

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 13

Частина 2



**Одеса
2017**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миринова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

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

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

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

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Власенко Л.В. СПІВРОБІТНИЦТВО ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ З КНР У КОНТЕКСТІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО МЕГАРЕГІОНАЛЬНОГО ПРОЕКТУ «НОВИЙ ШОВКОВИЙ ШЛЯХ».....	6
Пашаев Т.Г., Цыганов С.А. ПОЛИТИКА СПЛОЧЕННЯ В РАЗВИТТИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ	11
Полякова Ю. В. ДИНАМІКА РИНКУ ЗОЛОТА У СУЧАСНИХ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСАХ	15
Пробоїв О.А. ЕКОНОМІКА ІТАЛІЇ В КОНТЕКСТІ КРИЗИ ЗАБОРГОВАНОСТІ КРАЇН ЄС.....	19

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алескерова Ю.В. ЦУКРОВІ БУРЯКИ: ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ.....	25
Богашко О.Л. ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	30
Дяченко Ю.А. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ.....	34
Лаврентьев М.М. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ МОНИТОРИНГУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	39
Федевич Л.С., Ливдар М.В. БЛОКОВА СТРУКТУРА ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА ЇХ РОЛЬ У ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ.....	45
Яценко О.М., Яценко О.М., Білецька І.І. МОДИФІКАЦІЯ ТОВАРНО-СТРУКТУРНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА КРАЇНИ ЯК ФАКТОР СТИМУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	50

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гаєвський В.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕНЧМАРКІНГУ ЯК ЕФЕКТИВНОЇ ФОРМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	60
Годящев М.О. КЛЮЧОВІ ВЛАСТИВОСТІ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	66
Грановська В.Г. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД.....	70
Даниленко-Кульчицька В.А. ОСОБЛИВОСТІ РЕКЛАМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ ТЕРНОПІЛЬЩИНИ.....	75
Дашко І.М. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	80
Заїка Ю.А. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	85
Киш Л.М., Курило Н.Ф. МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ.....	89
Киш Л.М., Поліхун В.М. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ.....	94
Киш Л.М., Синявська Н.С. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	99

Кулаковська Т.А., Цапенко Ю.О. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	103
Лисак В.Ю., Ткачук В.В. МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ТА ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	108
Ободовський Ю.В. КОЛЕГІАЛЬНИЙ ОРГАН КОНТРОЛЮ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	112
Обруч Г.В. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	116
Пономаренко Т. В. ЛОГІКА ОЦІНЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	123
Постол А.А. ВІДТВОРЮВАЛЬНА СУТНІСТЬ ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИРОБНИЦТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	131
Рашман Б.Г. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ УМОВ ОПТИМІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ МАРКЕТИНГОВОЇ АГЕНЦІЇ.....	134
Шумкова В.І. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: УКРАЇНСЬКИЙ ТА ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД.....	139
РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Бєлова А.І., Орловська О.В. ТУРИСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ.....	144
Зубков Р.С. АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ МАТЕРІЇ РЕГІОНУ.....	149
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Лесняк О.Ю. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	155
РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Загірняк Д.М. РЕКОНСТРУКЦІЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА КОРДОНОМ.....	159
Філяк М.С., Завадовська Ю.Ю. ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ВПО У ПРИЙМАЮЧИХ ГРОМАДАХ СХОДУ ТА ПІВДНЯ УКРАЇНИ У 2015-16 РР.....	166
РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Вільчинська Н.Л. АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ Й СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	171
Кравчук Л.С., Нікітенко Л.М. ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....	176
Смагло О.В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	180

Стойка В.С. СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТИЯ “КАПИТАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ”.....	185
---	------------

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Колесніченко А.С. СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МОДЕЛЕЙ І МЕТОДІВ В АНАЛІЗІ ТА АУДИТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ.....	190
Рета М.В. КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ У СИСТЕМІ ОБЛІКУ.....	196

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Койбічук В.В. ФОРМУВАННЯ ОСНОВ БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ “ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ”.....	202
Проскурівич О.В., Ястремський М.М., Сорока Л.О. МОДЕЛЮВАННЯ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБІГУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	206
Кравець О.В. ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО ЗОБОВ'ЯЗАННЯ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	212
Кукліна Т.С. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	217
Кислюк А.П. ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ.....	221

РОЗДІЛ 10. АНОНСИ ПОДІЙ

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ НА ТЕМУ: «ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2017: ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ».....	228
НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ.....	229

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИСПІРОБІТНИЦТВО ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ
З КНР У КОНТЕКСТІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО МЕГАРЕГІОНАЛЬНОГО
ПРОЕКТУ «НОВИЙ ШОВКОВИЙ ШЛЯХ»COOPERATION OF BLACK SEA COASTAL ECONOMIC DISTRICT
OF UKRAINE AND PRC IN CONTEXT OF DEVELOPMENT
OF MEGAREGIONAL "NEW SILK ROAD" INFRASTRUCTURE PROJECT

У статті розглянуті існуючі зовнішньоекономічні, зокрема, торговельні відносини між Причорноморським економічним районом України та КНР, розглянуто сучасний стан інтеррегіонального співробітництва приморських областей України, зокрема, Одеської області з провінціями Китаю. Визначено роль транспортно-логістичного потенціалу областей Причорноморського району в перспективах співпраці з КНР у межах мегарегіонального інфраструктурного проекту «Новий Шовковий шлях».

Ключові слова: Причорноморський економічний район, українсько-китайська торгівля, Новий Шовковий шлях, інтеррегіональне співробітництво

В статье рассмотрены существующие внешнеэкономические, в частности торговые отношения между Причерноморским экономическим регионом Украины и КНР, рассмотрено современное состояние интеррегионального сотрудничества приморских областей Украины, в частности Одесской

области, с провинциями Китая. Определена роль транспортно-логистического потенциала областей Причерноморского района и перспективы сотрудничества с КНР при реализации мегарегионального инфраструктурного проекта «Нового Шелкового Пути».

Ключевые слова: Причерноморский экономический район, украинско-китайская торговля, Новый Шелковый путь, интеррегиональное сотрудничество

In the article existing foreign trade relations between Black Sea coastal economic region of Ukraine and PRC have been considered. Interregional cooperation between regions of Ukraine, namely Odessa oblast, and PRC provinces were highlighted. Influence of transport-logistic potential of Black Sea coastal region and perspectives of Ukraine's participation in "New Silk road" mega regional infrastructural project were outlined.

Key words: Black Sea coastal economic district, Ukraine-China bilateral trade, New Silk Road, interregional cooperation

УДК 339.9

Власенко Л.В.

аспірант, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Вступ та постановка проблеми. У процесах глобально-економічної інтеграції зовнішньоекономічна компонента, особливо транскордонне та міжрегіональне співробітництво, є важливим чинником розвитку країни та її окремих адміністративних одиниць. Прискорення інтеграційних процесів та стрімке зростання світової торгівлі вимагають концептуалізації існуючих форм транскордонного співробітництва не тільки з країнами Європейського Союзу та Західної Європи, але й зі Східними партнерами, у першу чергу з лідером цього регіону Китайською Народною Республікою. Подальше зростання торговельного обороту між Китаєм та країнами Західної Європи надає Україні можливість максимально ефективно використати свій транзитний та інфраструктурний потенціал, особливо це стосується прикордонних та приморських регіонів, до яких належить й Причорноморський економічний район.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток міжнародного інтеррегіонального співробітництва України вивчали О. Бабінова, С. Біла, В. Величко, Р. Енверов, Я. Жаліло, В. Кравець, Ю. Макогон, А. Мокій, О. Рогоч, В. Скрипник.

Взаємозв'язок між геополітикою, геоекономікою та розвитком інтеррегіонального співробітництва досліджувала Т. Старобуд-Підберезна. Конкретні аспекти співробітництва регіонів України з КНР вивчали А. Мокій та С. Цвілій, транзитно-логістична функція регіонів України в торгівлі КНР була предметом вивчення В. Загребельного, інфраструктурний потенціал Причорноморського економічного району досліджувала Н. Богомолова.

Незважаючи на значну кількість праць, інтеррегіональне співробітництво України та КНР недостатньо висвітлене, особливо в аспекті реалізації транзитно-логістичного та інфраструктурного потенціалу приморських регіонів України.

Метою дослідження є визначення існуючого рівня зовнішньоекономічного, зокрема, торговельного співробітництва між Причорноморським економічним районом України та Китайською Народною Республікою, аналіз розвитку партнерства та перспектив участі регіонів України у реалізації мегарегіонального інфраструктурного проекту «Нового Шовкового шляху».

Основний матеріал дослідження з отриманими науковими результатами. Китайська

Народна Республіка (далі – КНР) є одним із впливовіших учасників глобальної економіки і, як найбільший у світі експортер, зацікавлена в оптимізації світових транспортних потоків та розвитку світової інфраструктури. З огляду на це КНР розглядає Україну у першу чергу, як транзитний регіон на шляху до Західної Європи. Розвиток української транспортної системи у контексті забезпечення зростання трансконтинентальних перевезень повністю відповідає як стратегічним інтересам китайського експорту до Європи, так і зовнішньополітичному вектору українського уряду на переорієнтацію зовнішньої торгівлі до цього регіону [1]. За цих умов особливого значення набуває розвиток приморських регіонів, які називають «воротами нації до зовнішнього світу». Значна протяжність берегової лінії Китаю, експортна орієнтація китайської економіки та її зростаюча залежність від зовнішньої торгівлі, в першу чергу від імпорту сировини, активний розвиток галузей народного господарства, пов'язаних з морською діяльністю: всі ці обставини зумовлюють важливість «морського» фактору у співробітництві з цією країною [2]. Отже, важливою складовою вітчизняної політики розвитку співробітництва з КНР обов'язково мають бути заходи, які використовують потенціал приморських регіонів.

До Причорноморського економічного регіону (далі – ПЕР) належать адміністративні одиниці України, які мають прямий вихід до Чорного та Азовського моря та функціонуючі морські порти. ПЕР України включає Автономну Республіку Крим; місто зі спеціальним статусом Севастополь; Миколаївську, Одеську, Херсонську області. На цей район припадає 15 з 18 морських портів України, відкритих для заходження іноземних суден. ПЕР має переважно портову та залізничну (довжина шляхів 3 тис. км) інфраструктуру та характеризується найнижчою в країні щільністю автомобільних доріг (214 км/тис.км²) [3, с. 84-85; 4].

Існуючий стан взаємодії між ПЕР та КНР можна проаналізувати, розглянувши динаміку абсолютних показників зовнішньої торгівлі (табл. 1).

Аналіз даних, наведених в табл. 1, свідчить про те, що Причорноморський регіон не має належного значення у співпраці з КНР. Так у 2015 р. на загальну торгівлю ПЕР з КНР припадало

35,26 млн дол. США, що складає лише 0,6% від загальної українсько-китайської торгівлі (0,31% від загального експорту до КНР; 0,78% від загального імпорту) [5]. При чому протягом останніх років динаміка зовнішньої торгівлі різноспрямовано змінюється, проте, сальдо лишається негативним. Інтенсивність зовнішньоторговельної співпраці істотно впала після 2013 р., що пов'язано із втраченою контролю над АР Крим та стрімким зниженням імпорту внаслідок девальвації національної валюти. Ураховуючи багатогранний потенціал Причорноморського регіону, постійно зростаючий товарообіг між країнами ЄС28 та КНР, та особливо зростаючу потребу КНР в імпорті ресурсів, яка задовольняється переважно за рахунок морської торгівлі, такі обсяги торгівлі не можуть вважатися задовільними.

Максимально ефективно використати транспортно-логістичний потенціал ПЕР та оптимізувати структуру торгівлі з Азійсько-Тихоокеанським регіоном може приєднання України до мегарегіонального інфраструктурного проекту «Новий Шовковий шлях». Ідея «відновлення історичного Шовкового шляху» вперше запропонована на міжнародній конференції у Баку 7-8 вересня 1998 р., в ході якої підписана «Основна багатостороння угода про міжнародний транспорт щодо розвитку коридору Європа – Кавказ – Азія» та Технічні додатки до неї. На сучасному етапі співробітництво активізувалось 7 вересня 2013 р. після промови Сі Цзіньпіна у м. Астана [6, с. 176; 6].

Згідно з масштабною ідеєю китайського керівництва «новий Шовковий шлях» має пройти через 18 євразійських країн, включаючи Україну, з чисельністю населення близько 3 млрд.

При цьому проект передбачає формування нових способів гео економічної взаємодії при створенні транспортних та енергетичних коридорів. Наголошено, що майбутня система Пан'європейських транспортних коридорів охопить значну частину території України, зокрема, Західний, Придніпровський і особливо Приморський регіони. За оцінками експертів китайські інвестиції у цей проект можуть перевищити 40 млрд дол. США, з яких 16,3 млрд призначені для створення фонду модернізації саме української частини майбутньої транспортної системи [6, с. 176; 7].

Таблиця 1

Абсолютні показники зовнішньої торгівлі між Причорноморським економічним районом України та КНР у 2010–2015 рр., млн. дол. США

Показник/роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт	1,65	1,03	2,3	3,19	2,79	6,3	7,21	7,96	7,42
Імпорт	76,68	185,3	94,95	162,76	176,3	225,47	178,74	63,55	27,85
ЗТО	78,33	186,33	97,25	165,96	179,09	231,77	185,95	71,51	35,26
Сальдо	-75	-184,3	-92,6	-159,6	-173,5	-219,2	-171,5	-55,6	-20,4

Складено за: [5]

У географічному сенсі найпривабливішим серед наявних напрямів розвитку співробітництва України з КНР в інфраструктурній сфері виглядає міжнародний транспортний коридор TRACECA (англ. – “TRANSPORT CORRIDOR EUROPE CAUCASUS ASIA” – транспортний коридор Європа – Кавказ – Азія). На даний час це один з найкоротших маршрутів, який забезпечує транспортне сполучення між Європою та Азією і прямує територією України. У 2012-2013 рр. двосторонні відносини вийшли на рівень підготовки до реалізації першого спільного міждержавного проекту «Економічного поясу нового Шовкового шляху», у якому, крім України, повинні були взяти участь країни Центральної Азії, Закавказзя та Європи [8, с. 239; 9, с. 51]. Проте, процес підготовки цього масштабного проекту був порушений політичною кризою в Україні у листопаді 2013 р. та подіями, які призвели до зміни влади, втрати контролю над частиною території і неможливості виконати повністю укладені з КНР домовленості у економічній, науково-технічній та інфраструктурній сферах. Особливо це торкнулося проектів, які планувалося здійснити на

території АР Крим, яка у 2013 р. названа пріоритетним регіоном для подальшого українсько-китайського стратегічного співробітництва [8, с. 241-242].

Зважаючи на невизначений на даний час статус та подальший розвиток АР Крим, значення Одеської та Миколаївської областей, як частини Причорноморського регіону, постійно зростає, їх роль стає пріоритетною у форматі співпраці України і КНР в розбудові «Нового Шовкового шляху». Так найбільш значущими для розвитку транзиту по міжнародному транспортному коридору TRACECA є саме порти Одеського регіону (м. Одеса, м. Іллічівськ, порт «Южний»).

Аналіз договірної бази українсько-китайського співробітництва доводить, що найбільш активно зацікавлені у розширенні співпраці з регіонами України саме приморські регіони КНР. Так провінція Цзянсу уклала з регіонами України 5 договорів про співробітництво, провінція Шаньдун – 4 документи, Хубей та м. Чунцін – 3, приморські провінції Тяньцзін, Хейлуцзян, Чжецзян та м. Хайкоу – по 2 документи. З 31 документа інтеррегіонального співробітництва 6 були укладені саме з облас-

Таблиця 2

Деталізація зовнішньої торгівлі окремих областей Причорноморського економічного району України та КНР у 2010–2015 рр., млн дол. США

I. Експорт						
Назва регіону/роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
АР Крим	0,08	1,8	2,91	3,48	–	–
– м. Севастополь	0,02	0,02	0,09	0,07	–	–
Миколаївська обл.	2,92	0,46	1,31	0,67	6,29	2,22
Одеська обл.	0,13	0,5	2	2,99	1,62	5,08
Херсонська обл.	0,04	0	0	0	0,05	0,12
II. Імпорт						
Назва регіону/роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
АР Крим	3,28	57,03	20,91	43,49	–	–
– м. Севастополь	0,24	0,35	0,76	2,21	–	–
Миколаївська обл.	5,25	4,08	10,63	14,54	4,83	2,99
Одеська обл.	150,9	110,99	188,65	113,28	54,45	22,57
Херсонська обл.	3,1	3,84	4,51	5,22	4,26	2,28
III. ЗТО						
Назва регіону/роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
АР Крим	3,36	58,83	23,82	46,97	–	–
– м. Севастополь	0,25	0,37	0,84	2,28	–	–
Миколаївська обл.	8,17	4,55	11,94	15,21	11,13	5,21
Одеська обл.	151,03	111,49	190,65	116,27	56,07	27,65
Херсонська обл.	3,14	3,85	4,51	5,23	4,32	2,4
IV. Баланс						
Назва регіону/роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
АР Крим	-3,2	-55,23	-18	-40,01	–	–
– м. Севастополь	-0,22	-0,33	-0,67	-2,14	–	–
Миколаївська обл.	-2,34	-3,62	-9,32	-13,86	1,46	-0,77
Одеська обл.	-150,76	-110,49	-186,66	-110,28	-52,83	-17,5
Херсонська обл.	-3,06	-3,84	-4,51	-5,22	-4,21	-2,16

Складено за: [5]

тями та містами Причорноморського економічного району (табл. 3).

Одним з перших українських міст, що співпрацює з китайськими, є Одеса, яка в 1993 р. підписала документ з портом Циндао, встановила відносини і з провінцією Фуцзянь. Сучасний стан торговельного та логістично-транспортного співробітництва Одеського регіону з КНР є незадовільним (табл. 2), так загальний товарообіг з Китаєм складає лише 1,03% від зовнішньої торгівлі області [5]. Проте, існує помітна зацікавленість китайських інвесторів у розвитку співпраці саме з підприємствами Одеської області.

Так протягом останніх років в Одесі реалізуються наступні спільні проекти та ініціативи:

1. У м. Одесі відкрито генеральне консульство КНР для підтримки та розвитку торговельно-економічних та культурних зв'язків. Остання зустріч голови Одеської міськради та консула КНР Чжао Сянжун відбулась 23.11.2016 р. На зустрічі були обговорені проблеми модернізації інфраструктури області, залучення китайських інвестицій, перспективи розвитку торговельних та туристичних зв'язків [12].

2. Відбувається обмін візитами на міжрегіональному рівні. Так під час візиту 12 березня 2012 р. відбулась офіційна зустріч голови Одеської обласної ради з делегацією провінції Шаньдун, на якій обговорювалися питання подальшого міжрегіонального співробітництва у сферах економіки і торгівлі, збільшення обсягу взаємних інвестицій, можливість розміщення китайських підприємств в Одеській області. За результатами проведених зустрічей було досягнуто домовленості здійснювати взаємні візити та всебічно сприяти двосторонній співпраці в усіх сферах [13].

3. Перспективним є співробітництво у військовій сфері. Були завершені попередні перемови по контракту, за яким державне оборонне підприємство «Одесавіаремсервіс» буде здійснювати закупівлю та зборку китайських військових літаків L-15

для забезпечення потреб вітчизняних збройних сил [15].

4. Існують певні можливості для розвитку співробітництва у сфері освіти. У Південноукраїнському національному педагогічному університеті відкрито інститут Конфуція, де станом на 2016 р. китайську мову вивчають 1200 студентів. В Одеській області навчаються більше 500 студентів з КНР. Так 30 листопада 2011 р. у м. Цзінань було відібрано два студента Одеського національного університету імені І.І. Мечникова для проходження річного навчання у Ціндаоському науково-технічному університеті провінції Шаньдун [12; 14].

Отже, інтенсивність інтеррегіонального співробітництва між Одеською областю та провінціями КНР свідчить про можливість у майбутньому перетворення Одеси на інфраструктурний центр і транспортно-логістичний вузол у межах реалізації проекту «Нового Шовкового шляху». Для здійснення цієї стратегічної мети необхідно створити умови для розробки і реалізації комплексної програми інтеррегіонального співробітництва, створити мережу обласних, районних і міських агентств, які візьмуть на себе частину функцій місцевих координуючих і виконавчих органів, допоможуть ефективніше використовувати можливості залучення до співробітництва широкого кола представників бізнесу й громадськості.

З метою вдосконалення інституційної бази двосторонніх відносин у контексті сучасних умов важливо переглянути і підвищити ефективність впливу на стан українсько-китайських економічних зв'язків наступних угод: (1) Угода між Урядом України і Урядом Китайської Народної Республіки про техніко-економічне співробітництво; (2) Угода про співробітництво між Українським союзом промисловців і підприємців та Китайською асоціацією міжнародних підрядників; (3) Угода про створення спільної Ділової ради між Торгово-промисловою палатою України та Китайським комітетом сприяння міжнародній торгівлі.

Таблиця 3

Статус інтеррегіонального співробітництва місцевих органів областей та міст Причорноморського регіону України та КНР (в алфавітному порядку назв українських міст та областей)

№	Місто (область, регіон, статус), Україна	Місто (провінція або інша адміністративна одиниця), КНР	Статус та форма стосунків	Час укладення стосунків
1	АР Крим	Провінція Хайнань	Партнерські	5 квітня 1996 року
2	м. Миколаїв (Миколаївська обл.)	м. Дечжоу (пров. Шаньдун)	Міста-побратими	12 серпня 2009 р.
3	м. Миколаїв (Миколаївська обл.)	Новий регіон Бінхай (м. Тяньцзінь, місто центрального підпорядкування)	Партнерські	2001 р.
4	м. Одеса (Одеська обл.)	м. Нінбо (пров. Чжецзян)	Міста-партнери	29 вересня 2008 р.
5	м. Одеса (Одеська обл.)	м. Циндао (пров. Шаньдун)	Міста-побратими	29 квітня 1993 р.
6	м. Ялта (АР Крим)	м. Санья (пров. Хайнань)	Міста-побратими	24 лютого 2004 р.

Складено за: [10; 11]

Довгостроковою метою співпраці України і КНР має стати створення зони вільної торгівлі у м. Одеса, структурні реформи, перехід на інноваційні шляхи розвитку на основі еволюційного формування і вдосконалення інституційної бази двосторонніх взаємозв'язків.

Висновки. Особливого значення для розвитку двосторонніх торговельних відносин України і КНР та їх транспортно-логістичної складової набуває інтеррегіональне співробітництво між приморськими регіонами країн-партнерів. Аналіз обсягів торгівлі Причорноморського економічного району з КНР свідчить про те, що потенціал його регіонів використовується не повною мірою. Привертає увагу той факт, що протягом останніх років сальдо торгівлі залишається негативним. Отже, доцільно оптимізувати інтеррегіональну співпрацю з окремими провінціями КНР, переглянути стратегічні пріоритети, вжити заходів щодо вдосконалення торгово-економічних зв'язків в межах реалізації інфраструктурного мегарегіонального проекту «Новий Шовковий шлях».

Для України приєднання до нового Шовкового шляху є відновленням історичної функції, яку наша держава виконувала у стосунках між Китаєм та Європою, повернення до якої призведе не тільки до оптимізації зовнішньоекономічної співпраці з КНР, але й позитивно вплине на євроінтеграційні перспективи України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Курнишова Ю. Актуальні засади формування стратегічного партнерства України і КНР / Ю. Курнишова // Аналітична доповідь. – К. : Вид-во Нац. ін-ту стратегічних досліджень. – 2010. – 28 с.
2. Ли Гуаньцюнь. Стратегія «нитки жемчуга» в контексті морської політики КНР // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 25, Междунар. отношения и мировая политика. – 2011. – № 4. – С. 162-174.
3. Богомоллова Н.І. Оцінка транспортної забезпеченості економічних районів України в системі прискорення доставки вантажів і пасажирів / Н.І. Богомоллова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – Вип. 28. – С. 82–86
4. Про затвердження переліку морських портів України, відкритих для заходження іноземних суден: розпорядження Кабінету Міністрів України № 466-р від 26.06.2013 (з змінами, внесеними згідно з Розпорядженням КМ № 415-р від 29.04.2015) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/466-2013-%D1%80/para%28n8>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Хунцзе, Чен. Выбор и стратегические возможности Китая в контексте "Украинского кризиса" [Текст] : библиография / Чен Хунцзе // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 175-180
7. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД, UNCTAD). Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org>
8. Тимофеев О.А. Украинский кризис и его влияние на российско-китайские отношения / А.О. Тимофеев // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. – 2014. – № 19 – С. 237-247.
9. Економічний пояс великого шовкового шляху: транспортний вимір / С.А. Кошовий // Китаєзнавчі дослідження. – 2014. – № 1-2. – С. 51-60.
10. Офіційний сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом) [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/>
11. Стан договірно-правової бази України та КНР / Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: http://ukrexport.gov.ua/ukr/ugodi_z_ukrain/ukr/318.html
12. Генеральне консульство КНР в м. Одеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://odessa.chineseconsulate.org/rus/>
13. Інститут Конфуція при Південноукраїнському національному педагогічному університеті. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <https://confucius-pdpu.com.ua/>
14. Одеська обласна рада. Офіційний веб-портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://oblrada.odessa.gov.ua/>
15. Інформаційний портал РБК-Україна: «Україна домовилася з Китаєм про закупівлю штурмовиків для ПСУ, які збиратимуть в Одесі». [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ukraina-dogovorilas-kitaem-zakupke-shтурmovikov-1447701345.html>

ПОЛИТИКА СПЛОЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

COHESION POLICY DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION: MILESTONES AND RESULTS

УДК 327.7(4):336

Пашаев Т.Г.

аспирант кафедры международных финансов
Институт международных отношений
Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко

Цыганов С.А.

д.э.н., профессор кафедры
международных финансов
Институт международных отношений
Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко

У статті розглядаються ключові аспекти регіональної економічної політики ЄС, її рівні, сутність і зміст. Аналізуються цілі і завдання в рамках основних етапів еволюції регіональної політики ЄС. Розкривається взаємозв'язок регіональної економічної політики та регіонального економічного розвитку ЄС. Обґрунтовано вирішальну роль регіональної політики у зміцненні конкурентних позицій ЄС.

Ключові слова: регіон, регіоналізація, регіональна економіка, регіональний розвиток, європейська регіональна інтеграція, регіональна політика ЄС (політика згуртування)

В статье рассматриваются ключевые аспекты региональной экономической политики, ее уровни, сущность и содержание. Анализируются цели и задачи основных этапов эволюции региональной политики ЕС. Раскрывается взаимосвязь региональной экономической политики и регионального эконо-

мического развития ЕС. Обосновывается решающая роль региональной политики в укреплении конкурентных позиций ЕС.

Ключевые слова: регион, регионализация, региональная экономика, региональное развитие, европейская региональная интеграция, региональная политика ЕС (политика сплочения)

The article deals with key aspects of modern regional economic policy, its levels, nature and content considered. The author analyzes the goals and objectives of the main stages of the evolution of the EU regional policy. The interrelation of regional economic policy and economic development revealed. Substantiates the crucial role of regional policy in strengthening the competitive position of the EU.

Key words: region, regionalization, regional economy, regional development, European regional integration, European regional policy (Cohesion policy)

Постановка проблемы. Экономическое развитие регионов Европейском Союзе представляет особый интерес для стран-претендентов, а также ассоциированных членов с точки зрения реализации стратегии евроинтеграции и перспектив их участия в процессах разработки и реализации наднациональной экономической политики, которая претерпевает значительные изменения под влиянием глобализирующегося мирового хозяйства.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематика регионального развития и формирование методологических подходов к его изучению являются предметом научных исследований многих ученых: Г. Армстронга (*H. Armstrong*) [1], С. Балмера (*S. Bulmer*) [2], Дж. Бактлера (*J. Bachtler*) [3], Л. Хуге (*L. Hooghe*) [4], Р. Мартинса (*R. Martins*) [5], Дж. Мэвсона (*J. Mawson*) [6], В. Патерсона (*W. Paterson*) [7], Г. Валласа (*H. Wallace*) [8] и др. Однако динамика изменений мировой экономики в контексте ее регионализации, специфика региональных интеграционных процессов актуализируют исследования в этой сфере.

