kolomyc_perspekt.htm).
3. William A. Recreation and the Local Economy an Input-Output Model of a Recreation-Oriented Economy / A. William. – New York : Graduate School of Business University of Wisconsin-Madison, 2011. – 68 p.
4. Галасюк С.С. Аналіз рівня конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг / С.С. Галасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Вип. 2. – С. 89–93.
5. Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C.K. Prahalad. – Boston : Harvard Business School Press, 2010. – 147 p.
6. Варнеке Х-Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие / Х-Ю. Варнеке. – М. : Маик, 1999. – 211 с.
7. Дубнищева Т.Я. Синергетическое моделирование социально-экономических процессов / Т.Я. Дубнищева // Научные записки НГУЭУ. – 2012. – № 1. – С. 87–93.
8. Шевченко Л.С. Конкурентное управление / Л.С. Шевченко. – Харьков : Эспада, 2014. – 520 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ У ФОРМУВАННІ ЗАКОНУ
КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АГРОБІЗНЕСУFEATURES OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE FORMATION OF THE LAW
OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF AGRICULTURE

У статті розглянуті питання засад, напрямів та механізмів корпоративної соціальної відповідальності як чинника соціального залучення та реалізації цілей стратегічного розвитку підприємств агробізнесу. Показано, що впровадження в діяльність бізнесу міжнародних стандартів якості, менеджменту екологічної безпеки стало обов'язковою умовою виходу і роботи на європейському ринку. На прикладі компаній деяких країн Балтії підтверджено, що в країнах ЄС спостерігається високий рівень інтеграції соціальної діяльності у загальну стратегію розвитку компанії. Водночас, в розглянутих країнах застосовується індивідуальний підхід до вибору інструментів, що зумовлений пріоритетами соціально-економічного розвитку кожної країни. Досліджено також особливості корпоративної соціальної відповідальності в деяких країнах з трансформаційною економікою, визначено основні етапи її розвитку. Подано характеристику корпоративної соціальної відповідальності в Україні.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), інструментарій впровадження КСВ, переваги та недоліки впровадження КСВ, досвід країн з трансформаційною економікою, благодійна (спонсорська) допомога.

В статье рассмотрены вопросы основ, направлений и механизмов корпоративной социальной ответственности как фактора социального привлечения и реализации целей стратегического развития предприятий агробизнеса. Показано, что внедрение в деятельность бизнеса международных стандартов качества, менеджмента экологической безопасности стало обязательным условием выхода и работы на европейском рынке. На примере компаний некоторых стран Балтии подтверждено, что в странах ЕС наблюдается высокий уровень интеграции социальной деятельности в общую стратегию развития компании. В то же время, в рассматриваемых

странах применяется индивидуальный подход к выбору инструментов, который обусловлен приоритетами социально-экономического развития каждой страны. Исследовано также особенности корпоративной социальной ответственности в некоторых странах с трансформационной экономикой, определены основные этапы ее развития. Дана характеристика корпоративной социальной ответственности в Украине.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), инструментарий внедрения КСО, преимущества и недостатки внедрения КСО, опыт стран с трансформационной экономикой, благотворительная (спонсорская) помощь.

The article deals with the issues, directions and mechanisms of corporate social responsibility as a factor of social attraction and implementation of the goals of strategic development of agribusiness enterprises. It was shown that introduction of international quality standards and environmental safety management into the business activity became an obligatory condition for the exit and work in the European market. The example of the companies of some Baltic countries confirmed that in the EU countries there is a high level of integration of social activities into the overall strategy of the company's development. At the same time, in the countries concerned, an individual approach to the choice of instruments is applied, which is determined by the priorities of the socio-economic development of each country. The features of corporate social responsibility in some countries with a transformational economy are also studied, the main stages of its development are determined. Description of Corporate Social Responsibility in Ukraine.

Key words: Corporate social responsibility (CSR), CSR implementation tools, advantages and disadvantages of CSR implementation, experience of countries with transformation economy, charity (sponsorship) assistance.

УДК 005.35/336.4-027.63:338.43

Мазурок П.С.

аспірант

Білоцерківський національний аграрний університет

Даниленко А.С.

д.е.н., професор,
академік

Національної академії аграрних наук

Білоцерківський національний аграрний університет

Постановка проблеми. Перед вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами постає завдання швидко пройти шлях розвитку корпоративної соціальної відповідальності, на який зарубіжні організації агробізнесу витратили декілька десятиліть. З одного боку, вітчизняний досвід підтримки соціальної сфери існує. Однак напрямки і порядок здійснення такої діяльності визначала, регулювала і контролювала держава, вона ж виступала і власником підприємств. На сьогоднішній час у держави немає важелів такого тотального

впливу і корпоративна соціальна відповідальність формується як ініціатива самих підприємств агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основи сучасного підходу до соціальної відповідальності заклав американський економіст Х. Боуен. Теоретичний аналіз існування і взаємодії різних секторів в економічній системі здійснювали А. Вагнер, С. Чейз, Д. Кларк, Е. Хансен, Р. Солоу, Л. Мізес, В. Ойкен, Дж. К. Гелбрейт, Дж. Стігліц. В їхніх роботах отримали висвітлення деякі

аспекти функціонування неринкового сектора, його взаємини з ринковим сектором, закони функціонування та напрямки розвитку.

Проблематика корпоративної соціальної відповідальності останнім часом все більше привертає увагу українських вчених. Значний внесок у її розробку зробили Д. Баюра, І. Каленюк, В. Марченко, С. Мочерний, С. Мельник, В. Осецький, О. Степанова, В. Український, А. Чухно, В. Шаповал та інші. В статті також були використані роботи з економіки підприємств агробізнесу та дослідженнями соціальної (І. Баневої, З. Галушки, О. Грішнєвої, А. Заїнчовського, О. Єрмакова, А. Колота, І. Комарницького, О. Красноручького, В. Кужеля, О. Панухник, Л. Потьомкіна, О. Родіонова). У цих дослідженнях йдеться, насамперед, про традиційні форми соціальної відповідальності. Також вказується про відсутність єдності поглядів науковців щодо сутності, змісту та місця корпоративної соціальної відповідальності у стратегічному наборі підприємств загалом й агробізнесу зокрема.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існують різні погляди на сутність та зміст закону корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ). Всі вони виникли та розвивалися в умовах, що відрізняються від умов господарювання сучасних вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Для впровадження КСВ, для організацій агробізнесу вони є надто масштабними та потребують уточнення або адаптації. Деякі вчені розглядають її як частину загальної стратегії розвитку підприємства, частину бізнес-стратегії; інші вважають стратегією власне концепцію КСВ, останні пропонують сільськогосподарським підприємствам формувати стратегію КСВ та доповнювати нею стратегічний набір.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей зарубіжного досвіду формування закону корпоративної соціальної відповідальності підприємств агробізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна концепція КСВ увібрала в себе попередні теоретичні напрацювання та сформувалася як обґрунтування необхідності відповідальності корпорації перед суспільством. Значний вплив на становлення концепції соціальної відповідальності з боку міжнародних організацій та міждержавних об'єднань: Організації Об'єднаних Націй (ООН) та її агенцій, Європейського Співтовариства з його складовими, Міжнародної Організації Праці, провідних світових бізнес-структур та громадських організацій. Основні цілі сталого розвитку сформульовані у низці міжнародних документів та програм, розроблених під егідою ООН (табл. 1).