Постановка задачи. Целью исследования является анализ взаимозависимости региональной экономической политики и экономического развития регионов ЕС на основе ретроспективы ключевых аспектов интеграционной экономической политики ЕС, а также ее современных особенностей.

Изложение основного материала исследования. Принадлежность страны к тому или иному интеграционному объединению определяет цели

и задачи ее развития, а также цели, задачи и механизм реализации государственной экономической политики. Интенсификация экономической интеграции на региональном и межрегиональном уровнях в глобализирующемся мировом хозяйстве ведет к выходу экономической политики за пределы национальных экономик. В основе этих процессов лежит усиление конкурентной борьбы на международных товарных и финансовых рынках, которое обуславливает необходимость укрепления конкурентных позиций отдельных стран путем кооперирования в использовании факторов производства. Образование крупных территориальных анклавов в результате хозяйственного сближения стран приводит к формированию наднациональных приоритетов развития, что, в свою очередь, проявляется в выходе экономической политики за пределы стран и территорий, формированию ее наднационального характера.

С теоретической точки зрения и в соответствии с общепринятой трактовкой, региональная политика в наиболее обобщенном понимании – это целостная система мер, направленных на сбалансированное социально-экономическое развитие административно-территориальных единиц, составляющих регион. В системе мирового хозяйства она может проводиться на нескольких уровнях: государственном, региональном (регионы внутри государства); локальном – политика органов местного самоуправления; региональном; межрегиональном.

Уровни разработки и реализации региональной политики интеграционного объединения во многом схожи с вышеуказанными: государствен-

ный, региональный (регионы внутри государства); локальный – политика органов местного самоуправления (в зарубежных европейских странах – муниципальная политика); межгосударственный внутри региона как интеграционной структуры; межрегиональный.

Несмотря на сходство перечисленных уровней, главное отличие экономической политики «автономного» государства от государства-члена регионального интеграционного объединения в том, что последнее увязывает свои национальные интересы с наднациональными интересами в рамках общей интеграционной политики. Примером этому является, прежде всего, эволюция региональной экономической политики в странах Европейского Союза, а также ее реализация в соответствии с общими стратегическими задачами развития региона.

Уникальность региональных процессов, которые происходят в Европейском Союзе, во многом объясняется влиянием целого ряда документов наднационального уровня: Европейской хартии местного самоуправления, принятой в 1985 г. Советом Европы, Хартии регионализма, принятой в 1988 г. Европейским парламентом, Декларации о регионализме, принятой в качестве правового документа в 2000 г.

В соответствии с вышеуказанными документами в рамках региональной политики ЕС был принят ряд таких принципов, как территориальная концентрация капитала, финансирование целевых программ, сотрудничество с местными органами власти и передача определенных управленческих решений об оптимальном территориальном уровне, т.е. принцип субсидиарности (который в ряде стран, был возведен в ранг закона).

Говоря об особенностях подхода к региональной политике в Европейском Союзе, следует отметить, что эта политика тесно связана с определением сущности понятия региона (района). Согласно определению, данному в Хартии регионализма, принятой Европейским парламентом в 1988 году, регион – это «... однородное пространство, которое имеет физическую и географическую, этническую, культурную, языковую общность, а также общие экономические структуры и историческую судьбу» [9, р. 162-170]. Таким образом, европейское понимание региона определяет международный характер функций региона, с одной стороны, и функции, выполняемые в рамках решений наднациональных органов – с другой.

Примером феномена регионализации как проявления закономерностей развития социально-экономических систем в современных условиях является понятие «Европа регионов», суть которого заключается в уменьшении роли государственных органов власти и одновременном повышении роли и авторитета наднациональных и

региональных структур. В этой связи автор разделяет точку зрения ряда исследователей о том, что «вхождение в макро-региональную интеграцию является одновременно процессом реформирования политической и экономической системы интегрирующихся государств, поэтому экономическую интеграцию целесообразно проводить в несколько этапов. На первом этапе региональной интеграции государств выравниваются уровни социально-экономического развития, достигается общность в институциональных и технологических критериях. Если разрыв в качественных показателях «догоняющей» страны и «догоняемой» в региональном сообществе значителен, то попытка интеграции этих стран в единую структуру, либо обречена на провал, либо связана с огромными вложениями средств. И наоборот, близкие по качественным показателям страны могут эффективно объединяться в макрорегионы интегрирующихся государств» [10, с. 27-28].

В развитии европейской региональной политики можно выделить несколько ключевых этапов, связанных с определенными структурными изменениями экономики ЕС (рис. 1).

Первым таким этапом стал период 1957-1987 гг., в рамках которого произошли: подписание Римского Договора (1957 г.); создание Генерального директората по вопросам региональной политики Европейской комиссии (1968); учреждение Европейского фонда регионального развития (*European Regional Development Fund, ERDF*) (1975 г.).

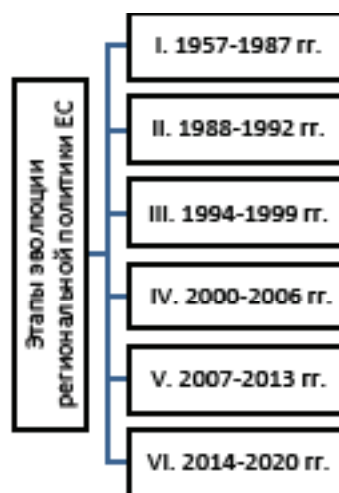


Рис. 1. Временные рамки этапов эволюции региональной политики Европейского Союза

Источник: построено автором по данным Европейской Комиссии [11]

Второй этап – 1988-1992 гг. – связан с необходимостью адаптацией экономики региона к вступлению Греции в 1981 г., Испании и Португалии в 1986 г. Существенное различие уровней экономического развития этих стран от стран «ядра»

ЕС привело к созданию структурных фондов с бюджетом в размере 64 млрд. ЭКЮ на принципах общей политики сплоченности, основными из которых были: фокусирование внимания на развитии бедных и отсталых регионов, долгосрочное программирование, стратегическая ориентация инвестиций, вовлечение региональных и местных партнеров [11].

В связи с введением в 1993 г. трех «новелл» Маастрихтского договора (Фонда сплочения, Комитета регионов и принципа субсидиарности) можно обозначить рамки следующего, *третьего* этапа развития региональной политики ЕС с бюджетом 168 млрд. ЭКЮ: 1994-1999 гг. В этот период были внедрены Финансовые Инструменты для Руководства по рыболовству (1993 г.); ресурсы для структурных фондов и фонда сплочения были удвоены и достигли трети бюджета ЕС; в 1995 г. была определена специальная цель поддержки малонаселенных регионов Финляндии и Швеции [11].

Начиная с 2000 г., который ознаменовался принятием Лиссабонской стратегии, приоритеты ЕС *четвертого* этапа 2000-2006 гг. сместились в сторону обеспечения роста, рабочих мест и инновационного развития в связи с расширением количества стран-членов. Так в период 2000-2004 были разработаны и внедрены инструменты финансирования для стран-кандидатов, ожидающих вхождения в ЕС. В связи с принятием в 2004 г. 10 новых государств-членов ЕС, что привело к росту последнего на 20 %, а ВВП – лишь на 5 %, для этих стран был выделен бюджет в размере 22 млрд. евро; для остальных 15 стран-членов бюджет составил 213 млрд. евро [11].

В течение *пятого* этапа – с 2007 по 2013 гг. региональная политика ЕС базировалась на принципах упрощения правил и структур, акцентировании на прозрачности и коммуникации, достижении роста и создании рабочих мест как ключевых элементах реформ, определении инвестиционных приоритетов. Для реализации совокупности данных направлений было выделено 347 млрд. евро (из них 25 % – на научные исследования и иннова-

ции, 30 % – для экологической инфраструктуры и мер по борьбе с изменением климата) [11].

Региональная политика следующего этапа, охватывающего 2014–2020 гг., направлена на поддержку создания рабочих мест, обеспечение конкурентоспособности бизнеса, экономического роста, устойчивого развития и улучшения качества жизни граждан всех регионов и городов ЕС. Для достижения этих целей и удовлетворения разнообразных потребностей развития предусмотрено финансирование в размере почти трети от общего бюджета ЕС – 351,8 млрд. евро, предоставление которого осуществляется через три основных фонда:

- Фонд европейского регионального развития (*European Regional Development Fund, ERDF*),
- Фонд сплочения (*Cohesion Fund, CF*) и
- Европейский социальный фонд (*European Social Fund, ESF*) [11].

Совместно с Европейским фондом сельскохозяйственного развития сельских районов (*European Agricultural Fund for Rural Development, EAFRD*) и Европейским фондом морского и рыбного хозяйства (*European Maritime and Fisheries Fund, EMFF*), они составляют Европейские структурный и инвестиционный фонды (*European Structural and Investment (ESI) Funds*).

Характерными особенностями данного этапа являются: четко и количественно измеримые целевые задачи для улучшения подотчетности; упрощение в виде единого набора правил для пяти фондов; введение конкретных предварительных условий, прежде чем средства могут быть выделены; борьба за социальную интеграцию; связь с экономическими реформами, т.е. возможность приостановки финансирования государства-члена, которое не соответствует экономическим правилам ЕС.

Для обеспечения экономического роста ЕС в течение *шестого* этапа на 2014-2020 гг. политика сплоченности предусматривает 11 задач (табл. 1).

При этом ЕФРР будет поддерживать все 11 задач, но основными инвестиционными при-

Таблица 1

Приоритеты политики сплочения ЕС на 2014-2020 гг.

1. Углубление исследований, технологического развития, инноваций	5. Содействие адаптации к изменению климата, предотвращение рисков и управление ими	8. Содействие стабильной и качественной занятости и поддержка мобильности рабочей силы
2. Расширение доступа и использования информационных и телекоммуникационных технологий	6. Сохранение и защита окружающей среды и повышение эффективности использования ресурсов	9. Содействие социальной интеграции, борьбе с нищетой и любой дискриминации
3. Укрепление конкурентоспособности малых и средних предприятий	7. Содействие устойчивому развитию транспорта и улучшение сетевой инфраструктуры	10. Инвестиции в образование, профессиональную подготовку и обучение на протяжении всей жизни
4. Поддержка перехода к низкоуглеродной экономике		11. Повышение эффективности государственного управления

Источник: приведено автором на основании данных [12]

оритетами являются задачи 1-4. Для ESF основными приоритетами являются 8-11, вместе с тем фонд поддерживает задачи 1-4. Фонд сплочения поддерживает приоритеты 4-7 и 11.

Из данных табл. 1 следует, что региональная политика Европейского Союза является катализатором государственного и частного финансирования регионального развития в рамках ЕС. Качественные изменения целей и задач региональной политики ЕС в рамках выделенных этапов ее эволюции показывает ее гибкость, адаптивность, социальный характер. Наднациональные инструменты финансирования регионального развития стали стабильным, безопасным и адресным источником финансирования для стимулирования восстановления экономики в посткризисные периоды.

Выводы из проведенного исследования.

Региональное развитие является процессом, который требует действенных и эффективных институтов, а также тесного сотрудничества между правительствами, бизнес-организациями и социальными группами на каждом уровне. Региональная политика ЕС базируется на идеологии сплочения стран-членов в достижении общих наднациональных приоритетов развития региона на основе достижения планируемых показателей роста ВВП, уровня занятости, мобильности рабочей силы, использования новейших технологий, что в совокупности направлено на усиление конкурентоспособности данного интеграционного объединения в глобализирующемся мире.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Bulmer S. The Federal Republic of Germany and the European Community / S. Bulmer, and W. Paterson. – London: Allen and Unwin, 1987. – 202 p.
2. Wallace H. The establishment of the Regional Development Fund: Common Policy or Pork Barrel? /

H. Wallace // in Wallace H, Wallace W., and Webb C. (eds.), Policy-making in the European Community. – Oxford: Oxford University Press, 1977. – P. 137-163;

3. Martins R.M. The Programming of Regional Development in the EC: Supranational or International Decision-making? / R.M. Martins, and J. Mavson // Journal of Common Market Studies. – 1982. – Vol. 20. – № 3. – P. 229-244.

4. Meny Y. Should the Community Regional Policy be scrapped? / Y. Meny // Common Market Law Review. – 1982. – Vol. 19. – № 3. – P. 373- 388.

5. Armstrong H. W. The reform of the European Community Regional Policy / H.W. Armstrong // Journal of Common Market Studies. – 1985. – Vol.23. – № 4. – P. 319-343;

6. De Witte B. The reform of the European Regional Fund // B. De Witte / Common Market Law Review. – 1986. – P. 419-440.

7. Hooghe L. EU Cohesion policy and competing models of EU capitalism // L. Hooghe // Journal of Common Market studies. – 1988. – Vol.36. – № 4. – P. 457-477.

8. Bachtler J. Ideas for Budget and Policy Reform: Reviewing the Debate on Cohesion Policy 2014+ / J. Bachtler, C. Mendez, and F. Wislade // European Policy Research Papers. – 2009. – № 67.

9. Декларація щодо регіоналізму в Європі: Прийнята Асамблеєю Європейських регіонів // Управління сучасним містом. – 2001. – № 7-9. – С. 162-170.

10. Голиков А. П. Региональная политика и экономическое развитие: европейский контекст: Учебное пособие / А. П. Голиков, Н. А. Казакова, Ю. Г. Прав. – Х.: РИО ХНУ имени В. Н. Каразина 2009. – 270 с.

11. European Commission. Regional Policy. History of the policy [Электронный ресурс] / European Commission. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/what/history/

12. European Commission. Regional Policy. Priorities for 2014-2020 [Электронный ресурс] / European Commission. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/priorities.

ДИНАМІКА РИНОКУ ЗОЛОТА У СУЧАСНИХ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСАХ

GOLD MARKET DYNAMICS IN MODERN WORLD ECONOMIC PROCESSES

Стаття присвячена дослідженню структури та динаміки сучасного світового ринку золота. Висвітлено роль золота як індикатора міжнародної економіки. Проведено аналіз світового попиту на дорогоцінний метал. Виявлено низку чинників, що впливають на попит та ціну золота у світогосподарських процесах. Здійснено оцінку динаміки золотовалютних резервів Національного Банку України.

Ключові слова: дорогоцінні метали, золото, попит, ціна, золотий запас, волатильність, золотовалютні резерви.

Стаття посвящена исследованию структуры и динамики современного мирового рынка золота. Показано роль золота как индикатора международной экономики. Проведено анализ мирового спроса на драгоценный металл. Выявлено ряд факторов,

которые влияют на спрос и цену золота в процессах мирового хозяйства. Осуществлено оценивание динамики золотовалютных резервов Национального банка Украины. Ключевые слова: драгоценные металлы, золото, спрос, цена, золотой запас, волатильность, золотовалютные резервы.

The article investigates the structure and dynamics of modern world gold market. The role of gold as an indicator of the international economy is showed. The world demand for the precious metal is analyzed. A number of factors affecting the demand and price of gold in global economic processes are revealed. An estimation of the dynamics of gold and foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine is made.

Key words: precious metals, gold, demand, price, gold reserves, volatility, gold and foreign-exchange reserves.

УДК 339.7:553.4:339.97

Полякова Ю. В.

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

Постановка проблеми. Золото як метал, що відноситься до групи дорогоцінних та благородних, окрім вивчення відповідними науками його суто фізичних або хімічних характеристик, розглядається як загальний еквівалент та резервний актив в умовах розвитку світогосподарських процесів. У світовій фінансовій системі роль золота традиційно змінювалася у залежності від зовнішніх обставин та еволюційного поступу. Світовий ринок золота на сьогодні характеризується, як сукупність міжнародних і внутрішніх ринків, на яких відбувається торгівля золотом у фізичному вигляді та похідними інструментами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання, пов'язані із аналізом кон'юнктури та тенденцій розвитку ринку золота, впливу на його функціонування різноманітних чинників, зміни ролі дорогоцінного металу у світовому господарстві, розглядаються у наукових працях Н. Бодрової, М. Дяби, С. Еш, О. Михайловського, А. Олексин, Н. Савчук, А. Федорчук та ін.

Постановка завдання. На сьогодні відмітною ознакою цього металу є його активне застосування усіма країнами світу як страхового та резервного фонду. Офіційні запаси золота, що зберігаються у центральних банках різних країн та в МВФ, становлять на сьогодні понад 31 тис. тонн [1]. Ринок золота набуває ознак глобального характеру, і визначається не лише економічними або політичними аспектами, а й розвитком телекомунікаційних та комп'ютерних технологій. Золото використовується державами для підтримки на певному рівні золотовалютних резервів, слугує купівельним та платіжним засобом, виступає матеріалізацією суспільного багатства. Враховуючи роль золота як індикатора міжнародної економіки та розвитку

окремих країн, вивчення аспектів функціонування ринку цього дорогоцінного металу набуває особливої актуальності, особливо в умовах економічної та фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Золотий запас відображає валютно-фінансовий стан країни та її кредитоспроможність на світовому ринку. У зв'язку із цим золото продовжує відігравати провідну роль у міжнародних валютно-кредитних відносинах, через те, що використовується як засіб регулювання платіжного балансу та поповнення валютних резервів; слугує загальним купівельно-платіжним засобом і ознакою суспільного багатства; виконує функцію стабілізатора під час економічних або політичних ускладнень; виступає засобом страхування від інфляції, тому що вкладення в іноземні валюти є більш ризикованими.

Видобуток золота пов'язують із декількома етапами, перший розпочався напередодні Першої світової війни, другий – на початку Другої світової війни, а третій характеризується процесами денонетизації золота і має свій початок з 70-х років ХХ століття [2].

Основними функціями золота виступають наступні [3]: міра вартості (як рівень значущості та коштовності усіх товарів); засіб обігу (посередництво у реалізації процесу обігу); інструмент утворення багатства (накопичення вартості у найбільш ліквідній формі); засіб платежу (номінація платіжних одиниць у дорогоцінних металах); світові гроші.

До країн, що володіють найбільшими родовищами золота, належать Австралія, ПАР, Чилі та США. Значна частина золота сьогодні перебуває у резервних активах як центральних банків країн, так і міжнародних організацій [4]. Згідно даних звіту Всесвітньої золотої ради найбільший попит

на золото у світі спостерігається з метою інвестування та у ювелірній промисловості (рис. 1). Можна побачити, що сучасна динаміка ринку золота не повною мірою відображає його викладені вище теоретичні функції. Цей дорогоцінний метал у більшості сьогодні виконує функцію інвестиційного активу (як спосіб отримання додаткових надходжень) та страхування від ризиків (коли банки утримують дорогоцінний метал як резерв).

Виробничий попит на золото, коли воно виступає сировинним компонентом, в середньому складає 10% від загального попиту, йдеться про такі галузі як електроніка, медицина, виробництво електричних деталей. На теперішньому етапі сфери застосування золота розширюються завдяки його використанню у виробництві паливних елементів, при хімічній обробці та здійсненні контролю за забрудненням оточуючого середовища, оскільки метал характеризується тепловою та електричною провідністю, спротивом бактеріологічній колонізації і корозії [4].



Рис. 1. Світовий попит на золото в тон. у 2015 році
За: [5]

Основні чинники, що впливають на ціну на золото у світовому господарстві:

- вартість видобутку золота (сучасні тенденції показують зростання витрат на видобування цього дорогоцінного металу);
- зміни курсів валют, фондових індексів і цін на нафту (найбільший вплив справляють такі валюти як долар США та швейцарський франк);
- коливання цін на інші дорогоцінні метали (срібло, платина, паладій);
- зміни у законодавстві, що стосуються введення або зняття обмежень на укладення угод з дорогоцінними металами;
- економічні коливання у міжнародній економіці;
- попит на золото в окремих галузях промисловості (ювелірна галузь, стоматологія);

- інвестиційний клімат у суспільстві.
Інвестори при здійсненні капіталовкладень у золото оцінюють різноманітні чинники – здатність застрахуватися від економічної та політичної нестабільності, знизити рівень ризику, передбачити ріст попиту на цей дорогоцінний метал. Існує чотири типи вкладення коштів – злитки, інвестиційні золоті монети, депозити, ювелірний сектор. Серед причин інвестування у золото слід виокремити [2]:

- незалежність, коли на вартість золота впливає низка чинників, але його цінність як платіжного засобу залишається незмінною;
- резервні засоби, що передбачає накопичення золота державами та центробанками з метою забезпечення своїх грошових одиниць;
- висока ліквідність, яка виявляється у властивості золота бути конвертованим на фінансовому ринку у стислі терміни, на відміну від деяких цінних паперів;
- диверсифікація активів, коли золото відіграє важливу роль у формуванні інвестиційного портфеля і піднімає його на інший рівень та захищає від цінових коливань;
- надійність та стабільність, яка виражається у цінності золота як способу вкладення грошей.

На кінець 2016 року ціна на золото склала 1151,40 дол. за унцію [5]. Тенденція збільшення вартості золота, яка спостерігалася до 2013 року, змінила свій тренд і до 2015 року показувала уповільнення, яке почало стабілізуватися протягом 2016 року.

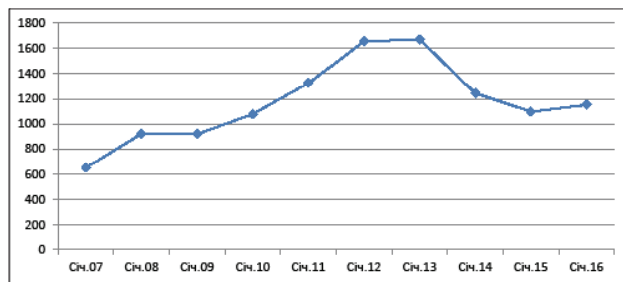


Рис. 2. Світові ціни на золото, дол. США за унцію у 2007-16 рр.

За: [5]

Як зазначають вітчизняні вчені, традиційно світові ціни на золото зростають при посиленні економічної та геополітичної невизначеності, та знижуються, коли міжнародна економіка демонструє стабільне зростання [6].

Розподіл золота у 2015 року виглядає наступним чином: державні банки та міжнародні фінансові організації – 20%, ювелірна галузь – 44%, стоматологія та промисловість – 13%, інвестиції – 23% (рис. 3).

Науково-технічний прогрес та зростання суспільного виробництва і його модернізація у економічно розвинених країнах світу, а також утворення



Рис. 3. Світовий розподіл золота у 2015 році, %

За: [7]

потужних неринкових факторів впливу на міжнародну економіку, сприяли демонетизації золота [8].

За індикатор стану світової економіки беруть співвідношення цін золота і платини, яке коливається у залежності від циклічності економічного розвитку. Протягом періоду стабільного зростання світової економіки платина є в 2-2,5 рази дорожчою за золото завдяки тому, що у природі вона зустрічається рідше, для її отримання необхідно переробити у три рази більше руди, ніж для добування золота, і для виготовлення ювелірних виробів цей метал використовується у значно менших обсягах. Під час світових криз попит на платину знижується, метал втрачає в ціні і тому його інвестиційний потенціал є нижчим, ніж у золота. Проте на користь золота свідчить його історична роль грошового еквівалента [9].

Золотовалютні резерви окремих країн світу станом на 01.01.2016 р. представлено на рис. 4. Україна за обсягами золотовалютних резервів поступається таким країнам як Польща, Німеччина, Франція та перевищує Білорусь, Грузію і Литву.

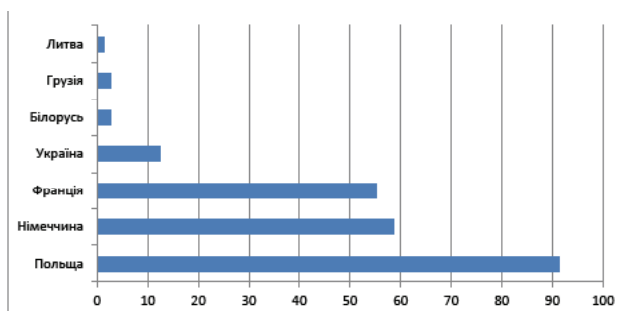


Рис. 4. Золотовалютні резерви країн світу станом на 01.01.2016 р.

За: [10]

Подвійна, а саме сировинна та валютна сутність золота відіграє важливу роль у його ціноутворенні як на міжнародному, так і на вітчизняних ринках. Непередбачуваність подій у світі в цілому стимулює інвесторів конвертувати свої кошти саме у золото, що призводить до коливань його курсу та волатильності ринку у короткостроковій перспективі [8]. Аналогічні процеси мали місце і на українському ринку, оскільки Україна має історичний досвід стрімкої девальвації національної валюти у 2008 році і відповідного зростання попиту на банківські метали.

Основною функцією Національного банку України є забезпечення накопичення та зберігання золотовалютних резервів та здійснення операцій з ними та банківськими металами. Згідно Закону України "Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними" дорогоцінні метали – золото, срібло, платина і метали платинової групи (паладій, іридій, родій, осмій, рутеній) у будь-якому вигляді та стані (сировина, сплави, напівфабрикати, промислові продукти, хімічні сполуки, вироби, відходи, брухт тощо).

Золотовалютний резерв НБУ складається з наступних активів: монетарне золото, спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ, іноземна валюта у вигляді банкнот та монет на рахунках за кордоном, цінні папери, інші міжнародно визнані резервні активи. Розмір золотовалютних резервів України з 2001 року до 2016 року виглядає наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

Розмір золотовалютних резервів України протягом 2001-2016 рр.

Дата на 1 січня	Розмір золотовалютного резерву, млрд. дол. США	Приріст (до попереднього року)	
		Абсолютний	Відсотковий
2001	1,48	+ 0,39	+ 35,78
2002	3,3	+ 1,82	+ 122,97
2003	3,36	+ 0,06	+ 1,82
2004	6,95	+ 3,59	+ 106,85
2005	9,72	+ 2,77	+ 39,86
2006	19,39	+ 9,67	+ 99,49
2007	22,36	+ 2,97	+ 15,32
2008	31,79	+ 9,43	+ 42,17
2009	34,57	+ 2,78	+ 8,74
2010	26,5	-8,07	- 23,34
2011	34,58	+ 8,08	+ 30,49
2012	31,8	-2,78	- 8,04
2013	24,546	- 7,254	- 22,81
2014	20,415	- 4,131	- 16,83
2015	7,533	- 12,88	- 63,1
2016	13,300	+ 5,767	+ 76,56
2017	15,539	+ 2,239	+ 16,83

За: [10]

Розмір золотовалютних резервів України станом на 1 січня 2017 року становить 15,5 млрд дол. США і демонструє зростання у порівнянні із попереднім періодом.

Враховуючи значення дорогоцінних металів як для розвитку економіки та соціального добробуту будь-якої країни, так і для окремих галузей, операції із дорогоцінними металами залишаються актуальними для інвесторів, для центральних і комерційних банків, міжнародних організацій.