Як свідчать данні таблиці 1 активізація розвитку КСВ пов'язана із зростанням уваги міжнародних інституцій до ролі соціальних чинників у процесі нівелювання суперечностей економічного розви-

тку суспільства наприкінці ХХ ст. – зростання рівня бідності, дискримінації в праці, соціальної ізоляваності тощо. Також на міжнародному рівні питань сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності стосується так звана «вісімка глобальних ініціатив»: Глобальний пакт ООН (The UN Global Compact); конвенції МОТ (ILO convention); керівні настанови Організації економічного співробітництва та розвитку для транснаціональних корпорацій (The OECD Guidelines for Multinational Enterprises); стандарти ISO серії 14000 (системи екологічного управління); стандарти соціальної та етичної звітності серії AA 1000 (AccountAbility 1000); Глобальна ініціатива звітності (The Global Reporting Initiative – GRI); Глобальні принципи Салівана (The Global Sullivan Principles – GSP); стандарт соціальної відповідальності SA 8000 (Social Accountability 8000), на підґрунті якого розроблені міжнародні, міждержавні та національні стандарти соціальної відповідальності: КСО-2008; ISO 26000; проект ДСТУ «Системи управління соціальною відповідальністю. Вимоги».

Уряди різних країн зростаючими темпами впроваджують КСВ, намагаючись стимулювати, навіть регулювати заходи. Як тільки ці зобов'язання та величини, норми та правила, що лежать в їх основі, формально, закріплено, вони перетворюються на «регульовану КСВ». Така тенденція стала домінуючою у багатьох європейських країнах протягом останніх років. На державному рівні існує багато форм інституційної підтримки КСВ [2].

Запровадження принципів КСВ в Європі розпочалося з утворення в 1995 році мережі європейських бізнесів (European Business Network – CSR Europe), яка зайнялася поширенням і популяризацією принципів КСВ. Офіційно принципи КСВ були представлені на Лісабонському європейському саміті у березні 2000 року.

Уряди країн ЄС займають активну позицію в просуванні КСВ. Основним базовим документом європейських країн є «Green Paper», прийнятий в 2001 році, в якому представлена європейська рамкова політика з КСВ, згідно якої уряд розробляє національну політику, у тому числі механізми і інструментарій підтримки кращих практик і інноваційних ідей. До нього були розроблені додаткові документи, які країни Європейського Союзу використовують при розробці національної політики по КСВ. Серед них:

- «План ЄС щодо захисту довкілля», в якому закріплено основні напрями діяльності держав Європейського Союзу в сфері захисту довкілля;
- «Політика інтегрованого продукту» («IPР»), покликана відстежувати міру впливу виробничих процесів на довкілля і стимулювати впровадження найбільш ефективних способів виробництва;
- «Загальна система екоменеджменту і аудиту» (EMAS), яка рекомендує систему оцінки і звітності

Міжнародні документів та програми сталого розвитку, розроблених під егідою ООН*

Назва	Дата прийняття	Короткий зміст
Декларація Ріо-де-Жанейро по довкіллю і розвитку	14 червня 1992 р.	Містить 27 принципів сталого розвитку, основні з яких: турбота про людей, захист навколишнього середовища, знищення бідності, прийняття державами ефективних законодавчих актів в галузі навколишнього середовища, всебічна участь жінок в досягненні сталого розвитку тощо.
Глобальна програма дій Порядок денний на XXI ст.	3-14 червня 1992 р.	Розділ I. Соціальні та економічні аспекти. Розділ II. Збереження та раціональне використання ресурсів з метою розвитку. Розділ III. Зміцнення ролі основних груп населення.. Розділ IV. Засоби здійснення
Програма дій з подальшого впровадження Порядку денного на XXI ст.	28 червня 1997 р.	I. Заява з викладенням зобов'язань. II. Оцінка прогресу, отриманого з часу проведення конференції ООН по довкіллю і розвитку. III. Здійснення в сферах, де потрібні дії. IV. Міжнародні інституціональні механізми
Декларація тисячоліття ООН	08 вересня 2000 р.	I. Цінності і принципи. II. Світ, безпека і роззброєння. III. Розвиток та подолання бідності. IV. Охорона нашого навколишнього середовища. V. Права людини, демократія та блага управління. VI. Захист вразливих. VII. Задоволення особливих потреб Африки. VIII. Зміцнення ООН
Йоганнесбурзька декларація зі сталого розвитку	04 вересня 2002 р.	Від наших витоків до майбутнього; від Стокгольма до Ріо-де-Жанейро і Йоганнесбурга; ті завдання, що стають перед нами; наша прихильність сталому розвитку; майбутнє за благо стороннім підходом; так буде так!
План виконання рішень Всесвітнього саміту на вищому рівні сталого розвитку	04 вересня 2002 р.	I. Вступ. II. Викоріування бідності. III. Зміна нестійких моделей споживання і виробництва. IV. Охорона і раціональне використання природного природної ресурсної бази економічного та соціального розвитку. V. Сталий розвиток в умовах глобалізації в світі. VI. Охорона здоров'я та сталий розвиток. VII. Сталий розвиток малих острівних держав, що розвиваються. VIII. Сталий розвиток для Африки. IX. Інші регіональні ініціативи. X. Засоби здійснення
Підсумковий документ Всесвітнього саміту 2005 року	16 вересня 2005 р.	I. Цінності і принципи. II. Розвиток. III. Світ і колективна безпека. IV. Права людини і верховенство права. V. Зміцнення ООН
Майбутнє, якого ми прагнемо	27 червня 2012 р.	I. Наше спільне бачення. II. Підтвердження політичної прихильності. III. «Зелена» економіка в контексті сталого розвитку. IV. Інституційні рамки сталого розвитку. V. Рамкова програма дій і подальші заходи. VI. Засоби здійснення
Перетворення нашого світу: Порядок денний сталого розвитку 2030	25 вересня 2015 р.	Встановлює 17 цілей: бідність, голод та безпека продовольства, здоров'я, освіта, гендерна рівність, вода та санітарія, енергетика, економічне зростання, інфраструктура та індустріалізація, нерівність, міста, стале споживання та виробництво, зміна клімату, океани, біорізноманіття, мир та правосуддя, партнерство. Кожна з цілей має свої завдання, а документ загалом містить 169 завдань.