Висновки з проведеного дослідження. Значення золота у світовій фінансовій системі зростає. Світовий ринок золота є досить динамічним. Інвестори виявляють інтерес до дорогоцінного металу, що впливає на зміни механізмів ціноутворення на ринку, співвідношення попиту і пропозиції. Попит на золото зростає, коли збільшуються інфляційні очікування або настають кризові часи. Операції із золотом, як і з іншими дорогоцінними металами, залишаються важливими і для України, особливо в умовах економічної нестабільності. В загальному вітчизняний ринок золота є нестійким та невеликим за обсягом здійснюваних операцій у порівнянні із іншими країнами. Згідно з даними аналітичних досліджень, прогнозується збільшення інвестицій у золото, тому для українського ринку важливою рисою є інвестування у дорогоцінні метали як надійний та стабільний метод підвищення платоспроможності країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бодрова Н. Світові ринки дорогоцінних металів: сучасний стан та основні чинники впливу / Бодрова Н. // Вісник НБУ. – 2011. – № 7. – С. 26-32.
2. Савчук Н. Ринок золота: сучасний стан і перспективи розвитку / Савчук Н. // Ринок цінних паперів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.securities.usmdi.org.
3. Михайловський О. В. Трансформація функцій золота у сучасній міжнародній економіці / Михайловський О. В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/APE/2011_12/APE-12-2011/230-237.pdf.
4. Мировой рынок золота [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cmmarket.ru>.
5. Сайт World Gold Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gold.org/supply-and-demand/gold-demand-trends>
6. Федорчук А. Високосний фініш / Федорчук А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua>.
7. Інвестиції в золото в 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: vseprogroshi.com.ua.
8. Диба М. І. Операційна характеристика міжнародного ринку банківських металів / Диба М. І., Василенко В. В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/4767>.
9. Федорчук А. Платина повертає позиції / Федорчук А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/business/platina-povertaye-poziciyi-.html>.
10. Золотовалютные резервы (ЗВР) Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://insiders.com.ua/spravochnik/zolotovalyutnye-rezervy>.

ЕКОНОМІКА ІТАЛІЇ В КОНТЕКСТІ КРИЗИ ЗАБОРГОВАНОСТІ КРАЇН ЄС ITALIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF DEBTS TO THE EU COUNTRIES

Розглянуто особливості функціонування європейських економік у контексті кризи заборгованості країн ЄС. Досліджено вплив кризи боргів країн ЄС на економіку Італії. Проаналізовано макроекономічні показники Італії. Висвітлено вжиті урядом заходи щодо подолання кризових явищ. Запропоновано методи та інструменти державної політики, спрямованої на нівелювання негативних кризових явищ в економіці у період поглиблення інтеграційних і глобалізаційних процесів у світовому господарстві.

Ключові слова: *світове господарство, глобалізаційні процеси, міжнародна економічна інтеграція, криза боргів країн ЄС, валовий внутрішній продукт, державний борг.*

Рассмотрены особенности функционирования европейских экономик в контексте кризиса задолженности стран ЕС. Исследовано влияние кризиса долгов стран ЕС на экономику Италии. Проанализированы макроэкономические показатели Италии. Отражены принятые правительством мероприятия по преодолению кризисных явлений. Предложены методы и инструменты государ-

ственной политики, направленной на нивелирование негативных кризисных явлений в национальной экономике в период углубления интеграционных и глобализационных процессов в мировом хозяйстве.

Ключевые слова: *мировое хозяйство, глобализационные процессы, международная экономическая интеграция, кризис долгов стран ЕС, валовой внутренний продукт, государственный долг.*

The article reveals the functioning of the European economies in the context of the debt crisis of the EU countries. It studies the impact of the debt crisis of the EU countries on the Italian economy. It analyses microeconomic indices of Italy. The article also deals with the steps taken by the Italian government to overcome the crisis. It offers the directions and tools of the government policy aimed at leveling of negative crisis effects in the economy in the period of increasing of integration and globalization processes in the global economy.

Key words: *global economy, globalization processes, international economic integration, EU countries debt crisis, gross domestic product, state debt.*

УДК 339.972:336.273.3

Пробоїв О.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету

Постановка проблеми. Реалії сучасного світового господарства, що супроводжуються кризовими явищами в національних економіках й набувають глобального характеру, підштовхують держави до об'єднання в інтеграційні структури для реалізації власних національних інтересів та вирішення глобальних проблем. Проте, глобалізація та інтернаціоналізація світового господарства, з однієї сторони, підвищують ефективність функціонування національних економік внаслідок утворення глобальних товарних й сировинних ринків та надають країнам ряд переваг, виступаючи певною формою захисту окремих економік від глобальної фінансової нестійкості шляхом утворення регіональних інтеграційних угруповань, а з іншої, – сприяють посиленню протиріч між країнами і загострюють розбіжності між ними, підсилюючи економічні й політичні ризики.

Зростання взаємозалежності між державами може мати негативний вплив у період загострення фінансових криз для світового господарства в цілому і для економіки окремих країн, тому дана проблематика наразі є особливо актуальною і потребує більш детального вивчення. Вирішення зазначених проблем в умовах глобальної фінансової нестабільності потребує регіональної координації й формування нових антикризових механізмів, важелів та інструментів. Тому на сьогоднішній день актуальним є поглиблене дослідження основних макроекономічних показників і виявлення тенденцій розвитку окремо взятої економіки в контексті кризових процесів країн ЄС.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням ефективності функціонування різних регіональних інтеграційних об'єднань займалися такі видатні вчені-економісти, як: А. Філіпенко, Б. Губський, Ю. Пахомов, С. Кримський, Ю. Павленко, Є. Савельєв. Безумовно, відомими у цій сфері є ґрунтовні дослідження вітчизняних науковців: В. Гейця, Ю. Макогона, Ю. Пахомова, О. Сохацької, З. Луцишин, В. Корнеєва, П. Гайдуцького та ін.

При цьому невирішеними залишаються питання подолання кризових явищ у кожній окремо взятій проблемній економіці Європейського Союзу, так як між країнами існують суттєві відмінності у економічному потенціалі й національних ключових компетентностях. Адже кожна економіка має свою міжнародну спеціалізацію, характеризується певною ресурсною базою, рівнем розвитку промисловості, аграрного сектору, сфери послуг й інновацій, враховує людський потенціал, безпосередньо залежить від політики уряду в усіх сферах державного управління.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є виявлення тенденцій та прогнозування перспектив розвитку економіки Італії в контексті кризових явищ Європейського Союзу з урахуванням аналізу основних макроекономічних показників, що дозволить обґрунтувати пріоритети економічного розвитку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Європейський Союз утворений завдяки значним зусиллям європейських країн впродовж багатьох десятиків років та їх непереможному бажанню інте-

груватись задля підвищення конкурентоздатності національних економік і з метою протидії окремих держав-членів ЄС політичному та економічному тиску з боку країн-лідерів глобальної економіки. Проте, наслідки світової фінансової та економічної кризи 2008-2009 років особливо гостро позначились на соціальному та економічному становищі деяких країн Євросоюзу через зростання дефіциту платіжного балансу та державного бюджету країн, зниження обсягів виробництва майже в усіх галузях економіки, посилення інфляційних тенденцій й зростання безробіття. Ці аспекти збільшили вразливість економік Греції, Ірландії, Італії, Іспанії, Португалії й визначили необхідність проведення структурних реформ для підвищення спроможності їхніх економік відповідно реагувати у складних ситуаціях, максимально нівелюючи фінансові ризики й знижуючи негативний вплив на якість життя громадян [1, с. 1].

Загальний економічний спад у світовому господарстві й зниження темпів росту провідних економік ускладнили міжнародні торговельні та фінансові відносини й спричинили важкі проблеми з обслуговуванням зовнішніх боргів у країн-боржників. Загальне зниження рівня виробництва, скорочення державних доходів й стрімкий ріст державних видатків на фоні інтенсивної інтеграції та переміщення капіталу в цих країнах порушили макроекономічну рівновагу. Зазначені проблеми спричинили значні коливання валютних курсів і вплинули на процентні ставки по кредитах на світовому фінансовому ринку, що й зумовило загострення кризи державних запозичань [3, с. 1]. Фінансові вливання зі стабілізаційних фондів в окремі економіки не дали очікуваних результатів, так як вони не вирішували проблему докорінно, а лише нівелювали негативні наслідки кризи і вимагали структурних перетворень та втілення «жорсткого» режиму економії.

На тлі затяжної кризи боргів країн ЄС сповільнюються темпи економічного росту і виникають проблеми у стабільних економіках розвинених країн: Німеччині, Франції, Великобританії (рис. 1). Жорсткий режим економії, певні структурні рамки, погіршення соціальних стандартів, контроль за зовнішньоторговельними операціями й цінами на сировину та енергоносії, невідповідність обмінних курсів створюють перешкоди на шляху торгівлі у цих державах та ускладнюють вихід з економічного спаду. Для подолання наслідків структурної кризи боргів країн ЄС уряди багатьох держав у сфері макроекономічного управління основний акцент роблять на реформуванні податкової політики.

Проблемі економіки ЄС, що проводили суттєві фінансові вливання у банківський сектор задля його порятунку, вичерпували власні валютні резерви, провокували зростання дефіциту бюджету, а боргове навантаження на державні



Рис. 1. Динаміка росту ВВП в країнах ЄС з 1980 по 2015 рік

*запозичено із офіційного сайту Eurostat [7]

фінанси зростало прискореними темпами. Значне зниження спроможності державних фінансів країн-боржників вчасно виплачувати відсотки та тіло боргу без збільшення майбутніх запозичань призвело до зростання розриву між доходністю по державних облігаціях й вартістю страхування ризику банкрутства через дефолтні контракти swap між країнами PIIGS й рештою країн-членів ЄС [1, с. 1].

Абревіатуру PIIGS все частіше можна зустріти на шпальтах світових економічних видань. Вона запропонована для позначення англійських назв проблемних економік країн ЄС (Португалія, Ірландія, Італія, Греція, Іспанія) у 2008 році. Як зазначалось у попередніх публікаціях, кожна з цих країн має свої характерні прорахунки в економіці, які повинні бути вирішені спільними зусиллями Європейського Союзу для подолання кризових явищ [9, с. 25].

Найбільшим дефіцитом бюджету й загрозою дефолту у об'єднаній Європі протягом 2009-2015 років відзначилась Греція. Зовнішній борг країни у 2008 році сягнув 112,9% ВВП, у 2011 році зріс до 170,32%, а у 2015 році піднявся до позначки 174,70% [13, с. 1]. Завдяки певним економічним заходам і зусиллям інших країн ЄС протягом 2015-2016 років вдалось знизити показник державного боргу Греції до 162,52% ВВП. Стає цілком очевидно, що країна споживає значно більше, ніж може собі дозволити, усі макроекономічні індикатори відхиляються від прийнятих в ЄС норм, тому подані ними статистичні дані звітів приховують справжній стан справ й виникнення суттєвої зовнішньої заборгованості, а також неспроможність цієї держави профінансувати власні борги [14, с. 1].

Враховуючи дані Eurostat, Греція за розміром дефіциту державного бюджету у 2015 році посіла перше місце серед 27 країн-членів ЄС. Наступною за величиною державного боргу у 2015 році є Італія, яка також відчула «подих» дефолту [7, с. 1].

На початку липня 2011 року розпочався масовий розпродаж акцій італійських банків, курс державних облігацій суттєво знижувався. Фінансовий ринок, як індикатор «хворобливості» економіки, перший зреагував на поглиблення боргової кризи

в Італії. Захвилювалися лідери країн ЄС і чиновники Єврокомісії через гіпотетичну необхідність надати фінансову допомогу Італії, щоб стабілізувати економічну ситуацію. Якщо б уряд Італії наважився звернутися до ЄС й МВФ за фінансовою допомогою, тоді стабілізаційний фонд потрібно було б збільшити до 1,5 трлн євро. Такі заходи могли викликати певні збурення серед громадян ЄС з економічно благополучних країн, адже вони не бажають фінансувати кризу сусідніх держав із власної кишені, сплачувати податки, що не будуть спрямовуватися на добробут й розвиток їхньої країни, а використовуватимуться для фінансової допомоги проблемним економікам [2, с. 1].

У 2011 році державний борг Італії перевищив 120% ВВП, що удвічі більше допустимого рівня згідно з Маастрихтськими угодами в ЄС (не вище 60%), а у 2015 році – 132,3% (рис. 2).

За абсолютною величиною державного боргу Італія лідирує на просторах Єврозони: у червні 2011 року центральний банк Італії повідомив про перевищення обсягу державного боргу 1,9 трлн євро. Зазначена сума заборгованості була вищою, ніж величина зовнішніх боргів решти членів PIIGS (Португалії, Ірландії, Греції, Іспанії) [2, с. 1].

Зростання фінансової й політичної нестабільності у світі позначилось на роботі фінансових й сировинних ринків, знайшло безпосереднє відображення у темпах економічного росту країн ЄС та ускладнило ситуацію із вирішенням структурної боргової проблеми PIIGS. На сьогоднішній день величина державного боргу Італії зберігається на досить високому рівні, що на фоні незначного темпу економічного росту її економіки потребує відповідних реформ, оскільки лише поживлення економіки забезпечить зростання ВВП і податкових надходжень, допоможе знизити рівень заборгованості економіки (рис. 3).

Загалом, рівень ВВП Італії також суттєво знизився за період структурної кризи боргів країн ЄС і наразі могутня італійська економіка, що входила

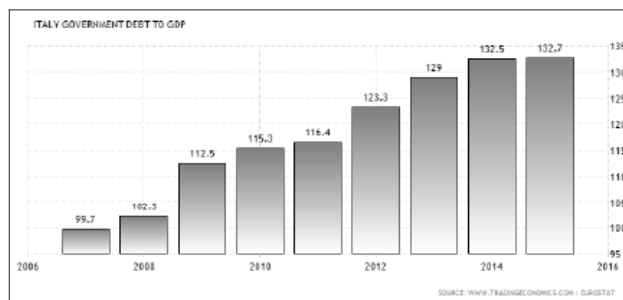


Рис. 3. Динаміка державного боргу Італії в % до ВВП в період 2007-2015 рр.

*запозичено із офіційного сайту Trading Economics [8, с. 1]

до «G7», поступається за багатьма макроекономічними показниками розвитку таким країнам «третього світу», як: Індія, Корея, Бразилія, Індонезія та, навіть, Росія (рис. 4) [15, с. 1].

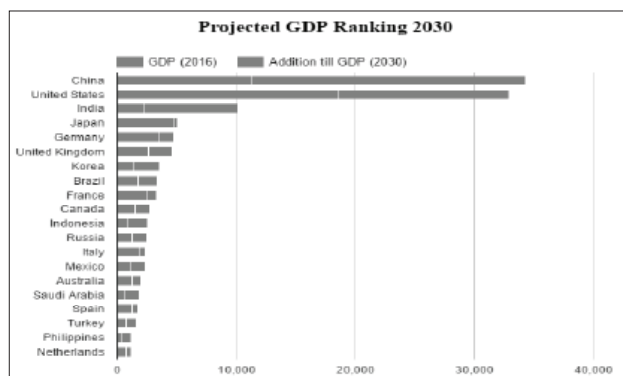


Рис. 4. Порівняння ВВП провідних високорозвинених країн із країнами «третього світу» за даними 2016 року

* запозичено із Звіту МВФ [15, с. 1]

Сьогодні італійська економіка переживає фінансову, політичну і структурну кризу, що не дає жодних підстав сподіватися на поживлення економіки. Без підвищення темпів економічного зростання італійській економіці не вибратися з боргової ями, адже в разі низького темпу економічного росту й підняття процентних ставок за державними облігаціями вище 6%, державний борг Італії у 2017 році може вирости до 150% ВВП. МВФ рекомендував уряду Італії вжити заходи економії шляхом скорочення бюджетних видатків [2, с. 1].

Італійський уряд миттєво зреагував на падіння курсів на Міланській фондовій біржі і апеляції з боку МВФ, тому протягом 2015-2016 років було запропоновано і реалізовано ряд заходів політичного та економічного характеру, які заклали міцний фундамент для майбутнього економічного зрос-

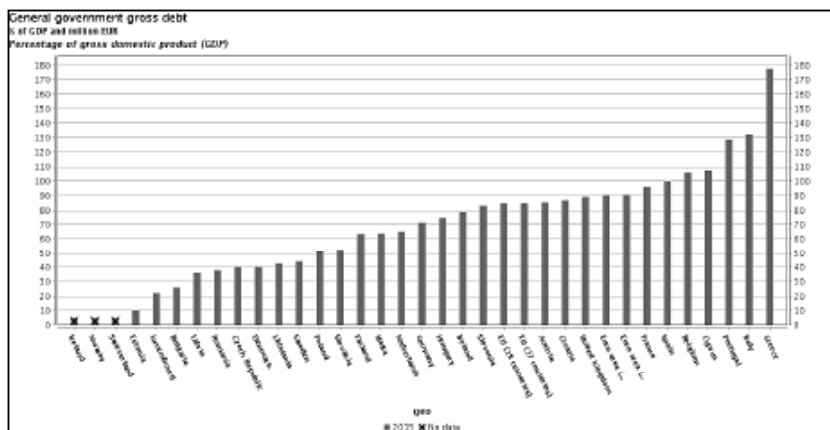


Рис. 2. Державний борг країн Євросоюзу за підсумками 2015 року

*запозичено із офіційного сайту Eurostat [7, с. 1]

тання. Протягом останніх двох років італійському уряду вдалося внести певні зміни до трудового кодексу, реформувати виборче законодавство, модернізувати пенсійну систему, однак усі проведені заходи були успішними завдяки досягненням у сфері державного управління, адже уряд М.Ренці правильно підібрав міністрів й грамотно провів кадрову ротацию [6, с. 3].

Італія – країна, яка має могутній промисловий і аграрний потенціал. З точки зору галузевої структури італійської економіки, промисловість забезпечує 30% ВВП, сільське господарство – 3%, сфера послуг – 67%. Однією із ключових особливостей даної країни є домінування в економічній структурі невеликих і середніх підприємств, які за даними Національного інституту статистики Італії забезпечують 80% зайнятості економічно активного населення. Італійські малі підприємства створюють третину доданої вартості в загальному обсязі національного виробництва [5]. Тому ряд реформ повинні стосуватись податкового і митного законодавства, створюючи більш сприятливі умови для ведення малого бізнесу і стимулювання експорту. Основними товарними ринками для італійського експорту товарів і послуг виступають ринки Німеччини, Франції, США, Великобританії, Іспанії, Швейцарії (рис. 5).



Рис. 5. Динаміка експорту та основні країни-партнери Італії у 2015 році

*побудовано автором на основі даних статистичного порталу Statista [10, с. 1]

Усвідомлення важливості й необхідності проведення економічних реформ в Італії в умовах посилення глобальної фінансової нестабільності потребує не

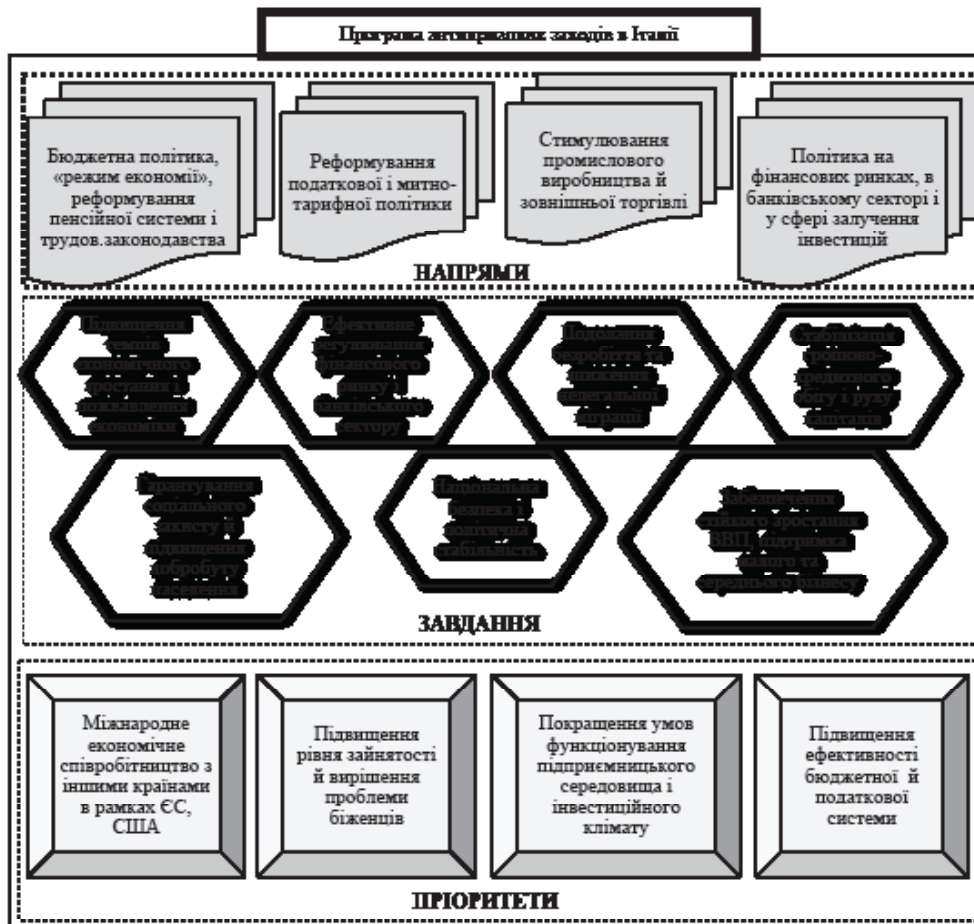


Рис. 6. Програма антикризових заходів в Італії

* розроблено автором на основі [4, с. 349], [6, с. 41-43], [11, с. 1]

тільки регіональної координації зі сторони ЄС, але й вимагає формування нових антикризових механізмів, важелів та інструментів, які в комплексі позитивно впливатимуть на економічне зростання країни та подолання її боргових проблем (рис. 6).

Програма комплексу антикризових заходів повинна забезпечувати: підтримку банківського сектору та гарантування банківських вкладів населення; стимулювання основних галузей промисловості (машинобудування й автомобілебудування, металургію і енергетику, авіакосмічну промисловість, виробництво електротехніки, а також текстильну, фармацевтичну, харчову промисловість, деревообробку і виробництво меблів, туризм); охоплювати систему соціального захисту різних верств населення; підтримувати малий та середній бізнес, стимулюючи його розвиток й розширення; створювати сприятливий інвестиційний клімат для притоку іноземних інвестицій, а також сприяти подальшій інтернаціоналізації діяльності італійських підприємств.

Для забезпечення сталого розвитку економіки Італії й поетапного вирішення її боргових проблем, слід розробити комплекс антикризових заходів, спрямованих на реформування політичних і соціально-економічних інститутів країни, ключовими напрямками якого є наступні:

- реформування бюджетної політики та внесення змін до діючого податкового законодавства. Так для забезпечення соціальної стабільності й стимулювання економічного росту протягом 2014-2015 років в Італії було реалізовано ряд заходів у рамках «Закону про стабільність», зокрема, було знижено ставку оподаткування доходів фізичних осіб для тих категорій працівників з місячним доходом менше 1,5 тис. євро, введено певні обмеження щодо зарплат і преміальних виплат для керівників державних підприємств, а також зменшено витрати на утримання центрального апарату управління й Сенату. У рамках «Закону про стабільність 2016» передбачені заходи регулювання бюджетної політики й структурні реформи;

- реформування промислової політики і покращення ділового клімату в країні для забезпечення економічного росту й розвитку конкуренції, зокрема, італійські підприємства отримали можливість оформити податкові відшкодування 15% на придбання нового обладнання, а малі підприємства – збільшити статутний капітал на 40% за рахунок зниження податків. Водночас, для стимулювання інноваційної діяльності підприємств було запроваджено податкові відшкодування у розмірі 25% від витрат на науково-дослідні роботи за період 2014-2016 років [6, с. 42];

- реформування державної політики щодо скорочення зовнішнього боргу шляхом часткової приватизації 43 державних підприємств для залучення близько 12 млрд євро, що складає 0,7%

ВВП країни (суднобудівний концерн «Фінкант'єрі», кілька підприємств воєнно-промислового холдингу «Фінмекканіка», «Пошта Італії», нафтогазовий концерн «Ені», енергетична корпорація «Енел», авіаперевізник «Аліталія»);

- реформування інвестиційної політики шляхом покращення інвестиційного клімату, спрощення процедури вливання іноземних інвестицій у різні сектори економіки, заохочення спільної участі приватних та державних структур у реалізації різних економіко-інвестиційних проектів. Завдяки проведеним заходам в рамках державної програми заохочення іноземних інвестицій «Пункт прибуття – Італія» відбулось зростання обсягів іноземних інвестицій з 51,3 млрд євро у 2014 році до 74,4 млрд євро у 2015 році, при чому портфельні інвестиції склали 58% від загального обсягу, а основними донорами іноземних інвестицій при цьому виступали США (10 млрд.євро), Нідерланди (9,4 млрд євро), Норвегія (8,9 млрд євро) [6, с. 8];

- реформування урядових та громадських інституцій у сфері зовнішньоторговельних відносин, робота яких почала виключно спрямовуватися на підтримку італійських експортерів при виході на міжнародні ринки. Реалізація цих заходів забезпечила у 2015 році зростання обсягу італійського експорту у США (+20,9%), Бельгію (+10,6%), Індію (+10,3%), Іспанію (+10,1%). Обсяг експорту найбільше зріс по таких товарних групах: автомобілі (+30,8%), продукти сільського і лісового господарства, рибальства (+11,2%), комп'ютери, електронні і оптичні прилади (+10,9%) [6, с. 7]. Безумовно, для інтенсифікації зовнішньої торгівлі Італії потрібно провести реформування торговельних палат у самій країні та за кордоном для підвищення ефективності їх роботи шляхом надання більшої підтримки з боку центрального уряду та регіональних структур;

- реформування пенсійної системи, трудового законодавства й соціального захисту населення з метою збільшення надходжень до бюджету й зниження видатків на соціальні програми. Міністерство економіки і фінансів Італії внесло корективи у пенсійний вік працівників: право на пенсію з 1.01.2016 року отримують чоловіки і жінки після 66 років і 7 місяців за умови сплати ними впродовж мінімум 20 років відрахувань у відповідні фонди [6,с.34]. Підняття пенсійного віку й внесені зміни у трудове законодавство мали на меті знизити рівень безробіття і підвищити зайнятість населення. Так у 2015 році рівень безробіття знизився до позначки 11,4%, досягнувши трьохрічного мінімуму [6, с. 7]. Водночас, вживаються заходи щодо працевлаштування біженців для вирішення міграційної кризи.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи результати проведеного дослідження й аналізу основних макроекономічних

показників Італії, було встановлено: гальмування темпів економічного зростання європейських економік призводить до скорочення ВВП й зниження податкових надходжень, що на фоні росту державних видатків спричинює дефіцити бюджетів вище допустимого рівня й збільшення державного боргу.

Фінансова й політична нестабільність, яка панує сьогодні у світі, спричинює глобальні макро-економічні дисбаланси, що на тлі значного боргового навантаження проблемних європейських економік формує загрозливі виклики для розвитку Європейського Союзу, спричинює фінансові проблеми і структурні диспропорції, які здатні порушити глобальну економічну рівновагу.

Проте, даний напрям досліджень є надзвичайно перспективним, оскільки економіка країн ЄС не є статичною, країни активно впроваджують інновації не лише у виробництво, але й застосовують «ноу-хау» у сфері державного управління, вживають заходи щодо реформування певних сфер і галузей народного господарства, тому динаміка макро-економічної ситуації може бути досить стрімкою. Адже, вона з одного боку залежить від політичної карти світу й глобальної економічної кон'юнктури, а з іншого боку визначається динамікою власних макроекономічних показників розвитку. При цьому стан економіки країн ЄС може визначати ситуацію на світових товарних і фінансових ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейська боргова криза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Європейська_боргова_криза.
2. Загоруйко Ю. Боргова криза в Європі: Італія готується до жорсткої економії [Електронний ресурс] / Ю. Загоруйко // Дзеркало тижня. Україна. – № 29. – 2011. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/borgova_kriza_v_evropi_italiya_gotuetsya_do_zhorstkoyi_ekonomiyi.html.
3. Итрилигейтор М.Д. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции [Електронний ресурс] / М.Д. Итрилигейтор // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6. – Режим доступу: www.ptpu.ru/issues/6_98/6_6_98.htm.

4. Мураль М.Г. Європейська боргова криза: аналіз та проблеми зовнішнього боргу країн ЄС [Текст] / М.Г. Мураль, М.М. Гузь // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 6. – С. 3430–351.

5. Національний інститут статистики Італії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.istat.it/en/>.

6. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Италии в 2015 году [Електронний ресурс] // Торговое представительство Российской Федерации в Итальянской Республике. – Рим, 2016. – Режим доступу: http://91.206.121.217/TpApi/Upload/e1a03a2d-6ca3-49da-89f1-35d6ceb73d7b/Economics_Italy_2015.pdf.

7. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/main-tables>.

8. Офіційний сайт Trading Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/italy/government-debt-to-gdp>.

9. Пробоїв, О.А. Проблемні економіки Єврозони [Текст] / О.А. Пробоїв, І.Д. Зубко // Наука: теорія і практика-2010: Materialy VI Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Przemysl, 7-15 sierpnia 2010). – Przemysl: „Nauka i studia”, 2010. – Volume 3. Ekonomiczne nauki. – С. 25-28.

10. Статистичний портал Statista [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/270482/main-export-partners-for-italy/>.

11. Уплив фінансової економічної кризи в країнах Євросоюзу на вдосконалення його недовершеної конструкції [Електронний ресурс] // Віче. – 2013. – № 10. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/3674/>.

12. Britain will be fastest growing G7 economy this year, says IMF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.theguardian.com/business/2016/oct/04/britain-fastest-growing-g7-economy-imf-international-monetary-fund-brexit-vote>.

13. IMF World Economic Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knoema.ru/IMFWEO-2014Apr/imf-world-economic-outlook-april-2015>.

14. Kasriel, P.L. Greece, Portugal and Spain Are the Least of Our Economic, Financial Challenges [Електронний ресурс] / P.L. Kasriel. – Режим доступу: <http://www.marketoracle.co.uk/Article19844.html>.

15. Projected GDP Ranking (2016-2020) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://statisticstimes.com/economy/projected-world-gdp-ranking.php>.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЦУКРОВІ БУРЯКИ: ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ SUGAR BEET: ECONOMIC EFFICIENCY OF CULTIVATION

У данній статті здійснено оцінку ефективності виробництва цукрових буряків та цукру в Україні. Встановлено, що виробництво цукрових буряків необхідно зосередити в найсприятливіших для вирощування цієї культури областях, ґрунтово-кліматичні умови яких забезпечують високі показники урожайності та якості коренеплодів. Визначено шляхи підвищення ефективності цукробурякового виробництва та забезпечення сталого розвитку підприємств галузі, що потребує активізації державної підтримки товаровиробників. Зроблений розрахунок прогнозування обсягів виробництва цукрових буряків на найближчі роки за допомогою побудови рівняння тренду.

Ключові слова: цукрові буряки, цукор, собівартість, ціна, ефективність виробництва, рівняння тренду.

В данной статье осуществлена оценка эффективности производства сахарной свеклы и сахара в Украине. Установлено, что производство сахарной свеклы необходимо сосредоточить в благоприятных для выращивания этой культуры областях, почвенно-климатические условия которых обеспечивают высокие показатели урожай-

ности и качества корнеплодов. Определены пути повышения эффективности свеклосахарного производства и обеспечения устойчивого развития предприятий отрасли требует активизации государственной поддержки товаропроизводителей. Произведен расчет прогнозирования объемов производства сахарной свеклы на ближайшие годы с помощью построения уравнения тренда.

Ключевые слова: сахарная свекла, сахар, себестоимость, цена, эффективность производства, уравнение тренда.

In article the data evaluation of the effectiveness of sugar beet and sugar production in Ukraine. Established that sugar beet production should be concentrated in the most favorable for the cultivation of this crop fields, soil and climatic conditions which provide high performance yield and quality of roots. The ways of improving the efficiency of sugar beet production and sustainable development of the industry, which requires activation state support for producers. Made calculation forecasting volumes of sugar beet production in the coming years by building equations trend. Keywords: sugar beet, sugar, cost, price, production efficiency, trend equation.

УДК 336. 22:368.02

Алескерова Ю.В.

д.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Розв'язання проблеми збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та поліпшення її якості вимагає радикальних перетворень економічних відносин, прискорення науково-технічного прогресу. Нині вже йде перехід до розвитку агропромислового виробництва на основі різних форм власності і видів діяльності в умовах ринкової економіки.

В економічному розвитку країни сільське господарство відіграє особливе місце. Це одна з основних галузей народного господарства, яка забезпечує виробництво продуктів харчування і є найпершою умовою розвитку суспільства. Продукти сільського господарства і промислові товари, що виробляються із сільськогосподарської сировини, становлять 75% фонду народного споживання.

Провідна роль у розвитку продуктивних сил країни належить галузям промисловості, однак, неодмінною умовою економічного прогресу є підвищення ефективності сільського господарства.

Сільське господарство є істотним джерелом нагромадження, воно забезпечує понад 23% загальної суми національного доходу країни.

Україна аграрна країна. Географічне розташування держави дуже сприятливе для вирощування різних сільськогосподарських культур. Здебільшого на території України вирощують зернобобові, цукрові буряки, технічні культури, плоди, ягоди, виноград та ін.

В Україні цукрові буряки єдине джерело сировини для цукрової промисловості. Коренеплоди культивованих у країні сортів та гібридів цукрових буряків містять 17-18% цукру, а за сприятливих умов його нагромаджується до 20%. При переробці на цукрових заводах вихід цукру з коренеплодів становить 12-15%. Таким чином, при врожайності цукрових буряків 350-400 ц/га можна одержати по 50-60 ц цукру з 1 га.

Бурякоцукровий комплекс України включає 60 цукрових заводів, виробничі потужності яких забезпечують переробку 130 тис. т коренеплодів цукрових буряків за добу. Основними бурякосійними районами України є Вінницька, Хмельницька, Черкаська, Полтавська, Тернопільська, Київська, Харківська та Сумська області, які забезпечують близько 70% валового виробництва цукрових буряків. У структурі посівів сільськогосподарських

культур цукрові буряки становлять, у деяких регіонах до 15-19% загальної площі посівів. Отож, як бачимо, в Україні є всі умови для розвитку такої галузі сільського господарства – як цукрові буряки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні й практичні аспекти механізму підвищення ефективності АПК розглянуті в працях В. Г. Андрійчука, О. А. Бугуцького, М. А. Голика, М. І. Кісіля, В. В. Прядка, П. Т. Саблука, О. М. Шпиचाка та інших вчених. Проте, проблема ефективності – одвічна проблема, що завжди була, є і залишатиметься актуальною.

В. Г. Андрійчук [8] трактує ефективність, як результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між одержаним результатом і витратами, що його спричинили.

О. А. Бугуцький визначав суть поняття «ефективність виробництва», як відношення одержаних результатів до витрат праці та засобів виробництва у матеріальному виробництві; що ефективність виробництва є комплексною, узагальнюючою економічною категорією, якісна характеристика якої відбивається насамперед у результативності використання живої й уречевленої в засобах виробництва праці [9].

М. І. Кісіль підкреслює, що ефективність визначається зіставленням економічного результату з витратами на досягнення цього результату [10].

У працях багатьох учених суть ефективності полягає саме в досягненні максимальної кількості продукції за мінімальних витрат. Зокрема М. А. Голик підкреслює, що економічна ефективність сільського господарства полягає у виробництві максимальної кількості високоякісної продукції з одиниці сільськогосподарських угідь чи від однієї голови худоби за найменших витрат ресурсів з метою найповнішого задоволення потреб населення у продуктах харчування і промисловості, у сировині [11].

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз економічної ефективності вирощування цукрових буряків, також розрахунок прогнозування обсягів виробництва цукрових буряків на найближчі роки за допомогою побудови рівняння тренду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значне падіння обсягів виробництва цукру відбулося протягом 1990 – 1997 рр. – з 6,791 млн. т. до 2,034 млн. т. на рік. У 90-х рр. кількість цукрових заводів скоротилася до 86. У 2012 р. в Україні функціонувало 64 цукрозаводи. Учасники обговорення звернули також увагу і на те, що внаслідок істотного падіння виробництва цукру Україна втратила відповідні позиції на світовому ринку, і сьогодні частка країни у світовому виробництві ледь перевищує 1 відсоток.

За даними Державної служби статистики, у 2012 році цукрові буряки викопані на площі

449 тис. га, середня урожайність склала 407 центнери з гектара, валовий збір цукрових буряків становив 18,3 млн. тонн, виробництво цукру білого бурякового склало 2,23 млн. тонн, потреба внутрішнього ринку на період 2012/2013 маркетингового року дорівнює 1,83 млн. тонн. Підприємствам цукрової галузі вдалося відновити експорт цукру, і з вересня 2011 р. по серпень 2012 р. відвантажено на експорт 150 тис. тонн цукру білого майже у 20 країн світу. Основними країнами-імпортерами українського цукру є Казахстан, Грузія, Ліван, Киргизія, Туркменістан, Узбекистан, Угорщина, Хорватія, Сирія.

Водночас, ситуація на ринку цукру нагадує гоїдалку. В дефіцитні роки високий попит на цукор стимулює сільськогосподарські підприємства збільшувати площі посіву цукрових буряків, виникає перевиробництво, ціни падають, виробники цукрових буряків скорочують посіви. У результаті утворюється дефіцит, який Україна намагається покрити за рахунок імпорту білого цукру або цукру-сирцю. Ціни на внутрішньому ринку знову зростають, і сільгоспвиробники знову збільшують площі посівів. У результаті пропозиція цукру знову перевищує попит, і ціни знову падають. Цикл повторюється.

Такий стан справ є результатом відсутності чіткої державної політики на ринку цукру. Наголошувалося також, що у поточному маркетинговому році (вересень 2012 – серпень 2013 рр.) через дефіцит обігових коштів у цукрових заводів, застосування давальницьких схем переробки цукрових буряків, сезонне перенасичення внутрішнього ринку, падіння внутрішнього споживчого попиту і відсутність експорту ціна попиту на цукор на внутрішньому ринку у сезон переробки цукрових буряків щоденно знижувалася і досягла рівня, що не покриває витрат на його виробництво. За словами виступаючих, середні оптово-відпускні ціни на цукор у виробників цього маркетингового року становили близько 4900 грн. за тонну при витратах на його виробництво 6500-7200 грн. з урахуванням ПДВ, і тому збитки виробників цукру уже склали понад 1 млрд. гривень.

Крім цього, уряд знизив мінімальні ціни на цукор (без урахування ПДВ) на поточний маркетинговий рік (вересень 2012 – серпень 2013 р.) з 4925,14 грн. до 4083,33 грн. за тонну.

Концентрація виробництва цукросировини у потужних спеціалізованих підприємствах дає можливість вирощувати цукрові буряки за інтенсивними технологіями, що забезпечує істотне підвищення їх урожайності та валового збору. Так, якщо в 2007 р. цукровими заводами та компаніями було зібрано 21,7 % площ цукрових буряків від загального показника в Україні, то у 2012 р. – 66,3 %, відповідно урожайність коренеплодів зросла з 29,42 до 40,3 т/га. На підвищення ефективності вироб-

ництва продукції галузі суттєвий вплив здійснює державна підтримка. У 2008 р. вперше в Україні сільгоспвиробники отримали підтримку з держбюджету на виробництво цукрових буряків у розмірі 750 грн. на 1 га [2, с. 42]. Такий захід став необхідним у зв'язку з різким погіршенням в 2007 р. показників ефективності виробництва цукрових буряків (рентабельність -11,1%). У той же час рівень рентабельності виробництва цукру становив -2,5 % . Основною причиною цього негативного явища стало різке зростання цін на матеріально-технічні ресурси та нестабільність реалізаційних та оптово-відпускних цін на цукрові буряки і цукор, мінімальний рівень яких регламентується відповідними постановами Кабінету Міністрів України, що зумовило низький рівень рентабельності цукрових буряків і цукру з деякими відхиленнями за роками та не забезпечує розширеного відтворення галузі.

Реалізація цукру нижче собівартості у 2012-2013 роках, можливо, призведе до непередбачуваних негативних наслідків, зокрема, площі посіву цукрових буряків у 2013 році можуть скоротитися з 449 до 370 тис. га, що може спричинити закриття 10-12 цукрових заводів, скорочення робочих місць на 12-15 тисяч чоловік і зростання соціальної напруги у цих регіонах.

Залишається низьким рівень автоматизації окремих технологічних ділянок, що негативно впливає на показники роботи цукрових заводів [5, с. 36]. Так коефіцієнт виробництва, який характеризує ступінь вилучення цукру з буряків, по Україні становив 0,7869 проти 0,7898 минулого року, а коефіцієнт роботи заводу – відповідно 0,8275 і 0,8329, тобто одержано лише 82,75 % біологічного цукру від введеного в завод. Проте, помітне покращення цих показників у динаміці. Різниця між коефіцієнтами заводу (0,8275) і виробництва (0,7869) – 0,0406 по галузі в цілому є надто високою і свідчить про високі втрати буряків і цукру при прийманні, зберіганні та транспортуванні коренеплодів на цукровий завод. Порівняння показника роботи українських і європейських цукрових заводів, де коефіцієнт заводу становить 0,83-0,89, свідчить про те, що вітчизняні виробники в середньому втрачають 1-6 % цукру. Причинами є переробка цукрових буряків низької технологічної якості, неритмічна робота заводу, морально та фізично застаріле обладнання [6, с. 89]. З метою забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, Кабінетом Міністрів України затверджено Державну цільову програму розвитку.

Зокрема, у разі виконання заходів, передбачених цією програмою, очікується у 2015 р. виробництво 54 млн. т цукрових буряків та 3,1 млн. т цукру. При цьому прогнозований обсяг споживання цукру

становитиме 38 кг на одну особу на рік, що цілком достатньо з позицій раціонального харчування. Значення цукрових буряків не обмежується лише виробництвом з них цукру. У процесі заводської переробки буряків одержують жом і мелясу. Жом використовують для годівлі тварин, а також виробництва пектинового клею, що застосовується у текстильному виробництві. Мелясу широко використовують при виготовленні комбікормів. Вона є сировиною для виробництва спирту, гліцерину, харчових дріжджів для хлібопекарської промисловості, молочної та лимонної кислот [8, с. 54]. Враховуючи світовий досвід щодо використання цукросировини для виробництва біоетанолу як альтернативного пального, доцільно було б його впровадити на цукрових заводах України. Потреба у диверсифікації виробництва продукції цукробурякового підкомплексу визначається не тільки високою залежністю країни від імпорту енергоресурсів, а й необхідністю мати резервні потужності для переробки надлишку виробленої продукції, зважаючи на циклічний і ризиковий характер цукробурякового виробництва. На основі розроблених поліноміальних моделей, які описують рівень урожайності цукрових буряків і виробництва цукру в Україні за 1913-2012 рр., здійснено прогноз урожайності цукрових буряків, який передбачає її підвищення на 14 % та збільшення обсягів виробництва бурякового цукру на 18 % . Отже, передумови для впровадження біопального в Україні існують, зокрема шляхом диверсифікації виробництва продукції цукробурякової галузі.

Отже, проведемо прогнозування обсягів виробництва цукрових буряків на найближчі роки. Так

Таблиця 1
Динаміка показників виробництва цукрових буряків в Україні за 2001-2015 роки

Рік	Посівна площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Середня ціна реалізації 1т, грн	Рівень рентабельності (збитковості), %
2005	652	248	15468	177,0	4,8
2006	815	285	22421	186,0	11,1
2007	610	294	16978	157,6	-11,1
2008	380	356	13438	218,9	7,1
2009	322	315	10068	409,9	37,0
2010	501	279	13749	478,5	16,7
2011	532	363	18740	516,0	36,5
2012	458	411	18439	426,8	15,7
2013	280	399	10789	397,8	2,7
2014	331	477	15734	494,2	17,9
2015	237	436	10331	788,6	6,0

Джерело [12]

посівна площа цукрових буряків у 2015 році порівняно з 2010 роком зменшилась на 53,7%, у порівнянні з 2005 роком – в 2,75 разів і досягла найнижчої за всі роки XXI століття позначки. Валове виробництво цукрових буряків зменшилось у 2015 році у порівнянні з 2010 роком – на 24,9%, порівняно з 2005 роком – на 33,2% [12].

Для прогнозування обсягів виробництва цукрових буряків на найближчі роки необхідною є побудова рівняння тренду [12].

Рівняння параболічного тренду має вигляд:

$$U_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$$

Параметри трендового рівняння визначаються розв'язанням системи нормальних рівнянь:

$$n a_0 + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 = \sum y$$

$$a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 = \sum y t$$

$$a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^3 + a_2 \sum t^4 = \sum y t^2$$

З метою спрощення розрахунків, приймаємо $\sum t = 0$. Тоді й $\sum t^3 = 0$ і система матиме вигляд:

$$n a_0 + a_2 \sum t^2 = \sum y$$

$$a_1 \sum t^2 = \sum y t$$

$$a_0 \sum t^2 + a_2 \sum t^4 = \sum y t^2$$

За розрахунковими даними табл. 2 рівняння параболічного тренду набуде вигляду: $U_t = 16078,60 - 175,40t - 53,59t^2$.

За рівнянням параболічного тренду екстраполяційний рівень виробництва цукрових буряків на 2016 рік становить:

$$U_{2016} = 11245,64 \text{ тис. т}$$

Важливими факторами збільшення обсягів виробництва цукрових буряків є розширення посівних площ під дану культуру, підвищення урожайності цукрових буряків, впровадження інноваційних технологій його виробництва, залучення

інвестицій для розвитку буряківництва та розробка ефективної держаної підтримки галузі.

Висновки. Вирішення продовольчої проблеми та підвищення добробуту населення України значною мірою залежить від розвитку сільського господарства, зростаючої його ефективності. Обмеженість виробничих ресурсів, що використовуються в сільському господарстві, та необхідність задоволення зростаючих потреб населення об'єктивно вимагають підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Цього можна досягти створенням регульованої ринкової економіки, відповідно механізму регулювання господарювання та забезпечення усіх форм власності.

Провідною галуззю сільського господарства є галузь буряківництва. Де з 1 га можна одержати по 50-60 ц цукру, при врожайності 350 ц/га і при цукристості коренеплодів 12-15%

Основним напрямом збільшення виробництва цукрових буряків і підвищення його ефективності є інтенсифікація галузі. Головне завдання – значне підвищення врожайності і цукристості коренеплодів цукрових буряків.

Виробництво цукрових буряків в Україні необхідно зосередити в найсприятливіших для вирощування цієї культури областях, ґрунтово-кліматичні умови яких забезпечують високі показники урожайності та якості коренеплодів. Підвищення ефективності виробництва цукрових буряків та цукру можливе шляхом зниження собівартості й збереження оптимального рівня ціни для рентабельного виробництва, розв'язання проблеми забезпечення виробників матеріально-технічними ресурсами та диверсифікації виробництва продук-

Таблиця 2

Розрахункові дані для аналітичного вирівнювання за параболою валового виробництва цукрових буряків в Україні

Рік	Валовий збір, тис. т	t	t ²	t ⁴	y _t	y _t ²	y _t ³
2001	15575	-7	49	2401	-109025	763175	14680
2002	14452	-6	36	1296	-86712	520272	15202
2003	13392	-5	25	625	-66960	334800	15616
2004	16600	-4	16	256	-66400	265600	15923
2005	15468	-3	9	81	-46404	139212	16122
2006	22421	-2	4	16	-44842	89684	16215
2007	16978	-1	1	1	-16978	16978	16200
2008	13438	0	0	0	0	0	16079
2009	10068	1	1	1	10068	10068	15850
2010	13749	2	4	16	27498	54996	15513
2011	18740	3	9	81	56220	168660	15070
2012	18439	4	16	256	73756	295024	14520
2013	10789	5	25	625	53945	269725	13862
2014	15734	6	36	1296	94404	566424	13097
2015	10331	7	49	2401	72317	506219	12225
Разом	226174	0	280	9352	-49113	4000837	226174

Джерело [12]

ції, що потребує певної державної підтримки товаровиробників галузі.

Для підвищення виробництва цукрових буряків потрібно проводити такі заходи:

- впровадження системи машин для комплексної механізації буряківництва;
- повне забезпечення мінеральними добривами;
- подальший розвиток селекції і поліпшення насінництва цукрових буряків;
- удосконалення технології і організації виробництва;
- розвиток агропромислової інтеграції в буряковому комплексі АПК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роїк М. В. Буряки / М. В. Роїк. – К. : XXI вік-РА ТРУД-КИЇВ, 2001. – 320 с.
2. Про внесення змін до пункту 2 Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки виробництва продукції рослинництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 25.06.2008 р. № 584 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 48. – С. 42.
3. Про заходи щодо підтримки виробників цукру : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.09.2009 р. № 1108 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 81. – С. 15.
4. Про законодавче забезпечення розвитку бурякоцукрового комплексу в Україні та заходи щодо його покращення – К. : Парламентське вид-во, 2005. – 144 с.
5. Ярчук М. М. Доповідь Голови правління НАЦУ «Укрцукор» Ярчука М. М. / М. М. Ярчук // Матеріали міжнар. наук.-техн. конф. цукровиків України [«Цукробурякове виробництво в умовах реформування національної економіки»], (м. Київ, 27–28 берез. 2012 р.). – К. : Цукор України, 2012. – С. 24-58.
6. Ярчук М. М. Аналітична інформація про підсумки роботи Національної асоціації цукровиків України в 2009 р. / М. М. Ярчук // матеріали наук.-техн. конф. цукровиків України [«Цукровий бізнес в умовах національного та світового ринку»], (м. Київ, 23–24 берез. 2010 р.). – К. : Цукор України, 2010. – С. 79-100.
7. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 73. – С. 7. – (Бібліотека офіційних видань).
8. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку : [монографія] / [Саблук П. Т., Коденська М. Ю., Власов В. І. та ін.] ; за ред. П. Т. Саблука, М. Ю. Коденської. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 390 с.
9. Бугуцький О. А. Аналіз економічної ефективності сільськогосподарського виробництва / О. А. Бугуцький. – К. : Урожай, 1976. – 264 с.
10. Кісіль М. І. Критерій і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі / М. І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.
11. Голик М. А. Підвищення ефективності тваринництва / М. А. Голик. – К. : Урожай, 1981. – 104 с.
12. Антипова П. Аналітична оцінка виробництва цукрових буряків в Україні / П. Антипова // Конференція 2016. Режим доступу: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2016_05_19_20/sekcija_5_ekonomichni_nauki/analitichna_ocinka_virobnictva_cukrovikh_burjakiv_v_ukrajini/47-1-0-1007

ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ASSESSMENT HUMAN CAPITAL IN ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL OF ECONOMIC GROWTH

УДК 330.34

Богашко О.Л.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом
Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

У статті розкрито сутність та економічну природу формування, розвитку і ефективності використання людського капіталу. Проаналізовані існуючі методологічні підходи до оцінки людського капіталу в економіко-математичному моделюванні економічного зростання. Дане дослідження присвячене виявленню системної взаємозалежності факторів освіти і економічного зростання держави.

Ключові слова: освіта, людський капітал, оцінка людського капіталу, моделі економічного зростання.

В статье раскрыта сущность и экономическая природа формирования, развития и эффективности использования человеческого капитала. В работе проанализированы существующие методологические подходы к оценке человеческого капитала

в экономико-математическом моделировании экономического роста. Данное исследование посвящено выявлению системной взаимосвязности факторов образования и экономического роста государства.

Ключевые слова: образование, человеческий капитал, оценка человеческого капитала, модели экономического роста.

The article deals with the substance and economic nature of the formation, development and efficient use of human capital. The paper analyzes the existing methodological approaches to assessing human capital in economic modelling of economic growth. The study on detecting systemic factors interdependence of education and economic growth of the state.

Key words: education, human capital, human capital assessment model of economic growth.

Постановка проблеми. Завдяки людській праці утворюється додаткова вартість, відтак людський капітал можна вважати нагромадженням соціально-трудоваим потенціалом суспільства, оскільки він забезпечує перетворення трудового потенціалу з пасивної форми в активну. Людина як особистість володіє знаннями, здібностями, має певний рівень культури, досвіду, опираючись на які обирає напрям діяльності, в якій має ефективно їх реалізовувати.

Як зазначає Л. І. Гальків, реальний людський капітал характеризує набір тих здібностей, навичок, знань, досвіду, що вже приносять дохід або використовуються для виробництва товарів, робіт та послуг [1, с. 191]. Інформацією для його оцінки є дані існуючої статистичної методології, СНР.

Проблема оцінки людського капіталу полягає в тому, що вона має здійснюватися на поточний момент, а її достовірність підтверджується лише з часом. Тому конкретизація підходів до оцінки людського капіталу на основі економіко-математичних моделей економічного зростання виступає актуальним завданням даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповіді на запитання, як інвестиції в людський капітал впливають на його величину, намагались багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Н. В. Потехіна з цього приводу зауважила “складніше визначити вигоди від інвестування в людину на рівні національної економіки, оскільки ефект, що отримується від підвищення освіти, покращення здоров'я, занадто розсіяний, важко вимірюється і проявляється тривалий час поспіль” [5, с. 207].

Помітний теоретичний прорив у розробці моделей та оцінці економічного зростання відбувся

в середині 80-х років ХХ ст. Р. Лукас, П. Ромер, Ф. Агійон і П. Хоувітт, Дж. Гроссман і Е. Хелпман використали нові підходи до побудови моделей економічного зростання, що передбачали можливість системи отримувати додаткові імпульси до росту при одному і тому ж співвідношенні затрат традиційних факторів виробництва – праці і капіталу. Це відбувається завдяки накопиченню людського капіталу, що зумовлює збільшення ефекту від масштабу виробництва.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є узагальнення теоретичних знань та прикладних досліджень з оцінки людського капіталу. Для досягнення даної мети встановлено наступні завдання: розгляд статистичних показників, які б характеризували величину накопиченого людського капіталу та аналіз моделей економічного зростання, в яких основним фактором виступає людський капітал.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людський капітал являє собою сукупність знань, здібностей, навичок тощо, які могли б приносити певний дохід чи використовуватися у виробництві. Однак, оцінка потенціалу кожного індивіда, а також суспільства в цілому ускладнюється рядом факторів [4, с. 200]:

- кожний індивід володіє унікальним набором здібностей, знань, навичок, мотивацій, тож одночасно прогнозувати, де, як і коли вони будуть застосовані, неможливо;

- більшість економік світу, зокрема українська, мають багатогалузеву структуру, що розширює можливості самореалізації для індивідів і суспільства в цілому, а отже, ускладнює їх вибір і унеможливує передбачення максимально очікуваного доходу від їх діяльності;

- відкидаючи основні теоретичні припущення класичної школи, індивід не завжди поводить себе раціонально, що спричиняє часто неефективну реалізацію його потенціалу в суспільстві.

Крім того, вибір, який здійснює індивід, зумовлюється набором інституційних факторів таких, як: виховання, соціальне походження, соціально-політичний устрій країни, соціально-економічна політика держави, рівень місцевого розвитку тощо.

У кінці 80-х – 90-х рр. XX ст. проводилась активна розробка моделей економічного зростання з участю людського капіталу. Це пояснюється переконливими успіхами країн, які активно реалізували освітні реформи. Серед численних моделей, де впливовим є фактор людського капіталу можна виділити чотири відомі моделі Р. Лукаса, П. Ромера, Г. Манкью-Д. Ромера-Д. Уейла, Д. Ромера. Незважаючи на достатньо обґрунтовану теоретичну основу оцінки людського капіталу, вчені у прикладних дослідженнях стикаються з рядом проблем, пов'язаних з вибором статистичних показників, які б характеризували величину накопиченого людського капіталу.