*Складено автором

з КСВ і спрямована на впровадження в діяльності компанії екологічно дружнього менеджменту;

– «Європейська ініціатива екологічної ефективності» (ЕЕЕІ), розроблена Всесвітньою бізнесрадою із стійкого розвитку, організацією «Європейські партнери за захист довкілля» і Єврокомісією, спрямована на інтеграцію принципів екологічної ефективності в промислові і економічні стратегічні плани компаній;

– Резолюція Європарламенту «Стандарти ЄС для європейських підприємств, що здійснюють свою діяльність в країнах, що розвиваються: назу-

стріч «Європейському корпоративному кодексу поведінки» пропонує створення європейського типового корпоративного кодексу поведінки;

– Стратегія «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» (прийнята 25 жовтня 2011 року), в якій представлені нові напрями розвитку КСВ в ЄС [3].

Спроби сформувавши універсальну концепцію КСВ знайшли відображення у стандарті ISO 26000 («Керівництво із соціальної відповідальності»), запропонованому Міжнародною організацією зі стандартизації. У цьому документі враховано поло-

ження вищеперерахованих стандартів, з метою забезпечення сумісності з іншими системами, необхідними широкому колу користувачів. Автори документу при складанні виходили із засадничих принципів, які, водночас, визначаються як стратегічні цілі реалізації КСВ, зокрема такі: виробництво якісної продукції та послуг для споживачів; інвестиції у розвиток виробництва та людського потенціалу; неухильне виконання вимог законодавства (податкового, трудового, екологічного); побудова добросусідських і взаємовигідних відносин із зацікавленими сторонами; концепція бізнесу, орієнтованого на підвищення національної конкурентоспроможності; врахування суспільних очікувань та загальноприйнятих етичних ділових практик; формування громадянського суспільства через партнерські програми, проекти суспільного розвитку [5].

Розвиток КСВ в Україні консолідувався навколо міжнародних організацій та проектів, зокрема Представництва ООН в Україні, яке в 2006 році започаткувало та підтримує діяльність української мережі Глобального договору ООН. У листопаді 2007 р. Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики взяв під своє керівництво розробку міжнародного стандарту із соціальної відповідальності ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності». У новій інструкції враховані всі принципи, зазначені у Глобальній ініціативі ООН. У лютому 2010 р. при Комітеті з питань промислової і регуляторної політики створена Консультативна Рада з розробки проекту Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу [2].

З метою визначення особливостей зарубіжного досвіду формування закону КСВ підприємств агробізнесу проаналізуємо ґенезу його запровадження у деяких країнах найближчого зарубіжжя. Так, для Естонії концепція КСВ є відносно новою і знаходиться на стадії розвитку. Спеціальне законодавство відсутнє. Багато аспектів КСВ регулюються галузевим законодавством – трудовим, торговим, податковим і в області захисту довкілля. В країні існує ряд екологічних лейблів, таких як «Чисте довкілля», «Зелена енергія», «Зелений ключ», «Сертифікат реальна і цікава Естонія», «Майлд марк», «Human's Green Label», «Еко», «ЕС Еколейбл», «Дружній довкіллю продукт». Для підприємств, що мають деякі з цих екологічних сертифікатів, уряд держави застосовує податкові пільги. Підприємства також звільняються від сплати податків з подарунків і пожертвувань недержавним організаціям і фондам, що входять в спеціальний перелік організацій, які звільняються від податку. Щорічно держава організовує конкурс, в якому кращі підприємства в номінаціях «Кращий розробник сучасних технологій року», «Найвагоміший внесок в розвиток

суспільства» нагороджуються почесними грамотами і преміями [6].

За кількістю компаній, що долучилися до Глобального договору ООН, лідирує Литва (45 компаній), на відміну від 15 латвійських компаній та жодної естонської компанії. При цьому специфічними ознаками КСВ у Латвії є такі: вищий рівень та більша зацікавленість в участі у проектах КСВ компаній з іноземним капіталом, у порівнянні з компаніями з переважно латвійським капіталом, що вказує на «застарілі» методи ведення бізнесу національними компаніями; незацікавленість приватних компаній у відкритості та прозорості ведення бізнесу, зокрема звітуванні перед суспільством щодо своїх фінансових дій; нерозуміння населенням сутності та принципів КСВ, суспільна незатребуваність відповідної діяльності бізнесу; не сформованість відповідного інституційного середовища та заохочення СКВ з боку держави, що перетворює соціально відповідальну діяльність на приватну ініціативу окремих фірм [4].

Антошко Т.Р. вказує, що вже на початку ХХІ ст. підприємства Білорусі здатні були перетворитися в потужний фактор розвитку країни адже стануть системою реалізації людського й соціального капіталу. Впровадження КСВ на рівні великих підприємств пов'язане з соціальною політикою держави і повністю відносини КСВ не розкриває. Приватні підприємства Білорусі потенційно мали представляти серйозну соціальну й економічну основу. У приватному секторі зайнято близько 1 млн осіб, тобто 25% всіх зайнятих в економіці країни. На малих підприємствах одержують зарплату і доходи 440 тисяч працівників, на середніх – 300 тисяч осіб. Однак, незважаючи на значення приватних білоруських підприємств, вони досі залишаються малими [1].