Однією з перших моделей економічного зростання, в якій основним фактором виступав людський капітал, є модель Mankeu-Romer-Weil (1992 р.). Вдосконалена західними економістами Г. Менкью, Д. Ромером та Д. Уейлом модель враховує зростаючу механізацію та автоматизацію виробництва, підвищення ефективності праці робітників, що знаходиться у прямій залежності від їх здоров'я, освіти, навиків, набутих знань. У працях Г. Менкью, Д. Ромера та Д. Уейла капітал поділяється на фізичний та людський, при цьому частка фізичного капіталу в створенні доходу складає 1/3, а людського капіталу – коливається від 1/3 до 1/2. Вплив людського капіталу на рівень доходів автори моделі оцінювали через використання виробничої функції Кобба-Дугласа з певною модифікацією:

$$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta (A(t)L(t))^{1-\alpha-\beta}, \quad (1)$$

де $H(t)$ – людський капітал;

$K(t)$ – запас фізичного капіталу (основних фондів);

$L(t)$ – фізичні спроможності осіб, зайнятих у виробництві;

$A(t)$ – рівень знань, показник ефективності праці.

При чому $\alpha + \beta < 1$, що характеризує спадну віддачу виробничих ресурсів, тому мається на увазі можливість різних внесків людського капіталу у створення продукту при забезпеченні сталого стану економіки. Рівень кваліфікації робочої сили і якість фізичного капіталу взаємно доповнюють один одного, тобто низька якість основних фондів може бути компенсована високою кваліфікацією робітників, а висока якість капіталу значною мірою знецінюється низькою кваліфікацією робочої сили.

Норма амортизації фізичного та людського капіталу в даній моделі рівні нулю, а норми заощадження є постійними величинами, тобто:

$$\frac{dK(t)}{dt} = s(K)Y(t), \quad \frac{dH(t)}{dt} = s(H)Y(t), \quad (2, 3)$$

де $0 < s(K) < 1$, $0 < s(H) < 1$

Таким чином, Г. Менкью, Д. Ромер та Д. Уейл розширили неокласичну модель економічного зростання, включивши людський капітал як додатковий виробничий фактор, при цьому нагромадження людського капіталу, наряду з нагромадженням фізичного, сприяє зростанню ВВП на душу працездатного населення.

Відомі також й інші моделі економічного зростання з використанням інтелектуального капіталу. Наприклад, Р. Лукас у своїй моделі розглянув як запас людського капіталу, так і його ефективність. Він запропонував включити у виробничу функцію частку затрат праці на створення інтелектуального капіталу, запас людського капіталу і середній рівень людського капіталу в середньому по економіці.

Р. Лукас визначає двоїстий підхід до пояснення людського капіталу через загальний рівень умінь (професіоналізму), що втілюється у продуктивності осіб, зайнятих у виробництві, та через запас людського капіталу, притаманний кожному суспільству. На нагромадження цього запасу направлено частину часу крім того, що присвячений власне виробничій діяльності. Нагромадження людського капіталу розглядається, як вияв соціальної активності. З першим аспектом капіталу пов'язується його внутрішній ефект, що втілюється у вищій продуктивності праці і більшому доході власника даного ресурсу, а з другим аспектом – зовнішній ефект – вигода для всіх суб'єктів економіки.

Зазначені положення щодо змісту людського капіталу втілюються у виробничій функції:

$$Y(t) = N(t)c(t) + \Delta K(t) = AK(t)_\beta [u(t)h(t)N(t)]^{1-\beta} h_a(t)^\gamma, \quad (4)$$

де $N(t)c(t) + \Delta K(t)$ – сума витрат на споживання домогосподарств $N(t)c(t)$ та на приріст капіталу $\Delta K(t)$ у певний період;

A – постійна величина, відбиває певний рівень технологій;

$K(t)$ – запас фізичного капіталу;

$[u(t)h(t)N(t)]$ – показник ефективності робочої сили у певний період часу;

$h_a(t)^\gamma$ – вираження зовнішнього ефекту від запасу людського капіталу для суспільства в цілому [3, с. 92].

Розглянута виробнича функція передбачає зростаючу віддачу ресурсів, оскільки $\beta + 1 - \beta + \gamma > 1$. Факт зростання віддачі пов'язаний саме з появою позитивних зовнішніх ефектів від запасу людського капіталу, тому освіта, професійна підготовка та інші види діяльності, які збільшують людський та інтелектуальний капітал, повинні субсидуватись державою.

Практичне значення моделі Лукаса в тому, що він розглядав людський капітал як продукт сис-

теми освіти, який вимірюється рівнем освіти та часткою часу навчання в загальному часі. Модель побудована за припущення, що кожен індивід при прийнятті рішення про освіту виходить з максимізації рівня заробітної плати, яку буде отримувати в майбутньому.

Модель економічного зростання П. Ромера ґрунтується на нетрадиційному розмежуванні структурних елементів людського капіталу. Основний сенс структуризації – відбиття різного впливу складових людського капіталу на випуск. Такими складовими є фізичні спроможності осіб, зайнятих у виробництві, освіта за результатами навчання в початковій та середній школі, сукупний досвід набутий у процесі роботи, наукові знання (досвід), здобути після середньої школи. П. Ромер підкреслює, що таке структуризування людського капіталу є доцільнішим, ніж оперування узагальнюючим поняттям “ефективна людська праця”.

У своїй моделі П. Ромер поділяє економіку на три сектори:

У першому, дослідницькому секторі, у результаті використання сконцентрованого в ньому людського капіталу H_A та існуючого запасу знань A , отримуються нові знання, які матеріалізується у вигляді нових технологій. Приріст нових знань виражається залежністю:

$$A = \delta H_A A, \quad (5)$$

де δ – параметр наукової продуктивності.

Знання в даному секторі розглядаються, як неконкурентний виробничий фактор, який рівно доступний в один і той же час всім, хто бажає ним скористатись.

Плата за використання одиниці людського капіталу в цьому секторі економіки визначається як:

$$w_H = P_A \delta A, \quad (6)$$

де w_H – плата за використання одиниці людського капіталу;

P_A – ціна нової технологічної розробки.

Фірми другого проміжного сектору економіки використовують отримані в дослідницькому секторі знання для виробництва засобів виробництва (технологічного обладнання), при цьому кожна з цих фірм, що є монополістом, володіє патентом на випуск своєї продукції і отримує монополістичний прибуток від її реалізації. Передбачається, що патент може діяти безмежно довго.

На основі існуючих засобів виробництва, затрат праці L і людського капіталу H_Y третій сектор економіки забезпечує випуск продукції споживчого призначення. При цьому виробнича функція набуває вигляду:

$$Y(H_Y, L, X) = H_Y^\alpha L^\beta \sum_{i=1}^{\infty} X_i^{1-\alpha-\beta}, \quad (7)$$

де i – індекс кожного окремого виду засобів виробництва;

$X = \sum_{i=1}^{\infty} X_i$ – список засобів виробництва, що використовується однією фірмою для випуску кінцевої продукції.

α, β – частка факторів виробництва (знань, праці і капіталу) в економічному зростанні.

Модель П. Ромера передбачає, що людський капітал розділяється між дослідницьким сектором та сектором випуску кінцевої продукції:

$$H = H_A + H_Y, \quad (8)$$

Фірми проміжного сектору, що забезпечують виробництво засобів виробництва не мають у розпорядженні свого людського капіталу. Вони оплачують працю вчених по створенню нових технологічних розробок у першому секторі і використовують кінцеву продукцію третього сектору.

Модель передбачає, що на випуск одиниці виробничого обладнання витрачається η одиниць кінцевої продукції. Обладнання не продається, а надається зацікавленим фірмам за орендну плату $r(t)$. Якщо обладнання для технологій і не виробляє жодна фірма другого сектору, то $r(t) = \infty$.

Загальний капітал трьохсекторної системи визначається залежністю:

$$K = \eta \sum_{i=1}^{\infty} X_i = \eta \sum_{i=1}^A X_i, \quad (9)$$

а його зміни визначаються як $K(t) = Y(t) - C(t)$, де $C(t)$ – агрегована функція споживання [3, с. 94].

Модель П. Ромера включає в себе фактор людського капіталу у вигляді знань та навичок, що отримуються у процесі діяльності індивіда. Основним припущенням моделі є те, що накопичені знання стимулюють процес удосконалення обладнання, що відображається на рівні капіталоозброєності робітника, яка вимірюється як відношення всього капіталу в економіці до кількості працюючих.

Таким чином, модель П. Ромера підтверджує двоїстість природи наукових знань, які впливають на виробництво та сферу послуг. Не заохочуючи отримання нових знань заради знань як таких, немає як розраховувати на практичну віддачу від науки в майбутньому, при цьому країни з великим накопиченням обсягу людського капіталу мають більш високі темпи розвитку. Тому поглиблення міжнародних економічних відносин сприяє підвищенню темпів зростання, так як обсяг продукції розширює границі економічних систем і призводить до збільшенню сумарного людського капіталу.

Серйозні сумніви з приводу нових моделей зростання висунув Ч. Джонс, який звернув увагу на те, що ефект масштабу від збільшення ресурсів сфери НДДКР не завжди підтверджується емпіричними даними державного розвитку. Він обґрунтував появу ефекту масштабу в нових моделях економічного зростання неконкурентним характером наукових знань. Тобто на відміну від запатентованих винаходів, наукові знання можуть без обмежень використовувати одночасно багато суб'єктів господарської діяльності.

А. Янг запропонував альтернативну модель з ендогенним технологічним прогресом, в якій розмір ринку і рівень затрат на НДДКР можуть впли-

вати не лише на темпи економічного зростання, але й на функцію корисності нововведень для середнього споживача (через розширення асортименту продукції).

П. Сегерстром виключив вплив ефекту масштабу так, як, на його думку, з появою ключових ідей розвитку певних галузей економіки, визначити нові науково-технічні ідеї стає все складніше. Тим самим не діє проста лінійна залежність між затратами людського капіталу та кінцевим результатом розвитку економіки.

Х. Лін та В. Руссо розширили модель ендогенного зростання П. Ромера, включивши вплив податкових інструментів (податку на доходи з фізичних осіб, корпорацій, від операцій з цінними паперами, амортизацію капіталу, податкового кредиту на проведення НДДКР та ін.) на розвиток економіки. Вплив оподаткування на економічне зростання пов'язане зі змінами розміру ринку проміжних товарів інноваційних фірм (нових засобів виробництва і технологій виробничого призначення) [3, с. 95].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, порівняння теоретичних моделей економічного зростання за участю людського капіталу та ендогенного технологічного прогресу, вказує на той факт, що оцінка внеску зазначених факторів зводиться до з'ясування впливу років навчання, ефекту масштабу виробництва та монопольної ренти на динаміку розвитку економіки.

Самі автори моделей визнають, що використані підходи до оцінки людського капіталу мають значні недоліки. Зокрема не враховуються непрямі витрати на навчання (витрати родин на освіту дітей, недоотримані заробітні плати), витрати на науку, медицину тощо. Проте всі вони отримали достовірні результати про те, що людський капітал робить значний внесок в економічне зростання. Ендогенні моделі описують у тому чи іншому вигляді реально складену схему організації інноваційного процесу, тому вони можуть бути значимі для апробації різних підходів до регулювання інноваційної сфери.

Світова практика передбачає широкий спектр економічних інструментів науково-технічної, інноваційної та промислової політики, за допомогою якої можливе управління інноваційними процесами на макрорівнях, при чому їх використання в повному обсязі вимагає значних фінансових ресурсів, які не завжди під силу навіть найбагатшим країнам. Звідси основна проблема, з урахуванням світового досвіду, полягає у виборі найбільш ефективних інструментів управління та зосередженні на них наявних у розпорядженні суспільства ресурсів.

Людський капітал у сучасних посткризових умовах господарювання набуває особливого значення як детермінанта економічного зростання та

інноваційного розвитку. Його використання в цих процесах створює умови для інвестиційно-інноваційного зростання підприємств через гармонійне поєднання складових людського та інтелектуального капіталів.

Постіндустріальна економіка формує нові вимоги перед українськими підприємствами, але стабільних конкурентних позицій у сучасному глобалізованому світі досягнуть ті виробники, що отримують успіх у реалізації ефективних програм по управлінню своїм людським капіталом.

Теоретичні моделі економічного зростання, що розглядалися, відіграють значну роль у розвитку людського фактору та технологічного прогресу. Впровадження цих моделей у реальну економіку буде сприяти підвищенню продуктивності праці та економії всіх видів ресурсів.

У розробках сучасних західних учених людський капітал часто піддається оцінці на мікрорівні – на рівні підприємств, організацій. Це досить обґрунтований підхід, оскільки звужує поле дослідження, дозволяє точніше описати складові людського капіталу. Людський або ж інтелектуальний капітал розглядається в таких дослідженнях з точки зору ефективності його використання в організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальків Л. І. Людський капітал: базисні поняття та концептуальні положення / Л. І. Гальків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 18, 9. – С. 187-191.
2. Ковалев В. Н. Теоретические аспекты исследования человеческого капитала / В. Н. Ковалев, Е. А. Атаева // Вісник Донецького національного університету, Серія В: Економіка і право. Вип. 1. – 2010. – С. 43-48.
3. Любохинець Л. С. Проблема нагромадження людського капіталу в економіко-математичних моделях економічного зростання / Л. С. Любохинець // Вісник Донецького національного університету, Серія В: Економіка і право. Спецвип. Т. 1. – 2011. – С. 91-96.
4. Ляховець О. О. Порівняльний аналіз методологічних підходів до оцінки людського капіталу / О. О. Ляховець // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 2. – С. 199-206.
5. Потехина Н. В. Роль человеческого капитала в экономическом росте / Н. В. Потехина // Экономические науки. – 2006. – № 12. – С. 207-209.
6. Харрингтон Дж., Воул Ф. Совершенство управления знаниями / Пер. с англ. А. Л. Раскина; под науч. ред. А. Б. Болдина. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2008. – 272 с.
7. Щетініна О. К. Проблеми оцінки інтелектуального капіталу підприємства / О. К. Щетініна, К. О. Палагута // Вісник Донецького національного університету, Серія В: Економіка і право. Спецвип. Т. 1. – 2011. – С. 370-373.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ
НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

LEGAL REGULATION FOR PRICING OF AGRICULTURAL PRODUCTS

Проведено аналіз нормативно-правового забезпечення ціноутворення в галузі сільськогосподарства України. Охарактеризовано доцільність застосування фінансових та товарних інтервенцій згідно чинного законодавства. Наведено мінімальні та максимальні інтервенційні ціни на визначені види сільськогосподарської продукції. Проведено порівняльну характеристику старої та нової редакції Закону України «Про ціни і ціноутворення». Визначено роль Аграрного фонду в державному регулюванні цін на сільськогосподарську продукцію.

Ключові слова: ціна, інтервенційна ціна, законодавство, державне регулювання, сільськогосподарська продукція, Аграрний фонд.

Проведен анализ нормативно-правового обеспечения ценообразования в отрасли сельского хозяйства Украины. Охарактеризована целесообразность применения финансовых и товарных интервенций согласно действующему законодательству. Приведены минимальные и максимальные интервенционные цены на определен-

ные виды сельскохозяйственной продукции. Проведена сравнительная характеристика старой и новой редакции Закона Украины «О ценах и ценообразовании». Определена роль Аграрного фонда в государственном регулировании цен на сельскохозяйственную продукцию.

Ключевые слова: цена, интервенционная цена, законодательство, государственное регулирование, сельскохозяйственная продукция, Аграрный фонд.

Legal regulations for pricing of agricultural sector of Ukraine are analysis. Feasibility of financial and commodity interventions under the law are characterized. The minimum and maximum intervention prices for certain agricultural products are shown. The old and the new version of Law of Ukraine "On prices and pricing" are characterized. The role of the Agrarian Fund in state regulation of prices for agricultural products is determined.

Key words: price, intervention price, legislation, state regulation, agricultural products, Agrarian Fund.

УДК 349.42:338.5:63-027.3

Дяченко Ю.А.

аспірант кафедри біржової діяльності і торгівлі

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Постановка проблеми. Для досягнення ефективного функціонування та розвитку ринку сільськогосподарської продукції необхідний механізм регулювання цін, який забезпечив би стабільні умови господарювання для всіх учасників ринку. Досвід країн з ринковою економікою свідчить про досить тісну взаємодію держави і ринкової системи взагалі та в регулюванні і подальшому прогнозуванні цін зокрема. У результаті такої взаємодії на державу покладені обов'язки забезпечення ринку і процесу ціноутворення на ньому законодавчою базою, що дає змогу відпрацювати і встановити єдині правила для всіх суб'єктів економічного процесу.

Держава своїми діями, а саме: прийняттям відповідних законопроектів, повинна сформувати сильний фундамент для можливості ефективного ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в країні. Нормативно-правове забезпечення ціноутворення на сільськогосподарську продукцію включає в себе сукупність законодавчих нормативних актів, які забезпечують функціонування ринку сільськогосподарської продукції та визначають основні напрями ціноутворення, а також встановлюють загальний порядок розробки, затвердження й виконання нормативних документів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням нормативно-правового забезпечення ціноутворення в галузі сільського господарства присвячені праці таких вчених: Н.В. Барахтян, С.Й. Кравчук, С.А. Стасіневич, Л.О. Шкварчук, О.М. Шпичак, В.С. Щербина.

Постановка завдання. Мета цієї статті полягає у проведенні аналізу правових аспектів державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію в Україні та внесенні пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У цілому законодавство про ціни і ціноутворення ґрунтується на Конституції України та складається з Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Податкового кодексу України, законів України «Про ціни і ціноутворення», «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції» та інших нормативно-правових актів [9, с. 24].

Згідно зі статтею 189 Господарського кодексу України, ціна є вираженим у грошовій формі еквівалентом одиниці товару (продукції, робіт, послуг, матеріально-технічних ресурсів, майнових та немайнових прав), що підлягає продажу (реалізації), який повинен застосовуватися як тариф, розмір плати, ставки або збору, крім ставок і зборів, що використовуються в системі оподаткування [2].

На особливу увагу заслуговує основний нормативно-правовий акт у сфері ціноутворення – Закон України «Про ціни і ціноутворення». Цей Закон визначає основні засади цінової політики і регулює відносини, що виникають у процесі формування, встановлення та застосування цін, а також здійснення державного контролю (нагляду) та спостереження у сфері ціноутворення [7].

Закон України «Про ціни і ціноутворення» у першій редакції було прийнято у 1990 році і він залишався майже незмінним до середини 2012 р.

Таким чином, прописані в законі механізми реалізації цінової політики держави було сформовано понад 20 років тому – на початковому етапі реформування вітчизняної економіки України як самостійної держави та започаткування переходу від адміністративно-централізованих до ринкових методів господарювання, а тому вони не відповідають сучасним вимогам соціально-економічного розвитку держави [8, с. 299].

Варто зауважити, що обидва нормативні акти містять норми, які визначають основні напрями державної політики в галузі ціноутворення. Однак, на жаль, основні підходи цінової політики держави суттєво не змінилися. Так Закон 2012 року містить лише одну норму, яка відрізняється від попереднього: у ст. 4 цього Закону зазначено, що державна цінова політика спрямована на забезпечення розвитку національної економіки та підприємницької діяльності [1, с. 5].

Згідно із Законом України "Про ціни і ціноутворення" (Стаття 13. Способи державного регулювання цін) державне регулювання цін здійснюється Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень шляхом встановлення обов'язкових для застосування суб'єктами господарювання фіксованих, граничних цін, граничних рівнів торгівельної надбавки (націнки) та постачальницько-збутової надбавки (постачальницької винагороди), граничних нормативів рентабельності, розміру постачальницької винагороди, розміру доплат, знижок (знижувальних коефіцієнтів), а також запровадження процедури декларування зміни ціни та/або реєстрації ціни [7]. Дані законодавчі положення реалізуються через такий нормативний акт, як Постанова Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 "Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо врегулювання цін (тарифів)".

У Постанові Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 "Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо врегулювання цін (тарифів)" зазначено, що Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації регулюють (встановлюють):

- граничні торговельні (постачальницько-збутові) надбавки до оптової ціни виробника (митної вартості) на борошно, хліб, макаронні вироби, крупи, цукор, яловичину, свинину і м'ясо птиці, ковбасні вироби варені, молоко, сир, сметану, масло вершкове, олію соняшникову, яйця курячі не вище 15 відсотків без урахування витрат з їх транспортування у міжміському сполученні;

- граничний рівень цін на зерно сільськогосподарських культур;

- граничні рівні рентабельності виробництва борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту, борошна житнього обдирного, хліба вагою більш, як 500 грамів з борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту та їх суміші, борошна житнього та суміші борошна пшеничного та житнього простої рецептури (борошно, дріжджі, сіль, вода) без додавання цукру, жиру, інших наповнювачів, а також хліб і хлібобулочні вироби для діабетиків;

- оптово-відпускні ціни на борошно пшеничне вищого, першого і другого сорту, борошно житнє обдирне, крупи гречані, яловичину, свинину, м'ясо птиці, ковбасні вироби варені, молоко коров'яче питне (пастеризоване, фасоване у плівку), сир, сметану, масло вершкове, яйця курячі, цукор, олію соняшникову шляхом декларування їх зміни [5].

Також, увагу слід звернути увагу на Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 року № 1877-IV (Розд. II, ст. 3), згідно з яким держава здійснює регулювання гуртових цін окремих видів сільськогосподарської продукції, встановлюючи мінімальні та максимальні інтервенційні ціни, а також зміст державного цінового регулювання полягає у здійсненні Аграрним фондом державних інтервенцій в обсягах, що дозволяють встановити ціну рівноваги (фіксінг) на рівні, не нижчому за мінімальну інтервенційну ціну та не вищому за максимальну інтервенційну ціну. Держава не здійснює цінове регулювання за межами організованого аграрного ринку України [6].

Відповідно до статті 4 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» мінімальна інтервенційна ціна метричної одиниці окремого об'єкта державного цінового регулювання є ціновим індикатором, який є підставою для прийняття рішення про здійснення фінансової інтервенції. Стаття 5 цього закону дає наступне визначення максимальній інтервенційній ціні метричної одиниці окремого об'єкта державного цінового регулювання – ціновий індикатор, який є підставою для прийняття рішення про здійснення товарної інтервенції [6].

Отже, аналізуючи рисунок 1 можна дійти висновку, що товарні інтервенції здійснюються Аграрним фондом шляхом продажу сільськогосподарської продукції при зростанні цін на ринку понад максимальний рівень. Фінансова інтервенція здійснюється Аграрним фондом шляхом купівлі сільськогосподарської продукції при падінні цін нижче мінімального рівня.

Аграрний фонд здійснює фінансову інтервенцію, якщо рівень ціни пропозиції на визначений об'єкт державного цінового регулювання стає меншим від встановленого рівня мінімальної інтервенційної ціни від 5 до 20% її значення. Відповідно, товарну інтервенцію здійснюють, якщо рівень ціни

пропозиції на визначений об'єкт державного цінового регулювання перевищує встановлений рівень максимальної інтервенційної ціни від 5 до 20% її значення (рис. 2).

Згідно Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» (п.3.3.1) об'єктами державного цінового регулювання є такі види сільськогосподарської продукції (товарів): пшениця тверда; пшениця м'яка; зерно суміші пшениці та жита (меслин); кукурудза; ячмінь; жито озиме; жито ярове; горох; гречка; просо; овес; соя; насіння соняшнику; насіння ріпаку; насіння льону; шишки хмелю; цукор-пісок (буряковий); борошно пшеничне;

борошно житнє; м'ясо та субпродукти забійних тварин та птиці; молоко сухе; масло вершкове; олія соняшникова [6].

У зв'язку із сезонним коливанням цін зазначених видів сільськогосподарської продукції та продовольства виникає необхідність встановлення періоду державного цінового регулювання. Такий підхід відповідає п.3.3.3 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» щодо того, що цей період не може бути меншим за один календарний місяць та не може бути більшим за один маркетинговий період.

Так у проекті Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку об'єктів

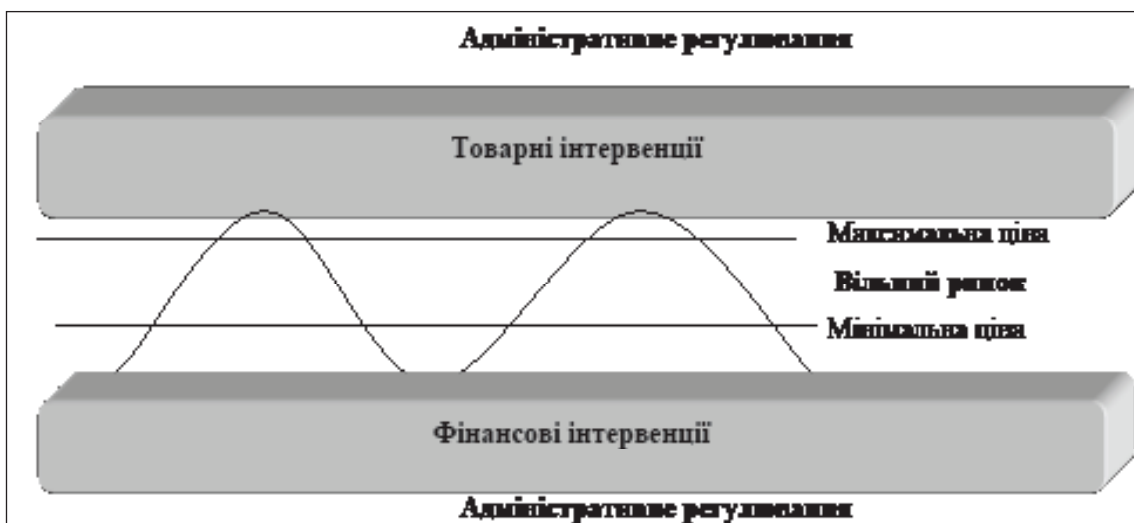


Рис. 1. Цінове регулювання ринку сільськогосподарської продукції в Україні згідно із Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України»

Джерело: сформовано автором

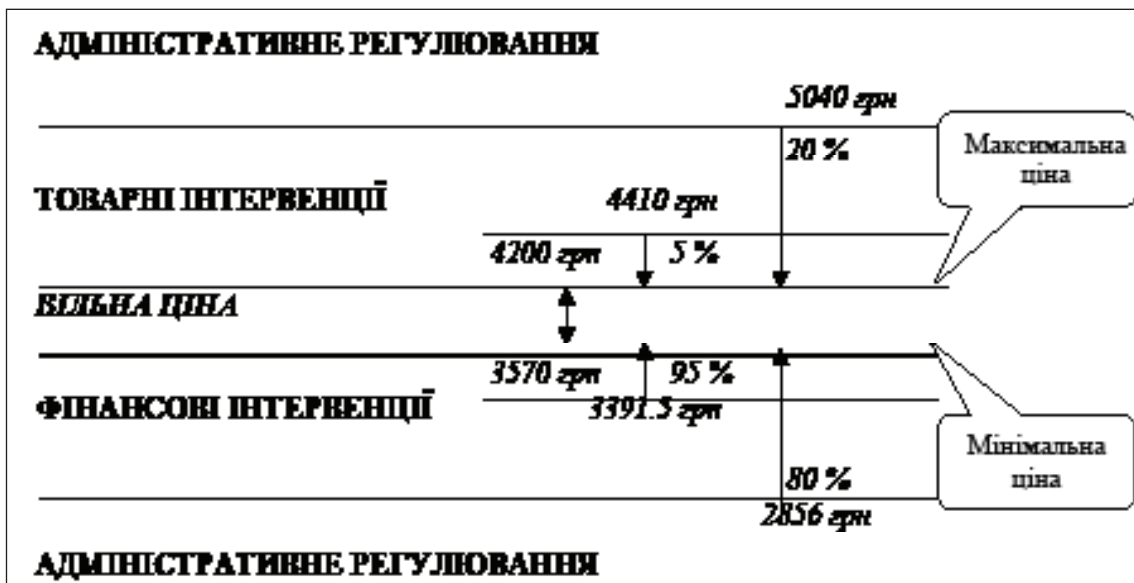


Рис. 2. Модель механізму цінового регулювання ринку зерна на прикладі пшениці м'якої групи "А" 3 класу у 2016/2017 маркетинговому році згідно із Законом України №1877-IV від 24 червня 2004 р.

Джерело: сформовано автором

державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2016-2017 роках», яка оприлюднена на сайті Міністерства аграрної політики та продовольства України, передбачений наступний перелік – табл. 1.

Таблиця 1

Перелік об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2016–2017 роках

Об'єкт державного цінового регулювання	Період державного цінового регулювання
Пшениця м'яка	з 1 листопада 2016 р. до 30 червня 2017 р.
Жито озиме	- " -
Гречка	- " -
Кукурудза	- " -
Цукор-пісок (буряковий)	з 1 листопада 2016 р. до 31 серпня 2017 р.

Джерело: сформовано автором на основі літературного джерела [3]

Проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2016 – 2017 роках" розроблено на виконання підпункту 3.3.2 пункту 3.3 статті 3 Закону. Проектом постанови пропонується визначити об'єктами державного цінового регулювання на 2016/2017 маркетинговий період: пшеницю м'яку, жито озиме, гречку, кукурудзу та цукор-пісок (буряковий).

Відповідно до балансів попиту та пропозиції на гречку у 2016/2017 маркетинговому році дефіцит гречки складатиме 30 тис. тонн. З метою недопущення обвалу ринку цукру під час початку цукроваріння необхідно закупити надлишок цукру-піску (бурякового) до державного інтервенційного фонду. Жито – це сільськогосподарська культура, які необхідна для виготовлення соціальних сортів хліба. Що стосується пшениці та кукурудзи, то за інформацією Аграрного фонду в державному інтервенційному фонді зберігаються залишки пшениці та кукурудзи в обсязі 1,5 та 0,7 тис. тонн відповідно, які потребують реалізації.

Проблема, яку пропонується врегулювати в результаті прийняття акта, буде розв'язана за допомогою ринкових механізмів. Державне цінове регулювання на ринках зазначених видів сільськогосподарської продукції здійснюватиметься шляхом проведення Аграрним фондом фінансових та товарних інтервенцій [3].

Таким чином, відповідно до підпункту 4.1.2 пункту 4.1 статті 4 та підпункту 5.1.2 пункту 5.1 статті 5 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», Методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регу-

лювання, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2010 року № 159 на 2016/2017 маркетинговий період наказом Міністра аграрної політики та продовольства України від 14 вересня 2016 р. № 305 затверджені наступні рівні інтервенційних цін – табл. 2.

Таблиця 2

Мінімальні та максимальні інтервенційні ціни на об'єкти державного цінового регулювання у 2016/2017 маркетинговому періоді

Об'єкт державного цінового регулювання	Мінімальна інтервенційна ціна (з урахуванням податку на додану вартість) (грн/т)	Максимальна інтервенційна ціна (з урахуванням податку на додану вартість) (грн/т)
<i>Пшениця м'яка групи "А":</i>		
1 класу	3 730	4200
2 класу	3 650	4110
3 класу	3 570	4020
<i>Пшениця м'яка групи "Б":</i>		
4 класу	3 490	3930
5 класу	3 410	3840
<i>Пшениця м'яка 6 класу</i>	3 330	3750
<i>Жито:</i>		
1 класу	3 500	3940
2 класу	3 420	3850
3 класу	3 340	3760
<i>Гречка:</i>		
1 класу	15 100	17000
2 класу	15 020	16900
3 класу	14 940	16810
<i>Кукурудза 3 класу (для кормових потреб)</i>	3 300	3900
<i>Цукор-пісок (буряковий)</i>	11 550	13200

Джерело: сформовано автором на основі літературного джерела [4]

В Мінагрополітики 2 червня 2016 року відбулося засідання робочої групи з питань державного регулювання аграрного ринку, утвореної наказом Мінагрополітики від 11 квітня 2016 року № 142, на якому було рекомендовано Мінагрополітики визначити обсяги формування державного інтервенційного фонду у 2016/2017 маркетинговому періоді для гречки, жита та цукру-піску (бурякового) виходячи із наявних фінансових ресурсів.

Відповідно до балансів попиту та пропозиції на жито, гречку та цукор їх річне споживання відповідно складає 387,0 тис. тонн, 158,0 тис. тонн та 1550,0 тис. тонн. Тобто обсяг формування державного інтервенційного фонду у 2016/2017 маркетин-

говому році повинен складати відповідно 77,4 тис. тонн, 31,6 тис. тонн та 310,0 тис. тонн. Враховуючи наявні фінансові ресурси, проектом постанови "Про затвердження обсягів формування державного інтервенційного фонду у 2016/2017 маркетинговому періоді" пропонується затвердити обсяги формування державного інтервенційного фонду у 2016/2017 маркетинговому періоді на рівні: жито – 77,4 тис. тонн, гречка – 31,6 тис. тонн, цукор-пісок (буряковий) – 57,4 тис. тонн.

Формування державного інтервенційного фонду об'єктами державного цінового регулювання буде здійснюватись шляхом здійснення Аграрним фондом державних інтервенцій [3].

Висновки. Законодавство про ціноутворення в галузі сільського господарства є складним нормативним утворенням, елементи якого тісно переплетені та взаємопов'язані один з одним. Необхідно відмітити, що хоча в цілому новий Закон України «Про ціни і ціноутворення» має низку суттєвих переваг перед його попередником, однак, стверджувати, що процес удосконалення правового регулювання ціноутворення в Україні є завершеним, передчасно. Потрібні подальші наукові дослідження у цій галузі, а також правове регулювання найбільш цінних науково-практичних рекомендацій. Також одним з важливих інструментів регулювання сільськогосподарського ринку зі сторони держави є вдосконалення податкової системи; підтримка з боку держави за допомогою різних субсидій, дотацій і пільг; залучення іноземних інвестицій і підтримка вітчизняного виробника. Аналіз законодавчого забезпечення регулювання ціноутворення в Україні продемонстрував необхідність продовження дослідження в напрямі осучаснення та напрацювання пропозицій удосконалення впливу держави на цінотворчий процес з метою більш повного врахування умов трансформації ринкового середовища в цілому, що осо-

бливо важливо для ринку сільськогосподарської продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барахтян Н.В. Проблеми правового регулювання ціноутворення в Україні / Н.В. Барахтян. // Часопис Академії адвокатури України. – 2013. – №19. – С. 1–7
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: www.minagro.gov.ua.
4. Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2016/2017 маркетинговому періоді: Наказ Міністерства аграрної політики і продовольства України від 14.09.2016 р № 305 [Електронний ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів): Постанова Кабінету Міністрів України від 25.12.1996 р № 1548 [Електронний ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24 червня 2004 р. № 1877-IV / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Про ціни і ціноутворення: Закон України № 5006-VI від 21 червня 2012р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Стасіневич С. А. Удосконалення законодавчого забезпечення ціноутворення в Україні на сучасному етапі / С.А. Стасіневич, С.В. Волошин. // Науковий вісник НУБіП України. – 2013. – №181. – С. 298–304.
9. Стасіневич С.А. Ціноутворення на біржовому ринку. Навчальний посібник. / С.А. Стасіневич – К.: ЦП "КОМПРИНТ", 2015. – 111 с.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ МОНІТОРИНГУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

IMPROVEMENT OF METHOD OF MONITORING OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

У статті досліджено нормативно-правову базу щодо проведення оцінки стану соціально-економічного розвитку регіонів. Розглянуто Методику проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики, за якою Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України проводить рейтингову оцінку регіонів. Проаналізовано результати моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік за 27 та 64 показниками, проведеного Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Визначено недоліки методики проведення моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів. Надані пропозиції щодо її вдосконалення.

Ключові слова: регіональний розвиток, моніторинг, методика, державна підтримка, рейтингова оцінка, показники соціально-економічного розвитку.

В статье исследовано нормативно-правовую базу по проведению оценки состояния социально-экономического развития регионов. Рассмотрена Методика проведения мониторинга и оценки результативности реализации государственной региональной политики, по которой Министерство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины проводит рейтинговую оценку регионов. Проанализированы результаты

мониторинга социально-экономического развития регионов за 2015 год по 27 и 64 показателям, проведённого Министерством регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины. Определены недостатки методики проведения мониторинга социально-экономического развития регионов. Представлены предложения по её совершенствованию.

Ключевые слова: региональное развитие, мониторинг, методика, государственная поддержка, рейтинговая оценка, показатели социально-экономического развития.

In the article, the legal framework for conducting assessment of social and economic development of regions has been studied. The Method of monitoring and evaluation of implementation of the state regional policy has been reviewed, under which the Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine carries out rating assessment of regions. The results of monitoring of social and economic development for 2015 by 27 and 64 indicators conducted by the Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine have been analysed. Shortcomings of method of monitoring of social and economic development of regions are detected. Proposals for improvements are given.

Key words: regional development, monitoring, method, state support, rating assessment, indicators of social and economic development.

УДК 332.14

Лаврентьєв М.М.

старший науковий співробітник,
Державна навчально-наукова установа
"Академія фінансового управління"

Постановка проблеми. Державна підтримка регіонального розвитку повинна здійснюватись на основі об'єктивної та обґрунтованої оцінки стану розвитку регіонів. Ефективність такої підтримки безпосередньо залежить від достовірної, належним чином систематизованої та своєчасної інформації про стан того чи іншого регіону в його динаміці, об'єктивного аналізу такої інформації та прогнозування на його основі подальшого розвитку регіону. Недостатнє забезпечення органів державної влади і управління інформацією про тенденції розвитку регіонів сприяє суб'єктивізму при прийнятті відповідних управлінських рішень, що в кінцевому рахунку може привести до загострення міжрегіональних диспропорцій чи конфліктів регіонів з центром.

Таким чином для забезпечення ефективної державної підтримки регіонального розвитку необхідний діючий і ефективний моніторинг стану розвитку регіонів. Організація такого моніторингу є однією з головних задач, вирішення якої дозволяє встановити взаємозв'язки між показниками соціально-економічного розвитку регіону і оперативно реагувати на негативні тенденції в цих показниках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми регіонального розвитку, зокрема, державної підтримки регіонального розвитку та проведення моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів розглядаються у працях таких вітчизняних науковців, як: Варналій З.С., Данилишин Б.М., Жук В.І., Романюк С.А., Ромашко С.М., Саврас І.З., Селівестров Р.Г., Юринець Р.В. та ін. Але, незважаючи на значну кількість досліджень та методичних розробок за цим напрямом, наразі методика проведення моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів все ще має ряд недоліків, які необхідно вирішити.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення методики проведення моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні вже неодноразово робились спроби запровадити систему оцінювання стану розвитку регіонів. Так визначення проблемних регіонів на нормативно-правовому рівні було закладено ще у постанові Кабінету Міністрів України від 4 лютого 2004 р. № 113 «Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів

соціально-економічного розвитку регіонів»[1]. Для здійснення комплексної оцінки використовувалось 35 показників соціально-економічного розвитку регіонів, а сама оцінка здійснювалась у 2 етапи. На першому етапі оцінка визначалась на основі підсумків відносних відхилень показників розвитку регіону від їх найкращих значень в інших регіонах за певною формулою, а на другому – визначалось середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за кожним з показників. За результатами розрахунку визначалось місце кожного регіону у загальному рейтингу. Зазначена постанова втратила чинність на підставі постанови Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2005 р. № 263 «Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій»[2]. Зазначений моніторинг проводився щомісяця за основними показниками соціально-економічного розвитку України в цілому (40 показників) та щокварталу – за основними показниками у розрізі галузей національної економіки та сфер діяльності, а також регіонів (78 показників за 16 напрямками). Крім того, згідно цієї постанови Державний комітет статистики України повинен був щомісяця готувати бюлетень соціально-економічного розвитку регіонів (44 показники за 7 напрямками). Ранжування регіонів не проводилось. Зазначена постанова втратила чинність на підставі постанови Кабінету Міністрів України від 20 червня 2007 р. № 833 «Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя»[3]. Зазначеною постановою було затверджено Порядок проведення комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів та вдосконалену (яка була затверджена ще постановою Кабінету Міністрів України від 4 лютого 2004 р. № 113) Методику рейтингової оцінки соціально-економічного розвитку регіонів. Для проведення комплексної оцінки використовувалось 39 показників соціально-економічного розвитку за 5 напрямками. У Методиці було змінено 2 етап, на якому визначалось середнє арифметичне значення суми рейтингів оцінок конкретного регіону за всіма показниками, що характеризують окрему сферу його соціально-економічного розвитку, та додано 3 етап, на якому визначалось середнє арифметичне значення суми рейтингів оцінок конкретного регіону за усіма сферами його соціально-економічного розвитку. Зазначена постанова втратила чинність на підставі постанови Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 650 «Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій»[4]. Зазначеною поста-

новою було затверджено Порядок та Методику проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій. Оцінка проводилась у 2 етапи: на першому проводився аналіз динаміки показників оцінки за відповідними напрямками в кожному регіоні без застосування міжрегіонального порівняння; на другому здійснювалось проведення рейтингової оцінки (ранжування) регіонів за кожним напрямком та розрахунку загальної рейтингової оцінки в цілому за всіма напрямками. Рейтингова оцінка проводилась на основі підрахунку відносних відхилень показників кожного регіону від максимальних та мінімальних значень таких показників інших регіонів, також визначалось середнє арифметичне значення суми рейтингів оцінок конкретного регіону за всіма показниками, що характеризують окремий напрям діяльності. За результатами розрахунків визначалась інтегральна рейтингова оцінка, як середнє арифметичне значення суми рейтингів оцінок конкретного регіону за усіма напрямками. Оцінка проводилась з використанням 81 показника за 10 напрямками. Зазначена постанова втратила чинність на підставі постанови Кабінету Міністрів України від 26 листопада 2014 р. № 654 «Про визнання такими, що втратили чинність, постанов Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 650 і від 9 квітня 2012 р. № 335» [5].

Крім того, у 2005 р. було прийнято Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [6], у якому визначено правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій. Відповідно до ст. 10 зазначеного Закону моніторинг показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення здійснюють центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної регіональної політики, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації на підставі даних державної статистичної звітності та інших даних центральних органів виконавчої влади в порядку, що встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Такий порядок було затверджено у 2006 р. постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення моніторингу показників розвитку регіонів, районів, міст республіканського в Автономній Республіці Крим і обласного значення для визнання територій депресивними» [7], в якому було визначено перелік з 10 показників моніторингу. Зазначена постанова втратила чинність у 2010 р. на підставі прийняття нової постанови [8] та затвердження нового Порядку здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та

міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визнання територій депресивними.

За результатами моніторингу Кабінет Міністрів України визначає: території, яким надається статус депресивних, встановлює їх межі; строк, на який території надається статус депресивної; заходи державного стимулювання розвитку території з метою подолання депресивного стану та форми й умови їх застосування; співвідношення державних, регіональних та інших фінансових ресурсів, що спрямовуються на виконання програми подолання стану депресивності території; строк внесення проекту програми подолання стану депресивності території. Моніторинг здійснюється за 11 показниками соціально-економічного розвитку.

Зазначимо, що з прийняттям постанови Кабінету Міністрів України від 20 травня 2009 р. № 476 «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» [9] було запроваджено відповідну оцінку та Методику її проведення. Для проведення оцінки міжрегіональної диференціації використовується 16 показників соціально-економічного розвитку регіонів, а для внутрішньорегіональної – 12.

Відповідно до статті 12 та частини п'ятої статті 23 Закону України «Про засади державної регіональної політики» [10], який визначає основні правові, економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та організаційні засади державної регіональної політики як складової частини внутрішньої політики України, Кабінетом Міністрів України наприкінці 2015 р. затверджено [11] Порядок проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики та Методику проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики.

Порядок визначає процедуру проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики, яка передбачає періодичне відстеження відповідних індикаторів на підставі наявних даних офіційної статистики, інформації центральних органів виконавчої влади, Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських держадміністрацій, органів місцевого самоврядування та проведення на підставі даних моніторингу оцінки результативності виконання індикаторів шляхом порівняння отриманих результатів з їх цільовими значеннями.

Моніторинг реалізації державної регіональної політики проводиться шляхом визначення переліку відповідних індикаторів (показників), відстеження їх динаміки, підготовки та оприлюднення результатів такого моніторингу та включає:

- моніторинг виконання індикаторів (показників) цілей документів, які визначають державну регі-

ональну політику (Державна стратегія регіонального розвитку України; План заходів з реалізації Державної стратегії регіонального розвитку України; регіональні стратегії розвитку; плани заходів з реалізації регіональних стратегій розвитку; інвестиційні програми (проекти), спрямовані на розвиток регіонів);

- моніторинг соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя.

Порядок проведення моніторингу документів, які визначають державну регіональну політику, встановлюється відповідно до статей 8 і 23 Закону України «Про засади державної регіональної політики».

Моніторинг соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя (далі – моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів) проводиться Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (далі – Мінрегіон) на підставі наявних даних офіційної статистики, інформації центральних органів виконавчої влади, Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських держадміністрацій.

Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів проводиться шляхом здійснення розрахунків рейтингової оцінки (ранжування) регіонів за кожним напрямом та розрахунку загальної рейтингової оцінки в цілому за всіма напрямами:

- щокварталу – за переліком показників оцінки (27 показників за 6 напрямами) (далі – щоквартальна оцінка);

- щороку – за переліком показників оцінки (64 показники за 12 напрямами) (далі – щорічна оцінка).

Для проведення щоквартальної оцінки відповідальні за подання даних за переліком показників до 15 числа другого місяця, що настає за звітним періодом, подають Мінрегіону інформацію за відповідною формою.

Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська і Севастопольська міські держадміністрації до 1 числа другого місяця, що настає за звітним періодом, подають Мінрегіону аналітичну записку про соціально-економічний розвиток регіонів і нагальні проблеми разом з пропозиціями щодо їх розв'язання за встановленою Мінрегіоном формою.

Мінрегіон:

1) на підставі інформації, отриманої від відповідальних за подання даних, здійснює за Методику проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики розрахунки рейтингової оцінки (ранжування) регіонів з урахуванням показників за визначеними

напрямами та загальної рейтингової оцінки за всіма напрямами;

2) узагальнює інформацію про результати проведення щоквартальної оцінки та подає її за відповідною формою до 15 числа третього місяця, що настає за звітним періодом, Кабінетові Міністрів України;

3) оприлюднює результати щоквартальної оцінки на своєму офіційному веб-сайті.

Для проведення щорічної оцінки відповідальні за подання даних за переліком показників оцінки подають Мінрегіону щороку до 1 квітня інформацію за відповідною формою.

Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська і Севастопольська міські держадміністрації подають Мінрегіону щороку до 1 квітня аналітичну записку про соціально-економічний розвиток регіонів і нагальні проблеми разом з пропозиціями щодо їх розв'язання за встановленою Мінрегіоном формою.

Мінрегіон:

1) на підставі інформації, отриманої від відповідальних за подання даних, здійснює за Методикою проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики розрахунки рейтингової оцінки (ранжування) регіонів з урахуванням показників за визначеними напрямами та загальної рейтингової оцінки за всіма напрямами;

2) узагальнює інформацію про результати проведення щорічної оцінки та подає її за відповідною формою щороку до 15 травня Кабінетові Міністрів України;

3) оприлюднює результати щорічної оцінки на своєму офіційному веб-сайті.

Таким чином, маємо декілька нормативно визначених наборів показників для визначення стану розвитку регіонів (для визнання територій депресивними, для оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, для моніторингу реалізації державної регіональної політики, а також деякі показники використовуються для розподілу коштів державного фонду регіонального розвитку, для розподілу субвенцій на виконання інвестиційних проектів).

Найбільш ґрунтовним є аналіз стану розвитку регіонів, який здійснюється при проведенні моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів для моніторингу реалізації державної регіональної політики. Такий моніторинг запроваджено лише у 2015 році. У березні 2016 р. на сайті Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України спочатку було наведено моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік у скороченому вигляді за 6-ма напрямами та 27 показниками. Також була наведена рейтингова оцінка регіонів за всіма

напрямами, за окремими напрямами та окремими показниками напрямів [12]. У травні 2016 р. Мінрегіоном відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 856 було представлено результати моніторингу, який здійснено за 12 напрямами та 64 показниками [13]. На рис. 1 наведено результати моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік за 6 та 12 напрямами.

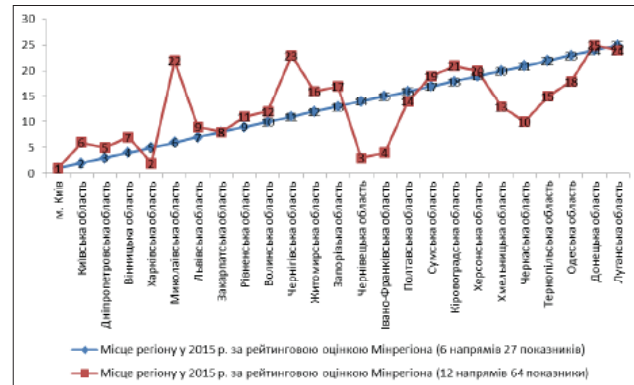


Рис. 1. Порівняння результатів моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік за 6 та 12 напрямами

Порівнюючи рейтингову оцінку за 2015 р., проведеною Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за 27 та за 64 показниками, маємо за деякими регіонами значне відхилення. Так за 27 показниками Миколаївська область займає 6 місце, Чернігівська область – 11, а за 64 показниками – 22 та 23 відповідно. Та навпаки Чернівецька за 27 показниками займає 14 місце, Івано-Франківська – 15, Черкаська область – 21, а за 64 показниками – 3, 4 та 10 відповідно.

Крім того, ранжування за окремими напрямами «Економічна ефективність», «Інвестиційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця», «Фінансова самодостатність», «Ефективність ринку праці», «Розвиток інфраструктури», «Відновлювальна енергетика та енергоефективність», до кожного з яких входять майже одні й ті ж самі показники регіонального розвитку, значно відрізняються в обох рейтингах [12, 13]. Відповідно виникає питання для чого проводити обидва рейтинги, якщо річні рейтинги за одними і тими ж самими напрямами так значно відрізняються і, який з них брати за основний? Крім того, значне відхилення у рейтингах, у залежності від кількості показників, потребує визначення, з якою метою використовується той чи інший рейтинг. Рейтинг за скороченою кількістю показників має економічну спрямованість, а за розширеною, де додано такі напрями, як: «Доступність та якість послуг у сфері освіти», «Доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я», «Соціальний захист та безпека», «Раціональне природокористування та

якість довкілля», має соціально-економічну спрямованість.

Знизити значні відхилення рейтингової оцінки за певними регіонами при застосуванні різної кількості показників оцінки можливо шляхом введення вагового коефіцієнта за кожним показником оцінки. Одним з прикладів застосування вагового розподілу показників при здійсненні оцінки стану соціально-економічного розвитку наведено у праці [14] таких науковців, як: Ромашко С.М., Саврас І.З., Селіверстов Р.Г., Юринець Р.В.

Зазначимо, що для більш ґрунтовного аналізу регіонального розвитку необхідно оцінювати статистику у динаміці, принаймні за останні три роки. При здійсненні рейтингової оцінки доцільніше використовувати усереднені за останні три роки значення показників. При здійсненні рейтингової оцінки Мінрегіоном використовувались значення показників за останній рік.

Так Методику проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональ-

ної політики, затверджену постановою Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 856, можна вдосконалити наступним чином. Необхідно внести наступні зміни до пункту 5 Методики (табл. 1).

Для щоквартальної оцінки усереднення здійснюється за показниками відповідних щоквартальних даних за останні 3 роки, а саме: для першого кварталу за даними перших кварталів за останні три роки, для другого, третього, четвертого – за даними других, третіх, четвертих кварталів відповідно.

До таблиць додатків 1 та 2 до Порядку проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики додати ще 1 колонку «Ваговий коефіцієнт» (рис. 2).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином методика, за якою Мінрегіон проводить моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів, має ряд недоліків та потребує вдосконалення.

Таблиця 1

Вдосконалення Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики

Текст з постанови Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 856	Зміни, які пропонується внести до Методики
<p>5. Рейтингова оцінка проводиться шляхом порівняння відхилення значень показників за кожним конкретним регіоном від їх найкращих значень за регіонами за відповідний (звітний) період та відповідне ранжування регіонів від 1-го до 27-го місця.</p> <p>Рейтингова оцінка проводиться на основі підрахунку відносних відхилень показників кожного регіону від максимальних та мінімальних значень таких показників інших регіонів за формулою:</p> $R_j = \sum_{i=1}^n \frac{X_{maxi} - X_{ij}}{X_{maxi} - X_{mini}} + \sum_{i=1}^n \frac{X_{ij} - X_{mini}}{X_{maxi} - X_{mini}}$ <p>де R_j – сума рейтингових оцінок конкретного регіону за кожним з показників, що характеризують окремий напрям діяльності; X_{ij} – значення i-го показника j-го регіону; X_{maxi} – максимальне значення i-го показника; X_{mini} – мінімальне значення i-го показника.</p> <p>Перша частина формули використовується для оцінки показників, підвищення яких має позитивне значення (наприклад, обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на одну особу населення), друга частина – для оцінки показників, підвищення яких має негативне значення (наприклад, сума заборгованості з виплати заробітної плати).</p>	<p>5. Рейтингова оцінка проводиться шляхом порівняння відхилення значень усереднених за останні 3 роки показників за кожним конкретним регіоном від їх найкращих значень за регіонами за відповідний (звітний) період та відповідне ранжування регіонів від 1-го до 27-го місця.</p> <p>Рейтингова оцінка проводиться на основі підрахунку відносних відхилень показників кожного регіону від максимальних та мінімальних значень таких показників інших регіонів за формулою:</p> $R_j = \sum_{i=1}^n \left(\frac{\bar{X}_{maxi} - \bar{X}_{ij}}{\bar{X}_{maxi} - \bar{X}_{mini}} \right) * \omega_i + \sum_{i=1}^n \left(\frac{\bar{X}_{ij} - \bar{X}_{mini}}{\bar{X}_{maxi} - \bar{X}_{mini}} \right) * \omega_i,$ $\bar{X}_{ij} = \frac{\sum_{r=1}^3 X_{ij}^r}{3},$ <p>де R_j – сума рейтингових оцінок конкретного регіону за кожним з показників, що характеризують окремий напрям діяльності; \bar{X}_{ij} – усереднене за останні 3 роки значення i-го показника j-го регіону; \bar{X}_{maxi} – усереднене за останні 3 роки максимальне значення i-го показника; \bar{X}_{mini} – усереднене за останні 3 роки мінімальне значення i-го показника; ω_i – ваговий коефіцієнт.</p> <p>Перша частина формули використовується для оцінки показників, підвищення яких має позитивне значення (наприклад, обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на одну особу населення), друга частина – для оцінки показників, підвищення яких має негативне значення (наприклад, сума заборгованості з виплати заробітної плати).</p>

Джерело: складено автором

Найменування показника	Ваговий коефіцієнт (ω_i)	Відповідальні за подання даних
------------------------	-----------------------------------	--------------------------------

Рис. 2. Вдосконалений заголовок таблиці додатків 1 та 2 до Порядку проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики

Серед недоліків необхідно зазначити: про наявність двох рейтингових оцінок з різною кількістю показників та напрямів без узгодження, з якою метою проводиться оцінка; про те, що рейтингова оцінка за певними напрямками, у яких використовуються майже одні й ті ж самі показники, повинна співпадати за обома рейтингами або мати відхилення 1-2 позиції, а не більше 10; про відсутність ранжування за вагою показників регіонального розвитку за кожним напрямом; про залежність результату від значення показників за останній період, що викривлює реальне положення стану розвитку регіону у динаміці.