Діяльність із широкого запровадження КСВ у підприємницьку діяльність Білорусі розпочалась 26 грудня 2006 р. з презентації Глобального договору ООН. Вже на 1 грудня 2007 р. національна мережа його учасників поєднувала 39 організацій і підприємств Республіки Білорусь. На сьогоднішній день 50 білоруських підприємств уклали Глобальний договір і створили національну мережу його учасників. Керівництво цих підприємств підтвердило готовність використати в діловій практиці принципів етичного ведення бізнесу й стати партнерами держави в рішенні соціальних завдань. Сама поява в Білорусі національної мережі Глобального договору свідчить про визнання бізнесом того факту, що успіх ділової активності багато в чому залежить від благополуччя навколишнього співтовариства, а КСВ є ефективним інструментом управління, здатним забезпечити довгостроковий стійкий розвиток підприємства. Наведемо декілька прикла-

дів. ВАТ «Савушкин продукт» реалізує в Мінську проект «Шкільне молоко», спрямований на зміцнення здоров'я школярів. ЗАТ «МАП ЗАТ» забудовує територію селища Колодищі з метою розвитку сервісу й формування його інфраструктури, реконструює приміщення для селищної амбулаторії [1].

Отже, впровадження КСВ у діяльність білоруських підприємств відбувається під керівництвом держави, тому визначимо, які проблеми в даній сфері вимагають уваги законодавчих органів Білорусі. Так, надання безплатної допомоги регулюється Указом Президента Республіки Білорусь, який і є основним документом у питаннях надання благодійної (спонсорської) допомоги юридичними особами й індивідуальними підприємцями.

Як ми бачимо з аналізу досвіду країн з трансформаційною економікою дієвим механізмом вирішення проблем сталого розвитку є практика КСВ. Ми погоджуємося із думкою Н. Гражевської та А. Мостепанюк, що її специфічними характеристиками в постсоціалістичних країнах Балтії є вищий рівень участі у проектах КСВ компаній з іноземним капіталом; незацікавленість приватних компаній у «відкритому» та «прозорому» веденні бізнесу та звітуванні перед суспільством щодо своїх фінансових дій; недостатня поінформованість населення та відсутність відповідних вимог до бізнесу з боку суспільства; не відпрацьоване належного інституційного забезпечення та механізмів заохочення соціально відповідальної діяльності бізнесу з боку держави тощо [4].

Реалізація КСВ в Україні характеризується тим, що більшість компаній, які дотримуються такої політики, є дочірніми компаніями міжнародних корпорацій; вітчизняні компанії «формально» наслідують принципи КСВ країн ЄС виходячи із стратегічних євроінтеграційних пріоритетів України. Також фактом залишається те, що в країні не сформована законодавча база щодо КСВ, не розроблені методики оцінювання її ефективності; спостерігається слабка суспільна підтримка КСВ та недовіра до крупних вітчизняних компаній тощо.

Однак, варто зазначити, що події останніх років сприяли активізації КСВ українських компаній, що викликано започаткуванням радикальних соціально-економічних реформ та військовими діями на Сході України. Беручи до уваги, що постсоціалістичні країни в цілому мають багато спільного на шляху розвитку КСВ, реалізація такої діяльності в національних економіках потребує врахування специфіки їхнього господарського розвитку, історичних та культурних особливостей окремих країн. У цьому контексті ефективний розвиток КСВ в Україні потребує інституційного впорядкування практики КСВ, сприяння «відкритості» дій приватного бізнесу та держави

з метою зниження рівня недовіри в суспільстві; заохочення приватного бізнесу до реалізації пріоритетних цілей політики КСВ шляхом надання певних податкових пільг та переваг; інформаційне забезпечення та сприяння підвищенню іміджу компаній, що притримуються принципів КСВ; позиціонування КСВ як глобальної конкурентної переваги вітчизняного бізнесу; підвищення рівня економічної грамотності населення, поширення ідей КСВ серед працівників, споживачів, населення в цілому [4].

Отже, ефективність КСВ на підприємствах аграрного сектору (як і підприємств інших галузей) залежить від залучення до програм соціальної відповідальності якомога більшого числа учасників, що уможливорює використання в процесі суспільного відтворення раніше не задіяних соціальних ресурсів та подолання соціальної ізоляції. З іншого боку, реалізація цілей КСВ – створення умов для реалізації прав людини та гідної праці, соціального забезпечення, активної участі громадян у суспільному житті та прийнятті суспільно значимих рішень – сприяє суспільній підтримці економічної політики, спрямованої на сталий економічний розвиток, та є основним чинником соціальної згуртованості.

Висновки з проведеного дослідження. Як показало дослідження, досвід зарубіжних країн засвідчує, що їх уряди активно залучені в розвиток і просування КСВ. Роль держави проявляється при реалізації наступних основних функцій: держава як законодавець і контролюючий орган; держава як наймач; держава як споживач і покупець; держава як партнер; держава як інституціональний інвестор; держава як учасник міжнародних відносин. Найбільш значимих результатів добилися ті країни, які використовують системний підхід в розвитку КСВ. У цих країнах призначені відповідальні державні структури, які координують роботу за усіма напрямками. Підхід до вибору інструментів індивідуальний і підбирається з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку країни і важливості економічних, екологічних і соціальних аспектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антошко Т.Р. Особливості впровадження корпоративної соціальної відповідальності в країнах з трансформаційною економікою / Т.Р. Антошко // Економіка та держава. – № 6. – 2012. – С. 89-93
2. Антошко Т.Р. Формування інституційних основ корпоративної соціальної відповідальності в Україні / Т.Р. Антошко // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. – Випуск 13. – 2014. – С. 6-12
3. Боднарук О.В. Європейський досвід державного регулювання корпоративної соціальної відповідальності / О.В. Боднарук // ДонДУУ «МЕНЕДЖЕР». – № 2 (71). – 2016. – С. 41-48

4. Гражевська Н., Мостепанюк А. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в умовах загострення глобальних проблем сучасності / Н. Гражевська, А. Мостепанюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Економіка. – 12(177). – 2015. – С. 12-17

5. Поважний О. С. Корпоративне управління:

підручник / О.С. Поважний, Н. С. Орлова, А.О. Харламова. – К. : Кондор, 2013. – 244 с.

6. Шевченко О.В. Регулювання політики корпоративної соціальної відповідальності: практика країн-членів Європейського Союзу / О.В. Шевченко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Випуск 122 (частина I). – 2014. – С. 12-21.

СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНІЗАЦІЙ РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ

A SYSTEM OF ENSURING MATERIAL RESOURCES OF ORGANIZATIONS OF RIVER TRANSPORT

В статті розглянуто систему забезпечення матеріальними ресурсами організації річкового транспорту, завдання, виконувани в ході закупівельної діяльності, запропонована структура служби матеріально-технічного постачання. Наведений алгоритм забезпечення матеріальними ресурсами. Надана характеристика та проаналізовані перспективи діяльності відділу закупівель в структурі організації річкового транспорту.

Ключові слова: річковий транспорт, структура СМТП, забезпечення матеріальними ресурсами, закупівлі, відділ забезпечення, матеріально-технічне постачання, поставщик.

В статье рассмотрена система обеспечения материальными ресурсами организаций речного транспорта, задания, выполняемые в ходе закупочной деятельности, предложена структура службы материально-тех-

нического снабжения. Приведен алгоритм обеспечения материальными ресурсами. Дана характеристика и проанализированы перспективы деятельности отдела закупок в структуре организации речного транспорта.

Ключевые слова: речной транспорт, структура СМТП, обеспечение материальными ресурсами, закупки, отдел обеспечения, материально-техническое снабжение, поставщик.

The article considers the system of ensuring material resources of organizations of river transport jobs procurement activities, the structure of service logistics. Given the algorithm of providing material resources. The characteristics and analyzed the prospects of the procurement division in the organization structure of river transport.

Key words: river transport, the structure of SMTP, providing material resources, procurement, support, logistics, supplier.

УДК 351.813.1

Аніщенко О.В.

аспірант приватного вищого навчального закладу
Міжнародний університет бізнесу і права

Постановка проблеми. Актуальність даної статті зумовлена необхідністю розвитку логістики та пошуку нових підходів у формуванні системи забезпечення матеріальними ресурсами річкового транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження по даній тематиці здійснювалися такими вченими, як М. Адаме, Д. Бауерсокс, Д. Бенсон, Е. Джей, М. Дональдсон, О. Уайт, М. Рафел, М. Портер.

Формулювання цілей статті. Для підвищення ефективності використання потенціалу річкового транспорту в Україні вкрай необхідні нові логістичні підходи та зокрема якісний аналіз системи забезпечення річкового транспорту матеріально-технічними ресурсами.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення МР (матеріальними ресурсами) базується на шести базових елементах:

- 1) створення науково обґрунтованої методичної бази для організації закупівельної діяльності;
- 2) створення структурним підрозділам, які займаються закупівельною діяльністю, необхідних умов для роботи;
- 3) створення умов зацікавленості працівників служби закупівель в забезпеченні раціональної для підприємства закупівельної діяльності;
- 4) створення матеріально-технічної бази (складів, транспортних засобів та ін), що дозволяє ефективно виконувати функції системи;
- 5) забезпечення необхідними обсягами фінансових коштів за термінами;
- 6) забезпечення кваліфікованими кадрами для ведення закупівельної діяльності. Фахівцям

із закупівель потрібен широкий комплекс знань - економічних, юридичних, психологічних та інженерних.

Наявності таких кадрів можна досягти через:

- випуск фахівців з вищою освітою за даним профілем;
- спеціалізацію по закупівельній логістиці для тих, які навчаються за спеціальністю «Менеджмент організацій»;
- курси підвищення кваліфікації для існуючих працівників відділів закупівель за напрямками відсутніх знань.

Тому слід спрямовувати службовців відділу закупівель (відділу постачання) на курси по логістиці, маркетингу, фінансам, контролю якості, автоматизації операцій, бухобліку, товарознавства, вантажоведенню і т. п.

Крім того, доцільно залучати до роботи відділу закупівель професійних інженерів, фінансистів, економістів. Такі фахівці можуть консультувати службовців по закупівлях і служити в якості сполучної ланки між відділом закупівель і іншими підрозділами.

Алгоритм забезпечення МР. При здійсненні процесу закупівлі підприємства-учасники встановлюють між собою певні господарські зв'язки. Цей бізнес-процес йде в певній послідовності виконання завдань, яка являє собою організаційний механізм закупівельної діяльності. При цьому виконання великої кількості завдань веде до багатоваріантної можливості досягнення мети і разом з тим не завжди ефективним рішенням.

Для забезпечення ефективності цієї функції необхідна раціональна регламентація процесу. Це

обумовлено наступним: багатоваріантністю способів досягнення мети при закупівлі МР; значимістю процесу (потрібна більша частина фінансових коштів); необхідністю аудиту; негативними наслідками неефективного виконання функцій закупівлі на процеси виробництва і збуту.

Процес матеріально-технічного постачання організації починається з визначення потреби.

Необхідно з'ясувати: що (визначити характеристики МР), скільки, коли потрібно підрозділам і дати опис необхідних МР. На основі цього роблять операції з отримання сировини зі складу або переміщення надлишків матеріалу з іншого підрозділу, або закупівлю нових матеріалів.

Процес визначення потреби повинен включати три етапи:

1-й - визначення потреби компанії на базі дослідження поточних і майбутніх потреб внутрішніх і зовнішніх клієнтів;

2-й - встановлення можливостей ринку та умов з постачання необхідного виду МР;

3-й - висновок про сприйняття цінності у даних обставинах. Часто перший і другий етапи, а іноді і всі три йдуть одночасно. При комплексних закупівлях, для досягнення остаточного рішення через цей процес треба пройти неодноразово. В даний час вважається, що близько 70% можливостей додавання вартості продукції й одержання прибутку знаходиться на цій першій стадії процесу управління закупівлями.

Завдання, виконані в ході закупівельної діяльності.

Визначення вимог до закуповуваних МР. При придбанні спочатку визначається, що потрібно придбати, якої якості і чому. Складність завдання полягає, з одного боку, в протилежності вимог до МР у фахівців різних відділів підприємства, а з іншого - можливості багатоваріантного задоволення потреби.

Аналіз МР. На цьому етапі управління закупівельною діяльністю, на підставі аналізу МР, приймаються рішення щодо методів: визначення потреби, управління запасами закупівель.

Дослідження ринку постачальників і послуг. Аналіз поведінки ринку включає: визначення типу ринку; визначення кількості можливих постачальників; визначення позиції постачальників на ринку; визначення професіоналізму та надійності постачальників.

Подальші дії пов'язані з використанням зовнішніх виконавців (постачальників і посередників). Посередники можуть використовуватися майже на кожному з етапів процесу закупівлі. Процес закупівлі супроводжується виконанням цілого спектру послуг різних посередницьких структур, що обумовлює необхідність розвитку їх ринку. Деякі типи посередників можуть використовуватися не на одному, а на кількох етапах. Так, консалтингові

організації можуть використовуватися в етапах початку процесу закупівель, транспортно-експедиційні організації (ТЕО) – в кінці процесу закупівель. Вони об'єднують послуги організацій різного виду діяльності. Використання таких посередників, що надають різні набори послуг, дозволяє зменшити загальне число зайнятих у процесі закупівлі посередників і тим самим спростити здійснення закупівельної діяльності.

У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки доцільності використання і вибору організацією таких партнерів.

Оцінка можливості складування та перевантаження. Перед прийняттям рішень щодо вибору партнерів (постачальників, перевізників тощо) і щодо замовлення необхідно визначитися з можливостями підприємства приймати продукцію, що постачається. При цьому для рішень про замовлення потрібна оперативна інформація (складається на момент замовлення), а для вибору партнерів – принципова. Оцінці і в тому і в іншому випадках підлягають:

- наявність вільних складських площ, придатних для розміщення МР з метою визначення обмежень за розмірами відправок;

- наявність та характеристики перевантажувального обладнання з метою визначення обмежень за характеристиками одиниць транспортного вантажу;

- наявність і параметри перевантажувальних ділянок для вивантаження вантажів з транспортних засобів, з метою визначення обмежень за видами транспорту та параметрів використовуваних транспортних засобів.

Підготовка і розміщення замовлення на закупівлю. Дані, що містяться в замовленні на закупівлю, регулюють відносини між покупцем і продавцем. У зв'язку з цим в ході підготовки замовлення на закупівлю повинна враховуватися інформація: про готовність до постачання в необхідні терміни постачальників з списку затверджених постачальників; про стан перевантажувальних фронтів; "про наявність вільних складських площ; про можливість своєчасної оплати; про можливість перевезення.

Замовлення на закупівлю, поки воно не прийнято до виконання постачальником, не є контрактом. Необхідний елемент гарантії - це підтвердження, надіслане постачальником у відділ закупівель. Після підтвердження постачальником замовлення на закупівлю стає гарантованим контрактом.

Організація руху товару від постачальника до одержувача. Передбачає діяльність по забезпеченню фізичного переміщення товару з ринку закупівель до складів підприємства, включаючи вантажну обробку і зберігання. Мета цієї операції полягає в тому, щоб доставити продукцію в при-

значене місце в потрібний час і зробити це з мінімально можливими витратами.

Контроль виконання замовлення і/або експедирування. Після того, як замовлення на закупівлю відправлено постачальнику, покупець повинен контролювати хід його виконання. Виконавцем цієї операції є відділ контролю та експедирування або менеджер відділу закупівель.

Отримання і перевірка товарів. Після завершення процесу доставки організується вхідний контроль кількості і якості МР. Ця операція забезпечує перевірку дотримання виконання договірних зобов'язань по процесу руху товарів від постачальника до одержувача. Її метою є виявлення і усунення помилок, прорахунків, допущених при організації товароруку, в виявленні і ліквідації причин, що сприяють порушенню зобов'язань. Виконавцем є відділ закупівель або підпорядкований йому склад, за винятком організацій, що працюють в системі своєчасності поставок, коли сировина доставляється безпосередньо до пункту використання.

Прийняття рішення за дотримання інтересів сторін. Ця процедура виконується в разі недотримання умов передачі товарів і передбачає рішення про додаткових поставках, заміні неякісних МР, застосування заходів економічної відповідальності за недотримання умов передачі. Вона сприяє виконанню договірних зобов'язань. В якості конкретних заходів економічної відповідальності суб'єктів господарської зв'язку передбачаються: відшкодування збитків; стягнення неустойки; втрата завдатку.

Розрахунки за передані товари та надані послуги. Ця операція забезпечує реалізацію принципу відплатності. Може виконуватися в різні терміни і різними способами платежів, які обумовлюються в контракті (договорі).

Контроль виконання розрахунків. Передбачає дотримання відповідних умов договору та виконання договірних зобов'язань.

Застосування заходів економічної відповідальності при недотриманні умов розрахунків – сприяє виконанню договірних зобов'язань. Операція має місце у випадку невиконання умов розрахунків.

Облік – є заключною операцією бізнес-процесу «управління закупівлями». Ця операція включає в себе ведення документів, що належать до замовлення і супутньої інформації, яку потрібно зберігати. Виконавцем є відділ закупівель.

Принципи формування системи забезпечення організацій річкового транспорту МР.

Пропонована структура забезпечення МР базується на наступних принципах:

– максимальної наступності – вимагає використовувати сформовану структуру і звичай на підприємствах транспорту. Це дозволяє підприємствам

проводити перетворення з мінімальними витратами і втратами продуктивності в період переходу на нові системи управління;

– консолідації зон відповідальності – дозволяє підвищити відповідальність працівників за виконання покладених завдань;

– системності – дозволяє врахувати всі сторони діяльності, всі впливові фактори;

– сумісності – вимагає поєднувати виконання однотипних завдань і консолідувати їх в межах функцій окремих організаційних структурних підрозділів. Це сприяє підвищенню ефективності діяльності за рахунок спеціалізації і масштабу діяльності цих підрозділів;

– обліку маркетингової середовища – вимагає введення заходів захисту від недобросовісного маркетингу постачальників і супутніх їм послуг.

Пропонована структура СМТП (служби матеріально-технічного постачання), як і нинішня, враховує поєднання забезпечення МР із забезпеченням технічними ресурсами. Це пов'язано із застосуванням принципу сумісності при виконанні операцій процесу забезпечення.

Відділ забезпечення МТР (матеріально-технічними ресурсами) ремонту і технічного обслуговування – концентрується на постачанні запасних частин, обладнання, інструментів і приладів, матеріалів для ремонту та технічного обслуговування суден, плавучих та бігових машин, будівель і споруд.

Відділ енергозабезпечення та постачання нафтопродуктів (комплектування всіма видами палива і мастильними матеріалами, теплопостачання, електропостачання) – таке об'єднання буде сприяти загальній економії грошових коштів по енергозабезпеченню, так як буде стимулювати до використання більш дешевих джерел енергії. Включення мастильних матеріалів в одну групу з паливом пов'язано з тим, що їх постачальниками часто є одні й ті ж організації.