Для вирішення зазначених недоліків потрібно:

По-перше, нормативно визначити, з якою метою використовується рейтингова оцінка за 27 показниками, а з якою за 64 показниками.

По-друге, потребує у кожному напрямі за кожним показником ввести вагові коефіцієнти. Для більш значущих показників більшу вагу, для менш значущих меншу, тобто здійснити ранжування за вагою показників за напрямом. Це дасть змогу зменшити вплив не основних показників на результати ранжування за кожним напрямом та зменшити значні відхилення у показниках оцінки обох рейтингів.

По-третє, ввести усереднення за показниками кожного напрямку за останні 3 роки та здійснити ранжування за усередненими показниками за кожним напрямом з урахуванням вагових коефіцієнтів за кожним показником. Рейтинг, побудований на таких підходах, буде показувати більш реалістичний розподіл регіонів за їх соціально-економічним станом, позбавлений різких змін позицій у рейтингу, як це можливо при застосуванні річного підходу з використанням даних за останній період.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів : постанова КМ України від 4 лютого 2004 р. № 113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/113-2004-%D0%BF>
2. Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій : постанова КМ України від 6 квітня 2005 р. № 263 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/263-2005-%D0%BF>
3. Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя : постанова КМ України від 20 червня 2007 р. № 833 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/833-2007-%D0%BF>
4. Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки

Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій : постанова КМ України від 9 червня 2011 р. № 650 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/650-2011-%D0%BF>

5. Про визнання такими, що втратили чинність, постанов Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 650 і від 9 квітня 2012 р. № 335 : постанова КМ України від 26 листопада 2014 р. № 654 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/654-2014-%D0%BF/paran2#n2>

6. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>

7. Про затвердження Порядку здійснення моніторингу показників розвитку регіонів, районів, міст республіканського в Автономній Республіці Крим і обласного значення для визнання територій депресивними : постанова КМ України від 24 червня 2006 р. № 860 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/860-2006-%D0%BF>

8. Про затвердження Порядку здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визнання територій депресивними : постанова КМ України від 2 березня 2010 р. № 235 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/235-2010-%D0%BF>

9. Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів : постанова КМ України від 20 травня 2009 р. № 476 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/476-2009-%D0%BF>

10. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/156-19/print1446542150663211>

11. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики : постанова КМ України від 21 жовтня 2015 р. № 856 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF>

12. Рейтингова оцінка за січень-грудень 2015 року (презентаційні матеріали) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/monitorynh/monitorynh-reytingova-otsinka-regioniv/reytingova-otsinka-za-sichen-gruden-2015-roku-prezentatsiyini-materiali/>

13. Рейтингова оцінка за 2015 рік (презентаційні матеріали) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/03/Otsinka-sotsialno-ekonomichnogorozvitku-regioniv-za-2015-r.-prezentatsiyini-materiali2.pdf>

14. Моделювання соціально-економічного розвитку територій : наук.-метод. розробка / [С. М. Ромашко, І. З. Саврас, Р. Г. Селівестов, Р. В. Юринець]. – К. : НАДУ, 2013. – 44 с.

БЛОКОВА СТРУКТУРА ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА ЇХ РОЛЬ У ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

BLOCK STRUCTURE OF BUSINESS ASSOCIATIONS AND THEIR ROLE IN THE INVESTMENT PROCESS

У статті розглянуто господарські об'єднання як учасники інвестиційного процесу. З метою визначення перспектив інвестиційної діяльності в сучасних ринкових умовах господарювання проаналізовані як можливі позитивні, так і негативні сторони діяльності господарських об'єднань. Досліджено склад (фінансовий, виробничий, торговельний, науково-дослідний, моніторинговий блок) і визначено роль учасників кожного із виділених блоків у забезпеченні інвестиційної діяльності господарського об'єднання.

Ключові слова: господарське об'єднання, інвестиційна діяльність, інвестиційний процес, інституційні блоки, національна економіка.

В статье рассмотрены хозяйственные объединения как участники инвестиционного процесса. С целью определения перспектив инвестиционной деятельности в современных рыночных условиях хозяйствования проанализированы как возможные положительные, так и отрицательные стороны деятельности хозяйственных объединений. Исследована структура (финансовый,

производственный, торговый, научно-исследовательский, мониторинговый блок) и определена роль участников каждого из выделенных блоков в обеспечении инвестиционной деятельности хозяйственного объединения.

Ключевые слова: хозяйственные объединения, инвестиционная деятельность, инвестиционный процесс, институциональные блоки, национальная экономика.

The article the business associations as participants of the investment process. The problems of functioning and investment activities are researched. In order to determine the prospects of investment in the current market conditions are analyzed as a possible positive and negative aspects of the business associations. Studied composition (financial, industrial, commercial, research, monitoring unit) and defined roles of each of the selected blocks to provide investment activities of the association.

Key words: business association, investment activity, investment process, institutional units, national economy.

УДК 330.332

Федевич Л.С.

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України нерозривно пов'язаний з інвестиційними процесами, які є рушійною силою інтеграції економіки у світове господарство за рахунок оновлення основних фондів, переведення капіталів з одних сфер в інші, передачі технологій, інновацій та управлінського досвіду. Створення об'єднання підприємств є одним з найважливіших напрямів реструктуризації підприємств усіх форм власності. Таке об'єднання повинно в межах чинного законодавства забезпечувати захист вітчизняних товаровиробників та прибутковість їх діяльності завдяки наявності конкурентних переваг [9].

З метою визначення перспектив інвестиційної діяльності в сучасних ринкових умовах господарювання необхідно проаналізувати можливу структуру господарських об'єднань та їх роль у інвестиційному процесі.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційної діяльності підприємств та господарських об'єднань досліджувалися і ґрунтовно описані у працях таких науковців, як: О. Вінник [1], О. Кузьмін [7], Т. Майорова [8], А. Пересада [9], Пирог О.В. [11] та інших. У роботах цих авторів розкрито сутність та різновиди інвестицій, значення інвестиційної діяльності для розвитку підприємств зокрема і держави загалом, поняття інвестиційного процесу тощо.

Не дивлячись на значну кількість наукових здобутків, на сьогодні не вивченою є оптимальна структура господарського об'єднання і недостат-

ньо розкритим є питання визначення ролі учасників такого об'єднання у інвестиційному процесі.

Формування цілей. Метою дослідження є обґрунтування складу учасників господарських об'єднань (на прикладі концерну як найбільш розповсюдженої і розвинутої у світі форми інтеграції компаній) та визначення ролі кожного з таких учасників (торгових, промислових підприємств, науково-дослідних установ, банків тощо) в інвестиційному процесі.

Виклад основного матеріалу. У інвестиційному процесі беруть участь як окремі підприємства, так і їх об'єднання. До останніх можуть бути віднесені організаційно оформлені групи підприємств, інших господарських організацій низової ланки економіки різних форм власності, які створюються з метою координації діяльності своїх учасників, об'єднання їхніх зусиль для вирішення соціальних та економічних завдань [1]. До них відносять асоціації, корпорації, концерни, консорціуми та інші об'єднання (холдингові компанії, агропромислові об'єднання). Кожне із цих господарських об'єднань можна відрізнити за рівнем централізації, широтою сфер діяльності підприємств і організацій, що входять до його складу [14]. Також певні господарські об'єднання носять характер тимчасових утворень та можуть консолідувати підприємницький і банківський капітал (консорціум).

На сьогоднішній день поняття господарського об'єднання, його види та організаційно-правові форми, засади діяльності визначаються статтею 12

розділу II Господарського кодексу України [2]. Зважаючи на те, що Господарський кодекс України регулює широкий спектр господарських відносин, існують певні прогалини у правовому регулюванні відносин за досліджуваним напрямом. Для подолання такого недоліку створена концепція проекту Закону України «Про господарські об'єднання», що схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2008 р. N 1124-р. Проте Проект Закону України «Про господарські об'єднання» (реєстраційний N 7057), що був поданий Кабінетом Міністрів України постановою Верховної Ради України 16 червня 2011 р. повернутий на доопрацювання. Таким чином, основу правового регулювання діяльності (зокрема, інвестування) господарських об'єднань, окрім Господарського кодексу, здійснюють: Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III зі змінами і доповненнями від 25.12.2015 р. № 928-VIII, Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР зі змінами і доповненнями від 23.12.2015р., № 901- VIII , Закон України "Про інститути спільного інвестування" від 05.07.2012 № 5080-VI зі змінами і доповненнями № 766-VIII від 10.11.2015, Податковий кодекс України від 2.12.2010р. N 2755-VI зі змінами і доповненнями № 909-VIII від 24.12.2015 р., Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р., із змінами і доповненнями № 901-VIII від 23.12.2015 р., Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 №3528-IV зі змінами і доповненнями від 26.11.2015 р., № 835-19 тощо [3-6, 10, 13].

Противники створення господарських об'єднань різних форм оперують категоріями національної безпеки, монополізації економіки та зменшення доходної частини державного бюджету. Прибічники господарських об'єднань наголошують, що тільки за умов їх створення і повноцінного функціонування можна сподіватись на структурну перебудову економіки, поживлення інвестиційного процесу на стратегічно важливих напрямках, технологічного прориву в наукомістких галузях, а зрештою, не тільки на швидкий та успішний вихід з кризи, але й економічне зростання.

До входження у господарські об'єднання підприємства спонукає низка чинників, головним із яких є бажання здійснювати посилений контроль над усіма його учасниками у процесі їх діяльності та при управлінні фінансово-кредитними ресурсами. Це відбувається із метою використання усього потенціалу технологічних і господарських зв'язків для отримання найбільшого прибутку. Також при цьому виникає можливість забезпечити реалізацію пріоритетних загальнонаціональних програм, отримати належний рівень державної підтримки, що супроводжує їх здійснення, використати отримані кошти задля підвищення влас-

ного технологічного і технічного рівня чи на поповнення оборотних коштів тощо.

Дослідивши переваги від розвитку господарських об'єднань різних типів та правових форм (корпорація, консорціум, концерн), можна стверджувати наступне. Створення та успішне функціонування господарських об'єднань у межах національної економіки України спрямоване на успішну реалізацію трансформаційних процесів, що досягається шляхом:

- збільшення можливостей для інвестиційної та інноваційної діяльності завдяки нарощенню ресурсної компоненти учасників господарських об'єднань у порівнянні з їх відокремленим функціонуванням;

- формування ефективного механізму самофінансування учасників господарських об'єднань, оскільки в результаті інтеграції різних за видом діяльності підприємств виникає можливість отримання необхідних фінансових ресурсів без участі зовнішнього інвестора, а за рахунок взаємодії компонентів внутрішнього середовища діяльності господарських об'єднань;

- збільшення можливості інноваційного розвитку у процесі діяльності господарських об'єднань за рахунок доступу до дешевших джерел фінансових ресурсів їх учасників, високої концентрації капіталу для реалізації різноманітних проектів.

Склад господарських об'єднань (на прикладі концерну як найбільш розповсюдженої і розвинутої в світі форми інтеграції компаній) можна представити такими інституційними блоками: фінансовим; виробничим; моніторинговим; торговельним; науково-дослідним (фінансовий і моніторинговий блоки іноді можна об'єднати в один) (рис. 1).

Фінансовий блок включає в себе: банки, страхові, лізингові компанії, корпоративні інвестиційні фонди, пенсійні фонди тощо. Завдяки входженню до складу господарських об'єднань банківських структур, інститутів спільного інвестування, корпоративних інвестиційних фондів підприємства-учасники господарських об'єднань отримують необхідні фінансові ресурси шляхом внутрішнього інвестування.

Для банків участь у господарських об'єднаннях створює додаткові можливості розширення сфер діяльності і, як наслідок, забезпечення додаткової фінансової стійкості.

Виробничий блок включає у себе промислові і агропромислові підприємства, які здійснюють промислове виробництво (переробку сільськогосподарської продукції) господарських об'єднань.

Торговельний блок – це мережа торговельних підприємств, або одне торговельне підприємство, що забезпечує збут виробленої продукції господарських об'єднань.

Головним завданням торговельного блоку господарських об'єднань є зберігання, реалізація продукції виробничого блоку, забезпечення умов

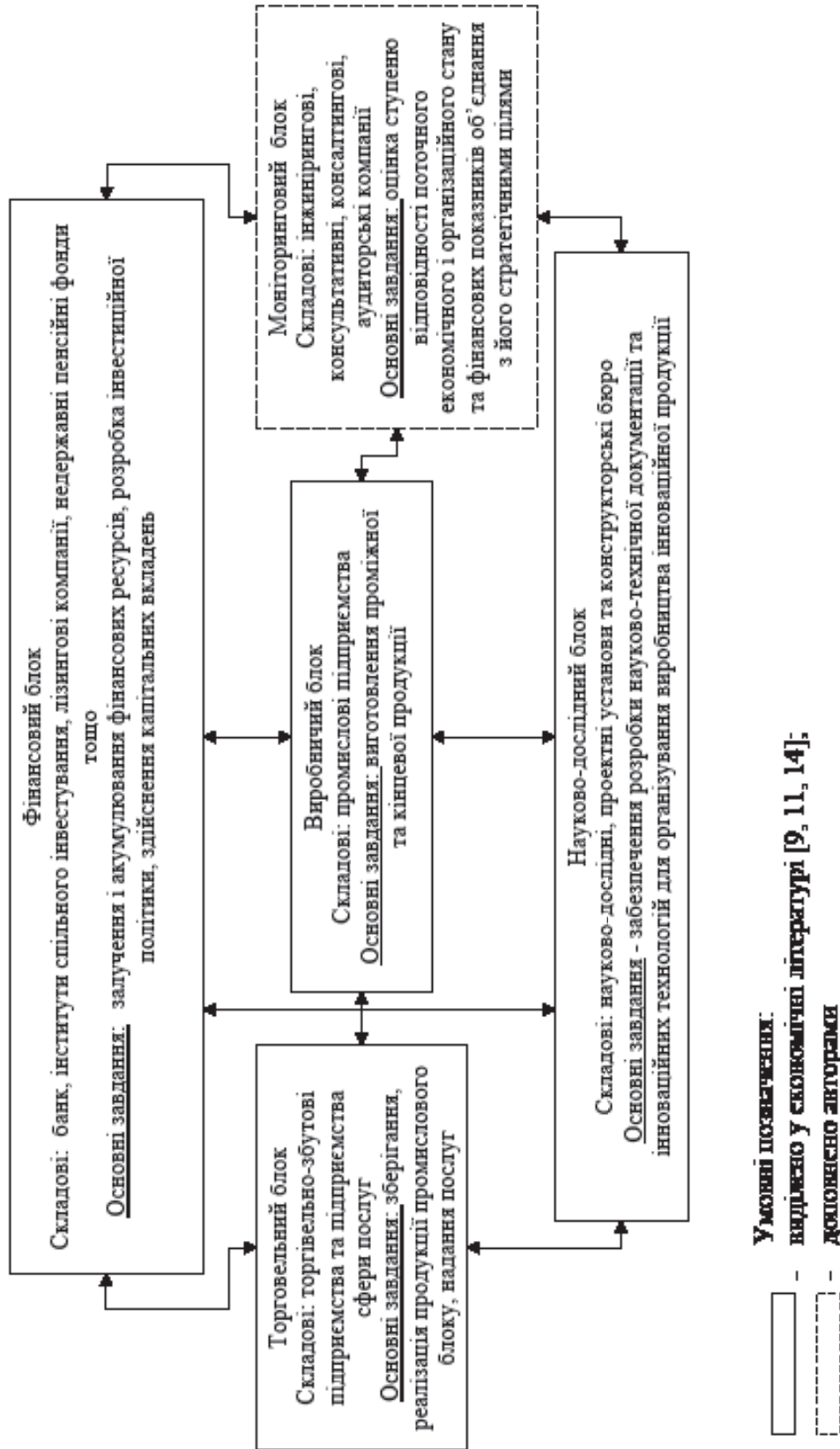


Рис. 1. Склад господарських об'єднань за блоками

для безперервного функціонування виробничого процесу з урахуванням проведення аргументованої цінової політики, надання послуг (приймання замовлень на товари, інформування про розташування комплексів і відділів, демонстрація технічно складних товарів у дії, упакування товарів і їх доставка додому покупцеві).

Моніторинговий блок включає консультаційні, консалтингові, аудиторські підприємства, які повинні приймати на основі якісного аналізу із залученням кількісної інформації поточного фінансового і організаційного стану рішення про внесення змін в економічну політику та стратегію об'єднання.

Науково-дослідний блок представлений науково-дослідними проектними установами, конструкторськими бюро, що забезпечують розробку науково-технічної документації, а також новітніх технологій, які дають змогу організувати виробництво нових видів продукції [12].

Зважаючи на те, що до виробничого блоку можуть входити підприємства різних видів економічної діяльності (зокрема агропромислового виробництва), то рекомендовані блоки господарських об'єднань частково відповідають секторній моделі національного господарства країни, яка містить 5 елементів: первинний (сільське господарство), вторинний (промисловість, будівництво), третинний (послуги), четвертинний (надання індивідуальних послуг, фінансова діяльність), п'ятериковий сектори (освіта, наука, дослідницька діяльність тощо) [11].

У відповідності із концепцією розвитку національного господарства та його секторною моделлю в умовах переходу від індустріального до постінду-

стріального суспільства, пріоритетне значення має зростання окремих секторів (рис. 2) [7].

Оскільки нами у структурі господарських об'єднань за блоками виділено єдиний виробничий блок, то уважатимемо, що первинний сектор (сільське господарство), вторинний (промисловість, будівництво) як єдине ціле. Таким чином, виходячи із трансформацій у структурі національної економіки та завдань економічного розвитку країни, при управлінні інвестиційною діяльністю господарських об'єднань слід забезпечити переважний розвиток інвестиційної діяльності у B_B і $B_{нд}$. Також незначне зростання повинно відбуватись у B_T , $B_{фк}$, B_M .

Для модернізації виробничого процесу, принципового оновлення його технологічної бази потрібні великі інвестиції. На сьогоднішній день більшість вітчизняних підприємств, які повністю забезпечені виробничими потужностями, не володіють достатнім рівнем фінансових ресурсів, що забезпечили б реалізацію великих інвестиційно-інноваційних проектів та програм. За можливостями концентрації капіталу найбільші українські компанії значно поступаються провідним зарубіжним диверсифікованим господарським об'єднанням. Таким чином, слід шукати шляхи підвищення ефективності використання та віддачі від наявних виробничих фондів, що пов'язане із розвитком економічного потенціалу підприємства.

Отже, визначимо роль учасників господарських об'єднань (торгових, промислових підприємств, науково-дослідних установ, банків тощо) в інвестиційному процесі (табл. 1).

Результати зусиль господарських об'єднань щодо концентрації капіталу для розв'язання проблем стабілізації виробництва та його технологічного оновлення здебільшого залежать від того, якою мірою вдасться залучити до цього ресурси незалежних з фінансового погляду галузей національної економіки.

Висновки. Аналіз діяльності основних учасників інвестиційного процесу показує, що для вирішення завдань стабільного інвестиційного розвитку в Україні необхідно забезпечити їх інтеграцію у формі господарських об'єднань, створити належну інфраструктуру інвестиційного процесу, доступність інвестиційних ресурсів тощо.

Створення господарських об'єднань – це один із шляхів не тільки виживання підприємств, але і їх розвитку в результаті того, що об'єднання організують ініціативні підприємці, які

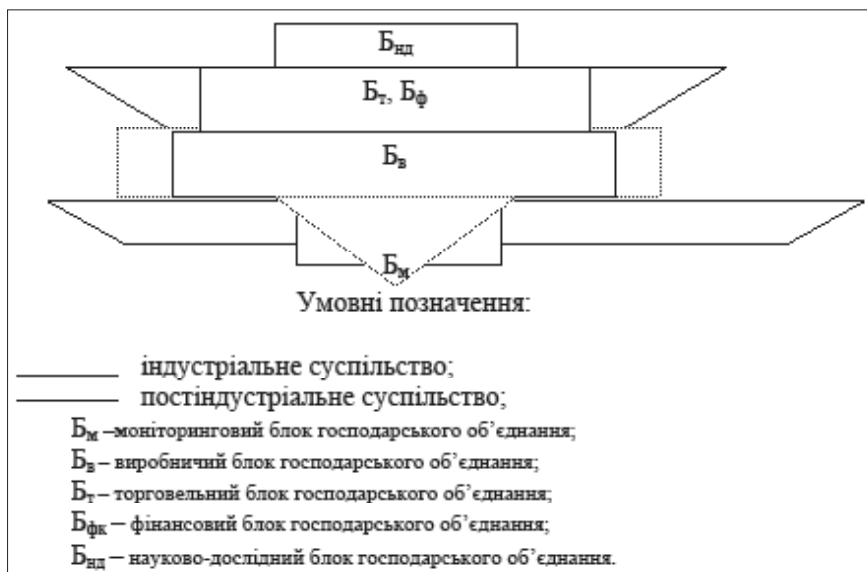


Рис. 2. Розвиток господарських об'єднань за блоками відповідно секторній моделі національної економіки при переході від індустріального до постіндустріального суспільства

Джерело: складено за [7]

Роль учасників господарських об'єднань у інвестиційному процесі

Учасники господарських об'єднань	Роль у інвестиційному процесі
- торговельні підприємства	Освоєння інвестицій для розширення збуту на внутрішньому та зовнішньому ринках, забезпечення його своєчасності та результативності
- виробничі (промислові, сільськогосподарські) підприємства	Використання інвестицій у виробничому процесі та їх спрямування на поліпшення ритмічності виробництва, створення додаткових виробничих потужностей та економію матеріальних і фінансових ресурсів, що виникають внаслідок внутрішньо групової кооперації; Виробництво інноваційної продукції
- науково-дослідні та інші проектні установи	Спрямування інвестиційних ресурсів на розробку науково-технічної документації, а також новітніх технологій, які дають змогу організувати виробництво нових видів продукції; Розвиток досліджень на інноваційній основі
- банки	Кредитування інвестиційних проектів, що передбачає розроблення та реалізацію схем кредитування; Співробітництво з міжнародними організаціями, урядовими та неурядовими організаціями іноземних держав, іноземними інвесторами з питань організації інвестиційного кредитування; Зростання активів банку; Збільшення кількості клієнтів за рахунок входу до складу господарського об'єднання і як наслідок більші можливості кредитування та виконання депозитних операцій
- інші організації фінансового блоку (інститути спільного інвестування, профучасники фондового ринку та інші фінансові установи)	Акумуляування фінансових ресурсів, а також розробка інвестиційної політики і здійснення капіталовкладень Професійні учасники фондового ринку забезпечують акумуляування та рух фінансових ресурсів на ринку капіталів, відповідно до діючого законодавства України.
- консалтингові, інжинірингові підприємства, підприємства з управління активами тощо	Надання кваліфікованої професійної допомоги щодо забезпечення процесу інвестування, реалізації інвестиційних проектів, їх документального супроводження, надання франчайзингових послуг тощо

Джерело: власна розробка авторів

вміють об'єднувати ділових партнерів для досягнення спільних цілей. Господарські об'єднання, які об'єднують промислові і моніторингові підприємства, дослідні організації, торговельні компанії, банківські установи та інші структури стали ґрунтовною основою економічного розвитку багатьох країн.

Господарські об'єднання як учасники інвестиційного процесу, розглянуті у дослідженні у складі п'яти інституційних блоків: фінансового, виробничого, торговельного, науково-дослідного, моніторингового. Як організаційно оформлені групи підприємств, вони створюються з метою координації діяльності своїх учасників, об'єднання їхніх зусиль для вирішення соціальних та економічних завдань, підвищення результативності власної діяльності, ширшого залучення інвестиційних ресурсів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вінник О.М. Публічні та приватні інтереси в господарських товариствах: проблеми правового забезпечення : монографія / О.М. Вінник. – К. : Атіка, 2003. – 352 с.
2. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003 р., із змінами і доповненнями N 629-VIII від 16.07.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

3. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III зі змінами і доповненнями № 928-VIII від 25.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

4. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996р. № 448/96-ВР зі змінами і доповненнями від 23.12.2015 р. №901-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>

5. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР зі змінами і доповненнями від 23.12.2015р., № 901-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

6. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 26.01.1993 № 2939-XII зі змінами і доповненнями від 23.12.2015 р. №901-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>

7. Кузьмін О.Є. Секторна модель розвитку національного господарства України в умовах постіндустріального суспільства / О.Є. Кузьмін, О.В. Пирог // Бізнес Інформ. – 2013. – № 7. – С. 8–13.

8. Майорова Т.В. Бюджетні важелі впливу на інвестиційний процес в Україні та напрями підвищення їх ефективності [Електронний ресурс] / Т.В. Майорова, В.М. Кузьменко, С.В. Урванцева//SWorld–15–17December2015.–Режимдоступу:

<http://www.sworld.education/conference/year-conference-sw/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/dec-2015>

9. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом : [монографія] / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.

10. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. N 2755-VI зі змінами і доповненнями № 909-VIII від 24.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

11. Пирог О.В. Економічний розвиток національного господарства України: особливості та моделі в умовах постіндустріального суспільства : моногра-

фія / О.В. Пирог. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2013. – 336 с.

12. Уманців Г.В. Холдингові компанії та промислово-фінансові у сучасній економіці: наукове видання : монографія / Г.В. Уманцев. – К. : ВІРА – Р ; Альтепрес, 2002. – 429 с.

13. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р., із змінами і доповненнями № 901-VIII від 23.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

14. Щербина В.С. Суб'єкти господарського права: монографія / В.С. Щербина. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 264 с.

МОДИФІКАЦІЯ ТОВАРНО-СТРУКТУРНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА КРАЇНИ ЯК ФАКТОР СТИМУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

THE MODIFICATION OF COMMODITY STRUCTURAL COUNTRY'S SPECIALIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION AS A STIMULATING FACTOR OF FOREIGN INVESTMENT ATTRACTION

Ідентифіковано особливості розвитку агропромислового сектору економіки України. Визначено напрями спеціалізації агровиробництва України в цілому та її регіонів зокрема на основі застосування авторської методики, особливість якої полягає у комбінованому використанні трьох методів: середньогалузевого відсотка, середньозваженого рангу та індексу комбінування (індексу Уівера). Отримані результати були використані для оцінки основних деструктивних факторів розвитку вітчизняного сільського господарства і обґрунтування перспективних напрямів його становлення. Реалізація отриманого наукового доробку сприятиме оптимізації та активізації господарської діяльності виробників агропродовольчої продукції. Виокремлено найпривабливіші регіони України для прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор.

Ключові слова: сільське господарство, спеціалізація, метод середньогалузевого відсотка, метод середньозваженого рангу, індекс комбінування (індекс Уівера), інвестиції.

Идентифицировано особенности развития агропромышленного сектора экономики Украины. Определены направления специализации агропроизводства Украины в целом и ее регионов в частности на основе применения авторской методики, особенность которой заключается в комбинированном использовании трех методов: среднеотраслевого процента, средневзвешенного ранга и индекса комбинирования (индекса Уивера).

Полученные результаты были использованы для оценки основных деструктивных факторов развития отечественного сельского хозяйства и обоснование перспективных направлений его становления. Реализация полученного научного наследия будет способствовать оптимизации и активизации хозяйственной деятельности производителей агропродовольственной продукции. Выделены наиболее привлекательные регионы Украины для прямых иностранных инвестиций в аграрный сектор.