Відділ закупівель машин і устаткування – включення цього відділу або групи в загальну структуру служби забезпечення МТР пов'язано з тим, що забезпечення технічних засобів МР в ході експлуатації покладається на цю ж службу. Крім того концентрація закупівельної діяльності в одному місці призводить до зниження витрат по закупівлях.

Відділ постачання МТР служб безпеки – призначений для обслуговування замовлень служб, які забезпечують безпеку, різним аварійно-рятувальним обладнанням (протипожежним, аварійним, рятувальним, що забезпечує безпеку пасажирів і працівників підприємства). Необхідність виділення такої групи пов'язана з однорідністю нормативних вимог щодо наявності та якості цих МТР.

Відділ забезпечення навігаційними та господарськими МТР – призначається для забезпе-

чення навігаційними матеріалами (в тому числі щодо забезпечення санітарних норм), господарським інвентарем та спецодягом.

Відділ забезпечення МТП пасажирів і команд плавучих технічних засобів, який повинен забезпечувати постачання пасажирів і членів команд усіма необхідними їм МТП (продуктами харчування, питною та господарською водою, білизною, промисловими товарами, медикаментами та ін). Така концентрація дозволить консолідувати зону відповідальності за обслуговування пасажирів і тим самим сприяти якості їх обслуговування.

Місце відділу закупівель в структурі організації.

Закупівлею та організацією поставок матеріальних цінностей в організаціях РТ (річкового транспорту) традиційно займаються служби та відділи МТП (матеріально-технічного постачання). Служба шляхом витрат на закупівлю зумовлює рівень собівартості продукції та послуг. Результати роботи служби МТП роблять вплив на всю діяльність організації - на якість продукції, витрати робочого часу і прибуток.

В даний час місце служб МТП в ієрархічних структурах організацій по-різному. Обстеження організацій транспортного комплексу показало, що в річкових портах відділ МТП традиційно підпорядкований головному інженеру порту (технічному директору).

В даний час функції служби МТС не можна віднести до суто технічних питань. Ринкова модель економіки вимагає особливих підходів до закупівель необхідних МР, вибору і роботи з постачальниками і управління запасами. Коливання цін на ринку в поєднанні зі значними витратами на доставку і утримання запасів призвело до високої залежності загальних витрат підприємства від дій працівників МТС. Прийняття правильних рішень в цій області може бути досягнуто лише при знанні і застосуванні економіки та закупівельної логістики. В сучасних умовах підпорядкування відділу, що займається постачанням, технічним фахівцем не можна вважати доцільним. Фактично це вже визнається виробниками, і процес зміни структури управління вже йде – наприклад, у портах, де відділ МТС підпорядкований головному інженеру, питання, пов'язані з постачанням паливом (головна складова витрат на МР в портах), останнім часом часто вирішуються на рівні генеральних директорів.

Крім того, потрібно визнати необхідним володіння логістичною концепцією головними спеціалістами і менеджерами відділів МТС. В умовах, коли фахівців з вищою освітою в області логістики ще тільки починають готувати, освоїти основи логістики і отримати відповідну методичну базу вищевказані керівні працівники можуть на відповідних курсах підвищення кваліфікації.

Дуже важливо зрозуміти і врахувати мотивацію поведінки постачальників, що приймають рішення, визначають рентабельність виробництва. На нього впливають як комерційні представники постачальників, так і фахівці різних підрозділів самого підприємства.

Постачальник, через своє положення в ієрархічній структурі, прагне підтримувати і покращувати свій імідж і свій статус. При прийнятті відповідальних рішень він знаходиться у стані дискомфорту і невпевненості, і в цих умовах йому властиво - знижувати ступінь ризику. Об'єктивні причини цього наступні: неповна інформація про постачальників (в силу відсутності можливості користуватися всіма джерелами інформації); результати роботи з новим постачальником продукту невизначені; складно передбачити, оцінку зробленого вибору колегами і керівництвом організації.

В цих умовах тактика постачальника зводиться до наступного: прийняття рішення не поодиноці (розділення відповідальності з іншими); звернення переважно до постачальників, які задовольняли потреби організації; наведення довідок в інших організаціях; напрямом замовлення декільком постачальникам для розподілу ризику; залученню до прийняття рішення одного або кількох керівників, щоб краще захиститися. Це призводить до повторення замовлень МТР у одних і тих же постачальників (часто без урахування економічних інтересів організації).

В постачальницько-збутових фірмах постачальники закріплюються за напрямками і займаються не тільки закупівлями, але і збутом. Це дозволяє звести весь «центр по закупівлі» певного товару до однієї людини, який концентрує у себе всю інформацію по постачальникам і споживачам.

Рішення цієї проблеми на РТ вбачається у зміні статусу осіб, відповідальних за постачання. Відомо, що поведінка постачальника залежить від його статусу і положення в організації: чим більше вплив людини в організації, тим легше вона справляється з ризиком, притаманним процесу використання нових постачальників; чим більше сконцентровані закупівлі, тим більше можливостей у постачальника купувати товари за низькими цінами.

У зв'язку з вищевикладеним посадова особа, що відповідає за постачання в організації, доцільно підпорядковувати безпосередньо генеральному директору. Можливим варіантом може служити структура, в якій вводиться посада директора з логістики, з підпорядкуванням йому відділів, пов'язаних з рухом МР.

Наслідком цього є те, що спостерігається підвищення статусу служби закупівель. Якщо раніше займався закупівлями відділ постачання на чолі з начальником відділу, який, у свою чергу, підпорядковувався головному інженеру, то в даний час про-

глядається тенденція введення посади директора з постачання, підпорядкованого безпосередньо генеральному директору.

Висновки. У результаті викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки:

1. Забезпечення МР (матеріальними ресурсами) базується на шести основних базових елементах

2. Для забезпечення ефективності закупівель необхідна раціональна регламентація процесу шляхом створення дієвого алгоритму забезпечення МР.

3. Закупівельна діяльність ставить перед собою велику кількість завдань і досліджень, що спрямовуються на спрощення процедур постачання і покращення результатів закупівель.

4. Місце відділу закупівель в структурі організації має бути чітко та максимально ефективно застосоване.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горошко К. О. Оцінка сучасного стану та перспективні шляхи розвитку внутрішнього водного транспорту України / К. О. Горошко // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Сер. «Економіка і управління». Вип 26. – К.: ДЕТУТ, 2013. – С. 169–173.

2. Горбань А. В. Проблеми розвитку матеріально-технічної бази річкового транспорту в умовах гідротехнічного будівництва на Дніпрі (1950–1980 рр.) / А. В. Горбань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://takya.ru/nuda/a-v-gorbane-problemi-rozvitku-materialeno-tehnichnoyi-baziric/main.html>.

3. Скичко Ю. И. За речной логистикой – будущее / Ю. И. Скичко // Порты Украины. – 2013. – № 10. – С. 44-46.

4. Гаджинський А. М. Логістика: Підр. – 3 вид., перероб. та доп. – К.: "Маркетинг", 2000. – 375 с.;

5. Леншін І.А., Смольняков Ю.И. Логістика: 2 ч. – Ч. 1. – Х.: Машинобудування, 1996. – 246 с.

6. Український річний флот [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrrichflot.ua/ua>.

7. Що чекає річковий транспорт України у контексті євроінтеграції? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://informer.od.ua/news/chto-zhdet-rechnoj-transport-ukrainy-v-kontekste-evrointegratsii/#top>.

8. «Укррічфлот» ініціює дії з відновлення вантажоперевезень річковим транспортом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrrichflot.ua/ua/novosti/%C2%ABukrrichflot%C2%BB-inicziyu%D1%94-diii-zvidnovlennya-vantazhoperevezen-richkovim-transportom>.

9. Перспективи вантажних перевезень через Дніпро [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrrichflot.ua/ua/novosti/perspektivi-vantazhnix-perevezen-po-dnipru>.

РОЗДІЛ 11. АНОНСИ ПОДІЙ

У ННЦ «ІНСТИТУТ ВІНОГРАДАРСТВА І ВІНОРОБСТВА ІМ. В.Є. ТАЇРОВА» НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ АГРАРНИХ НАУК УКРАЇНИ ВІДБУЛОСЯ ВІЌЗНЕ ЗАНЯТТЯ ДЛЯ СТУДЕНТІВ ОДАУ

14 червня 2016 р. на базі Національного наукового центру «Інститут виноградарства і виноробства ім. В.Є. Таїрова» відбулося виїзне заняття для студентів III курсу економічного факультету Одеського державного аграрного університету денної форми навчання напряму підготовки «Менеджмент» з дисципліни «Економіка і фінанси підприємства» на тему «Науково-технічний прогрес та інноваційна діяльність підприємств» (ведучий курсу – Бахчиванжи Л.А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства; куратор курсу – Лопотан Л.В., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства).

Заняття проводилось в рамках договору про співпрацю між ННЦ «ІВіВ ім. В.Є. Таїрова» та кафедрою економічної теорії і економіки підприємства ОДАУ.

На початку заходу студентів ознайомили з організаційною, економічною і фінансовою складовими темами виїзного заняття: створенням інновацій та їх оцінкою як нематеріального активу підприємств, механізмом захисту інтелектуальної власності шляхом патентування, комерціалізації та трансферу інновацій у виробництво. Також студентам була представлена презентація: «ННЦ «ІВіВ ім. В.Є. Таїрова» НААН України – провідна науково-дослідна установа України в галузі виноградарства, розсадництва та виноробства».

Надалі темі відкритого заняття були присвячені доповіді молодих вчених ННЦ «ІВіВ ім. В.Є. Таїрова»:

1. Інноваційні елементи сучасної агротехніки вирощування технічних і столових сортів винограду (Олефір О.В., к.с.-г.н., н.с. лабораторії агротехніки відділу виноградарства).

2. Інноваційні технології в захисті виноградних насаджень (Лещенко А.О., н.с. лабораторії захисту рослин, голова Ради молодих вчених).

3. Ефективне використання біологічно активних препаратів (БАП) у виноградарстві (Артюх М.М., н.с. відділу розсадництва і розмноження винограду).

4. Сучасне обладнання, методи та методики виконання досліджень в хіміко-аналітичній лабораторії відділу виноробства (Власова О.А, провідний фахівець хіміко-аналітичної лабораторії відділу виноробства).

5. Інноваційні розробки відділу виноробства (Пашковський О.І., зав. відділом виноробства).

Під час заняття студенти відвідали акредитовану за ISO 17-025 хіміко-аналітичну лабораторію відділу виноробства, де співробітники розповіли про інноваційні підходи до контролю якості продукції виноробства та продемонстрували отримані вченими інституту патенти на технології виробництва вин із сортів винограду власної селекції.

Студенти побували в лабораторно-тепличному комплексі інституту, де ознайомилися з системою ведення маточних кущів нових сортів винограду власної селекції, банком клонів, який слугує вихідним матеріалом для створення нових сортів та форм винограду. Також студентам були охарактеризовані особливості системи захисту плодоносних виноградних насаджень в умовах закритого ґрунту, наочно продемонстровано ефективність застосування БАП на таких столових сортах винограду як Флора та Кишмиш таїровський.

Подальше спілкування зі студентами було проведено під час екскурсій. Студенти мали змогу оглянути експозиції Музею історії виноградарства і виноробства України; ознайомилися з фондом раритетної літератури та побували в науковій бібліотеці інституту. Студентів особливо зацікавила екскурсія до Дубового залу та енотеки інституту.

Крім того, студенти відвідали парк інституту, прослухали інформацію про історію його створення, шляхи становлення та дендрологічне різноманіття.

Приємно відзначити, що в ході проведення заходу студенти цікавилися результатами останніх досліджень та найновішими тенденціями в галузі виноградарства і виноробства, задавали чимало питань, пов'язаних з розробкою інновацій, патентуванням винаходів, інноваційними агротехнічними заходами, в т.ч. методами боротьби зі шкідниками та хворобами винограду, комбайновими способами збирання винограду.

Хотілося б зазначити, що проведений захід сприятиме інтеграції науки та освіти, залученню молоді до наукових досліджень.

Сподіваємось на подальшу ефективну співпрацю між ННЦ «ІВіВ ім. В.Є. Таїрова» та кафедрою економічної теорії і економіки підприємства ОДАУ.

Гінгін Л.П.,

зав. лабораторією інноваційної діяльності
відділу НД з ПІВ та МІ
ННЦ «ІВіВ ім. В.Є. Таїрова» НААН України

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 5

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 21,04. Ум.-друк. арк. 21,86.
Підписано до друку 29.07.2016. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.