Ключевые слова: сельское хозяйство, специализация, метод среднеотраслевого процента, метод средневзвешенного ранга, индекс комбинирования (индекс Уивера), инвестиции.

The article identifies the features of the agricultural sector of Ukraine. It also defines directions of the specialization of agricultural production in Ukraine and its regions that are based on the author's methodological approaches. The authors use the combination of three methods: method of the average weighted rate, method of the average industry and Weaver's combination index. The commodity structural specialization of agricultural production is as follows: grains and leguminous, maize, sunflower seeds and wheat. The article also determines the most attractive regions in Ukraine for foreign direct investment in agricultural sector.

Key words: agriculture, specialization, method of the average weighted rate, method of the average industry, Weaver's combination index, investments.

УДК 332.2(477)

Яценко О.М.

д.е.н., професор кафедри міжнародної торгівлі

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Яценко О.М.

аспірант

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Білецька І.І.

магістр

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Важливою сферою матеріального виробництва є сільське господарство, пріоритетність і перспективність якого не викликає сумніву. Нині сільське господарство

залишається єдиною галуззю економіки України, яка має позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Незважаючи на внутрішньо економічні проблеми країни зумовлені анексією Автономної Республіки

Крим та воєнними діями на Сході, це єдина галузь, яка в період кризи збільшила своє виробництво. У сучасних умовах аграрний сектор набуває нового значення для експортоорієнтованого вектора розвитку України через різке падіння промислового виробництва та згортання металургійного експорту, що зумовило прискорену реструктуризацію вітчизняної економіки.

Забезпечення інвестиційної привабливості аграрного сектора можливе за умови визначення чіткої системи цінностей та орієнтирів в умовах національного суспільно-економічного стану, динамічного розвитку і стратегічної визначеності. У контексті світогосподарських тенденцій для сільського господарства доцільно розробити не лише ієрархію цілей, а й чітку інститутційно закріплену загальну й секторальні стратегії розвитку з врахуванням регіональних особливостей і товарно-структурної спеціалізації. З теоретико-методологічної і науково-практичної точки зору важливим є недопущення підміни методів, засобів і цілей. У зв'язку з цим набуває особливої актуальності розгляд останніх тенденцій, проблем та перспектив сільського господарства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічним дослідженням спеціалізації сільського господарства присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Х. Маршал, М. Шварц та Дж. Зеяк [15], С. Маккорістон та М. Шелдон [16], Н. Мезенцева та К. Мезенцев [10]. Результати досліджень з визначення сільськогосподарської товарної спеціалізації окремих адміністративних районів викладені у роботах М. Барановського [1], Н. Добровольської, Ю. Кандиби та В. Ліхвана [9], Ш. Ібатуліна, О. Шаніна та О. Степанка [7], О. Топчієва [14] та інших.

Невирішені питання. Сільськогосподарську товарну спеціалізацію України було визначено ще за радянських часів і майже не було модифіковано методичні підходи, недостатньо враховано сучасне районування. Наприклад, льонарство дотепер вважається галуззю спеціалізації сільськогосподарських підприємств північних районів Чернігівської, Житомирської, Рівненської чи Волинської областей і це за умови, що в Україні вирощування льону-довгунцю за даними офіційної статистики упродовж 1990–2013 рр. скоротилися із 108,1 до 1,1 тис. т (у понад 100 разів) [1]. Отже, системне дослідження проблем, сучасного стану сільського господарства та товарно-структурної спеціалізації агропромисловництва з метою залучення іноземних інвестицій є важливим у теоретичному і практичному аспекті, що й зумовило вибір теми дослідження, її мету, логіку, структуру та завдання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження товарно-структурної спеціалізації агропромисловництва як фактору стимулювання залучення

іноземних інвестицій. Реалізація визначеної мети зумовила розв'язання таких конкретних завдань:

- проаналізувати сучасний методичний інструментарій визначення спеціалізації сільського господарства та виявити найефективніші підходи;

- визначити товарно-структурну спеціалізацію сільського господарства України в цілому та її регіонів зокрема;

- дослідити основні ендогенні й екзогенні деструктивні фактори розвитку вітчизняного сільського господарства та обґрунтувати вибір найпривабливіших регіонів для іноземного інвестування.

Об'єкт дослідження – процес модифікації товарно-структурної спеціалізації агропромисловництва.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів товарно-структурної спеціалізації агропромисловництва та залучення інвестицій в сільське господарство України.

Методи дослідження. Теоретичною основою дослідження слугували фундаментальні положення економічної теорії, аграрної економіки, результати досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців з проблем визначення спеціалізації сільського господарства та оцінки його інвестиційної привабливості. Метод аналізу та синтезу використано під час визначення особливостей розвитку агропромислового сектору економіки України; метод середньогалузевого відсотка, середньозваженого рангу та індексу комбінування (індекс Уівера) при дослідженні товарів спеціалізації сільського господарства України та її областей; метод статистичного аналізу при визначенні інвестиційної привабливості регіонів.

Інформаційна база дослідження: законодавчі та нормативно-правові акти, офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, матеріали Міністерства аграрної політики та продовольства України, офіційні публікації міжнародних економічних організацій, наукові праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, інформаційні матеріали всесвітньої комп'ютерної мережі Internet, дані міжнародних експертних та рейтингових агентств, результати особистих спостережень авторів.

Вклад основного матеріалу дослідження. В умовах, коли світова економіка все більше транснаціоналізується, необхідно зберегти національне матеріальне виробництво і посилювати історично сформовані, традиційні для національних економік стратегічні галузі, зміцнювати їх експортоорієнтований вектор розвитку. Загальновідомо, що аграрний сектор – найбільш уразлива і підтримувана галузь будь якої країни, незалежно від рівня її соціально-економічного розвитку. Пріоритетність аграрного сектора в економіці обумовлена рядом факторів, зокрема, таких, як: 1) значний вплив і залежність від природних умов, що

робить сільськогосподарське виробництво певною мірою неконтрольованим, непередбачуваним і високоризикованим; 2) сезонність виробництва, що зумовлює нерівномірне використання упродовж року трудових ресурсів, основних і оборотних засобів; 3) визначений біологічний цикл (ритм) виробництва у рослинництві і тваринництві; 4) цінова нееластичність попиту на сільськогосподарську продукцію; 5) географічна обумовленість, і мобільність і обмеженість земельних ресурсів, які одночасно є предметом праці і головним засобом праці; 6) особливості організаційно-виробничої структури; 7) матеріальна основа продовольчої безпеки будь-якої держави; 8) висока капіталомісткість та порівняно низька фондоддача; 9) міжгалузєва залежність, що зумовлює певну інертність галузі. Щодо України можна відмітити також фактор надмірного адміністративного регулювання галузі, жорсткого контролювання цін на агропродовольчу продукцію, диспаритету цін між промисловою і сільськогосподарською групами товарів, консервативність методів виробництва і управління. Проте, сільське господарство є пріоритетною галуззю для економіки України, враховуючи її експортоорієнтовану спрямованість і конкурентоспроможність на глобальному агропродовольчому ринку.

Площа сільськогосподарських земель України – найбільша в Європі – 41,5 млн га (70 % території країни), з них – 32,5 млн га використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. За рівнем забезпечення сільгоспгіддями Україна посідає перше місце в Європі – 0,914 га на особу та 0,716 га/особу ріллі [4, 6]. Сектор забезпечує близько 12 % валової доданої вартості (2014 р.) і тут зайнято понад 3,5 млн населення (17 % зайнятих в Україні). Рослинництво займає близько 70 % сільськогосподарської продукції. Найбільш важливе значення відіграють зернові та зернобобові культури (30,5 %), кукурудза на зерно (15,1 %), насіння соняшнику (12,1 %), пшениця (11,4 %) та соя (4,7 %) у 2014 р. Тваринництво займає близько 30 % випуску сільськогосподарської продукції та представлене вирощуванням худоби та птиці (14,1 %), виробництвом молока (11,5 %) та яєць (3,6 %) [5].

Україна є одним з найбільших світових виробників та експортерів сільськогосподарської продукції. Зокрема, Україна займає перше місце у світі за виробництвом соняшника, соняшникової олії та її експорту. У 2014 р. Україна виробила 4,2 млн т соняшникової олії, що становить 28 % світового виробництва, та перевищує світовий показник виробництва оливкової олії (у 2014 р. було вироблено лише 3,2 млн т оливкової олії у всьому світі). Друге місце за експортом зернових та горіхів. У 2014 р. було вироблено 64 млн т зернових, що на 2,4 % більше, ніж у 2013 р. Україна має конкурентну

перевагу у виробництві зерна завдяки високій родючості ґрунтів, низькому рівню виробничих видатків і стратегічній географічній позиції, потенціал країни оцінюється на рівні 100 млн т. За експортом кукурудзи та ріпаку, а також за виробництвом ячменю Україна посіла третє місце. Так Україні належить 14 % світового експорту ріпаку після Канади (62 %) та Австралії (17 %). Що стосується кукурудзи, то Україна виробляє 27,6 млн т та експортує 18,4 млн т (у 2014 р.), проте, вітчизняні можливості виробництва цієї культури набагато вищі. Врожайність кукурудзи в Україні – 6 т/га, при тому, що в США цей показник становить 11 т/га, у Канаді та Швейцарії – 9 т/га, а в Аргентині – 8 т/га, отже, урожайність кукурудзи в Україні нижча на 45 %, ніж в провідних країнах виробництва цієї культури. Якщо підвищити урожайність до рівня США, то у 2014 р. виробництво становило б не 27,6 млн т, а 50,6 млн т. За виробництвом горіхів та експортом ячменю Україна займає четверте місце і п'яте – за виробництвом меду та кукурудзи [12, 17].

Таким чином, основними вітчизняними товарами спеціалізації можна назвати ті товари, за виробництвом яких Україна займає провідні місця у світі, проте, якщо розглянути кожен з регіонів України, то товарна спеціалізація дещо відрізняється. Так для визначення спеціалізації сільського господарського України та її регіонів використано три методи: метод середньогалузевого відсотка, середньозваженого рангу та індекс комбінування (індекс Уівера) ([1, 7, 9, 14]. Аналіз показників включає 25 товарів по Україні та кожній області відповідно. Метод середньогалузевого відсотка полягає у визначенні галузі або товару спеціалізуючим, якщо частка цього товару (d_i) перевищує середньогалузєву (p_i):

$$d_i > p_i, \quad (1)$$

де d_i – частка i -го товару за обсягами реалізованої продукції у структурі сільськогосподарського виробництва регіону;

p_i – середньогалузєва частка товару ($100/25 = 4\%$).

Цей метод є одним з найбільш легких та поширених і включає у вибірку широкий перелік товарів. За ним Україна спеціалізується на 7-ми товарах, а її регіони спеціалізуються на 6-8 товарах (табл. 1).

Метод середньозваженого рангу враховує різні частки товару в господарстві та обчислюється за формулою:

$$\bar{R} = \frac{\sum R_i d_i}{\sum d_i} = \frac{R_1 d_1 + R_2 d_2 + \dots + R_n d_n}{d_1 + d_2 + \dots + d_n}, \quad (2)$$

де d_i – частка i -го товару за обсягами реалізованої продукції у структурі сільськогосподарського виробництва регіону;

R_i – ранг i -го товару в залежності від її частки за обсягами реалізованої продукції;

n – кількість товарів спеціалізації у районі.

Таблиця 1

**Спеціалізація сільського господарського України
та її регіонів за методом середньогалузевого відсотка**

Регіон	Товари спеціалізації
Україна	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння сояшнику, пшениця, соя, молоко, свині на м'ясо
Вінницька	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, пшениця, насіння сояшнику, соя, ріпак, молоко
Волинська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, ріпак, молоко, свині на м'ясо, соя, ВРХ на м'ясо, кукурудза на зерно
Дніпропетровська	Зернові та зернобобові культури, насіння сояшнику, пшениця, свині на м'ясо, кукурудза на зерно, яйця курячі
Донецька	Зернові та зернобобові культури, насіння сояшнику, пшениця, свині на м'ясо, яйця курячі, молоко, ячмінь
Житомирська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, насіння сояшнику, пшениця
Закарпатська	Зернові та зернобобові культури, свині на м'ясо, пшениця, соя, плоди, кукурудза на зерно, овочі, насіння сояшнику
Запорізька	Зернові та зернобобові культури, пшениця, насіння сояшнику, свині на м'ясо, ячмінь
Івано-Франківська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, свині на м'ясо, ріпак, яйця курячі, пшениця
Київська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, свині на м'ясо, яйця курячі, молоко, пшениця, насіння сояшнику, соя
Кіровоградська	Зернові та зернобобові культури, насіння сояшнику, кукурудза на зерно, пшениця, ячмінь, соя
Луганська	Насіння сояшнику, зернові та зернобобові культури, пшениця, кукурудза на зерно, молоко
Львівська	Зернові та зернобобові культури, плоди, ріпак, пшениця, кукурудза на зерно, свині на м'ясо, цукрові буряки, птиця на м'ясо
Миколаївська	Зернові та зернобобові культури, насіння сояшнику, пшениця, кукурудза на зерно, ячмінь
Одеська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, насіння сояшнику, ячмінь, ріпак, кукурудза на зерно
Полтавська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння сояшнику, молоко, пшениця, соя
Рівненська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, пшениця, молоко
Сумська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння сояшнику, пшениця, молоко, соя
Тернопільська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, пшениця, цукрові буряки (фабричні), ріпак, картопля, свині на м'ясо
Харківська	Зернові та зернобобові культури, насіння сояшнику, пшениця, кукурудза на зерно, молоко, свині на м'ясо
Херсонська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, яйця курячі, соя, насіння сояшнику, овочі
Хмельницька	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, пшениця, ріпак, яйця курячі, молоко
Черкаська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння сояшнику, пшениця, молоко, свині на м'ясо, соя
Чернівецька	Зернові та зернобобові культури, соя, свині на м'ясо, пшениця, кукурудза на зерно, яйця курячі, птиця на м'ясо, молоко
Чернігівська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння сояшнику, пшениця, молоко
м. Київ	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, насіння сояшнику, пшениця, птиця на м'ясо

Джерело: власна розробка авторів

Таблиця 2

**Спеціалізація сільського господарського України
та її регіонів за методом середньозваженого рангу**

Регіон	Товари спеціалізації
Україна	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння сояшнику, пшениця
Вінницька	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, пшениця, насіння сояшнику
Волинська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, ріпак, молоко
Дніпропетровська	Зернові та зернобобові культури, насіння сояшнику, пшениця, свині на м'ясо
Донецька	Зернові та зернобобові культури, насіння сояшнику, пшениця
Житомирська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, насіння сояшнику
Закарпатська	Зернові та зернобобові культури, свині на м'ясо, пшениця, соя
Запорізька	Зернові та зернобобові культури, пшениця, насіння сояшнику

Івано-Франківська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, свині на м'ясо, ріпак
Київська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, свині на м'ясо, яйця курячі
Кіровоградська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, кукурудза на зерно
Луганська	Насіння соняшнику, зернові та зернобобові культури, пшениця
Львівська	Зернові та зернобобові культури, плоди, ріпак, пшениця
Миколаївська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця
Одеська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, насіння соняшнику
Полтавська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику
Рівненська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя
Сумська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику
Тернопільська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, пшениця, цукрові буряки (фабричні)
Харківська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця, кукурудза на зерно
Херсонська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, яйця курячі, соя, насіння соняшнику
Хмельницька	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, пшениця
Черкаська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику, пшениця
Чернівецька	Зернові та зернобобові культури, соя, свині на м'ясо, пшениця
Чернігівська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику
м. Київ	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя

Джерело: власна розробка авторів

Таблиця 3

Спеціалізація сільського господарського України та її регіонів за методом комбінування (індекс Уївера)

Регіон	Товари спеціалізації
Україна	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику, пшениця
Вінницька	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, пшениця, насіння соняшнику, соя, ріпак
Волинська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, ріпак, молоко, свині на м'ясо, соя, ВРХ на м'ясо, кукурудза на зерно
Дніпропетровська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця, свині на м'ясо, кукурудза на зерно
Донецька	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця
Житомирська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, насіння соняшнику, пшениця
Закарпатська	Зернові та зернобобові культури, свині на м'ясо, пшениця, соя, плоди, кукурудза на зерно, овочі, насіння соняшнику
Запорізька	Зернові та зернобобові культури, пшениця, насіння соняшнику
Івано-Франківська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, свині на м'ясо, ріпак, яйця курячі, пшениця
Київська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, свині на м'ясо, яйця курячі, молоко, пшениця, насіння соняшнику, соя
Кіровоградська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, кукурудза на зерно, пшениця, ячмінь, соя
Луганська	Насіння соняшнику, зернові та зернобобові культури, пшениця
Львівська	Зернові та зернобобові культури, плоди, ріпак, пшениця, кукурудза на зерно, свині на м'ясо
Миколаївська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця, кукурудза на зерно, ячмінь
Одеська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, насіння соняшнику, ячмінь, ріпак
Полтавська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику, молоко, пшениця
Рівненська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, пшениця
Сумська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику, пшениця
Тернопільська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, пшениця, цукрові буряки (фабричні), ріпак, картопля, свині на м'ясо
Харківська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця, кукурудза на зерно, молоко
Херсонська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, яйця курячі, соя, насіння соняшнику, овочі
Хмельницька	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, пшениця, ріпак, яйця курячі
Черкаська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику, пшениця, молоко
Чернівецька	Зернові та зернобобові культури, соя, свині на м'ясо, пшениця, кукурудза на зерно, яйця курячі
Чернігівська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно
м. Київ	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя

Джерело: власна розробка авторів

Методом середньозваженого рангу є найбільш «жорстким», а його вибірка найбільш точною та вузькою, адже до уваги беруться тільки ті товари, які займають основну частку товарної продукції за обсягом реалізації. За проведеними розрахунками виявлено, що у сільському господарстві кожного регіону України можна виділити від 3 до 5 товарів спеціалізації. Україну в цілому характеризують 4 товари спеціалізації сільськогосподарської продукції такі, як: зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику, пшениця, усі інші регіони характеризуються 3-4 товарами спеціалізації, які часто однакові з товарами спеціалізації України і тільки Херсонська область спеціалізується на 5-ти товарах: зернові та зернобобові культури, пшениця, яйця курячі, соя, насіння соняшнику (табл. 2).

Індекс комбінування (індекс Уївера) є найбільш громіздким у порівнянні з усіма методами визначення спеціалізації регіону, проте саме він є найбільш гнучким та еластичним:

$$I = \frac{1}{\sum \Delta_i^2} \quad (3)$$

де Δ_i^2 – сума квадратів відхилень.

За допомогою індексу комбінування виявляють головну частину дійсного розподілу часток товарів, а саме: кількість та перелік товарів, які є основними товарами спеціалізації. Так відповідно до розрахунків, Україна спеціалізується на 4 товарах, а її області спеціалізується від 2-х до 9-ти товарів (табл. 3).

З розрахунків видно, що три методи аналізу по різному характеризують товарно-структурну спеціалізацію регіонів України. У зв'язку з цим доцільно поєднати результати одержані методом середньогалузевого відсотка, середньозваженого рангу та за індексом комбінування (індекс Уївера) та визначити товарну спеціалізації сільського господарства України та її областей. В узагальненому вигляді товари спеціалізації представлені у табл. 4.

Отже, узагальнена таблиця дозволяє стверджувати, що найбільш точним є метод середньозваженого рангу, результати якого майже повністю однакові з узагальненими результатами, за винятком Чернігівської області, де товарна спеціалізація представлена в основному тільки зерновими та зернобобовими культурами та кукурудзою на зерно. Таким чином, в основному Україна спе-

Таблиця 4

Спеціалізація сільського господарського України та її регіонів за методом середньозваженого рангу

Регіон	Товари спеціалізації
Україна	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику, пшениця
Вінницька	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, пшениця, насіння соняшнику
Волинська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, ріпак, молоко
Дніпропетровська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця, свині на м'ясо
Донецька	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця
Житомирська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, насіння соняшнику
Закарпатська	Зернові та зернобобові культури, свині на м'ясо, пшениця, соя
Запорізька	Зернові та зернобобові культури, пшениця, насіння соняшнику
Івано-Франківська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, свині на м'ясо, ріпак
Київська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, свині на м'ясо, яйця курячі
Кіровоградська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, кукурудза на зерно
Луганська	Насіння соняшнику, зернові та зернобобові культури, пшениця
Львівська	Зернові та зернобобові культури, плоди, ріпак, пшениця
Миколаївська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця
Одеська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, насіння соняшнику
Полтавська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику
Рівненська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя
Сумська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику
Тернопільська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, пшениця, цукрові буряки фабричні
Харківська	Зернові та зернобобові культури, насіння соняшнику, пшениця, кукурудза на зерно
Херсонська	Зернові та зернобобові культури, пшениця, яйця курячі, соя, насіння соняшнику
Хмельницька	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя, пшениця
Черкаська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику, пшениця
Чернівецька	Зернові та зернобобові культури, соя, свині на м'ясо, пшениця
Чернігівська	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно
м. Київ	Зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, соя

Джерело: власна розробка авторів

ціалізується на зернових та зернобобових культурах, кукурудзі на зерно, насінні соняшнику та пшениці. Крім цих товарів основу товарної спеціалізації по областях становлять молоко, свині на м'ясо, ріпак, ячмінь, яйця курячі, ВРХ на м'ясо та цукрові буряки (фабричні).

Загальна структура посівів в Україні відрізняється від спеціалізації, так 22 % посівів відводяться під пшеницю, 19 % під соняшник, 17 % під кукурудзу, 13 % – плоди та ягоди, 11 % – ячмінь, 7 % – соя, 5 % – картопля, 3 % – ріпак, 2 % – овочі та 1 % – цукровий буряк. Незважаючи на те, що тільки 1 % посівів займає цукровий буряк, його урожайність за останні 20 років збільшилася вдвічі при тому, що за цей період посівні площі буряка зменшилися у 5 разів. У 2014 р. урожайність усіх зернових, за винятком кукурудзи та рису, збільшилася (у порівнянні з 2013 р.). Урожайність зернових та олійних культур коливається, проте зберігає багаторічну позитивну тенденцію [4].

Основним деструктивними факторами, що негативно впливають на розвиток вітчизняного сільського господарства, є відсутність чіткої аграрної політики уряду та інвестицій в інноваційну сферу. Зважаючи на важливість агропромислового сектору для України в сучасних умовах, починаючи уже з 2015 р. уряд почав реформування вітчизняного сільського господарства. Так у таких документах, як: Стратегія сталого розвитку «Україна–2020», Програма діяльності Кабінету міністрів України та Коаліційна угода визначено основний вектор розвитку сільського господарства та сільських територій. На основі цих документів Міністерством аграрної політики та продовольства України розроблено проект «Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки» [13]. До написання Стратегії було залучено більше 170 українських та міжнародних експертів.

Основною метою Стратегії є підвищення конкурентоспроможності сільського господарства відповідно до стандартів ЄС та міжнародних стандартів, а також стимулювання сталого розвитку сільської місцевості. Стратегія передбачає досягнення таких конкретних цілей: гармонізація із законодавством ЄС, зокрема у сфері продовольчої безпеки; дерегуляція із скасуванням необґрунтованого регулювання та адміністративних настанов, реформа державних підприємств; вирішення основних проблем із факторами виробництва, включно із земельною реформою, доступом до фінансування, модернізацією і оновленням виробничих і переробних потужностей, а також проблем інфраструктури і логістики; стимулювання інновацій у сільському господарстві; підвищення прозорості й ефективності виробництва та заходів управління ринками; підвищення ефективності державної підтримки сільського господарства;

розроблення програми розвитку сільських територій, включно із заходами підтримки малих господарств та підвищенням якості життя у сільській місцевості; а також розроблення нормативної бази на підтримку сільського господарства [17].

Особлива увага у реформуванні сільського господарства приділена іноземним інвестиціям, причиною цього є зменшення надходжень інвестицій в агровиробництво. Прямі іноземні інвестиції у сільське господарство завжди були незначними (біля 2 % від загальних ПІІ), проте вони стабільно зростали з 2005 до 2008 рр., а після фінансової кризи їх кількість почала зменшуватися і у 2014 р. прирівнювалася до показників 2007 р. (рис. 1).

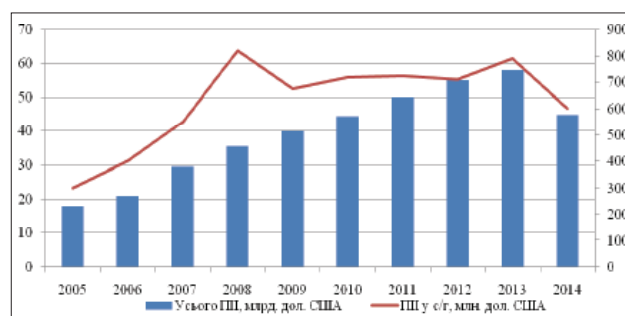


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій, 2005-2014 рр.

Джерело: [5]

Нерівномірність розподілу іноземних інвестицій між регіонами України також займає вагоме місце. У 2014 р. найбільша сума іноземних інвестицій була спрямована у м. Київ (17,8 %) та Київську область (16,52 %), значна сума надійшла також і до Івано-Франківської (13,23 %) та Львівської (6,87 %) областей. Найменш привабливими регіонами для іноземного інвестування виступили Миколаївська (0,62 %), Луганська (0,51 %) та Закарпатська (0,34 %) області (табл. 5). Причинами такої значної неоднорідності інвестиційної привабливості регіонів виступають декілька факторів. Насамперед це географічна різноманітність, а саме: географічне розташування, структура земель, водні ресурси та кліматичні умови. Іншим фактором виступає соціально-економічна різноманітність, що для України інколи має і важливіше значення, адже географічна умови майже для всієї України схожі. До соціально-економічної різноманітності можна віднести рівень розвитку регіону, наближеність до центрів економічного розвитку, інфраструктура регіону, трудові ресурси та потенціал самого регіону [8].

Отже, агропромисловий сектор є важливою складовою економіки України. Зважаючи на значний потенціал держави у цій сфері, можна припустити, що саме стимулювання її розвитку принесе високі результати, адже наразі в Україні нараховується 52543 діючих сільськогосподарських підприємств за різними організаційно-правовими фор-

Обсяг інвестицій в сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг, 2014 р.

Регіони	Іноземні інвестиції		Капітальні інвестиції	
	тис. дол. США	%	тис. грн	%
Україна	590212,1	100	17012815	100
Вінницька	31225,1	5,29	152802	0,90
Волинська	14612,6	2,48	285099	1,68
Дніпропетровська	28365,7	4,81	1323624	7,78
Донецька	11550,2	1,96	321349	1,89
Житомирська	16548,9	2,80	503479	2,96
Закарпатська	2032,6	0,34	41196	0,24
Запорізька	7123,4	1,21	603509	3,55
Івано-Франківська	78080,3	13,23	374530	2,20
Київська	97477,9	16,52	1593666	9,37
Кіровоградська	9174,4	1,55	1259610	7,40
Луганська	3029,9	0,51	199023	1,17
Львівська	40522,9	6,87	447934	2,63
Миколаївська	3659,1	0,62	709594	4,17
Одеська	5732,9	0,97	852161	5,01
Полтавська	7698,9	1,30	1568230	9,22
Рівненська	21270,4	3,60	284596	1,67
Сумська	8416,2	1,43	814875	4,79
Тернопільська	7635,5	1,29	586936	3,45
Харківська	21241,1	3,60	918938	5,40
Херсонська	15973	2,71	661025	3,89
Хмельницька	17527,3	2,97	814944	4,79
Черкаська	20726	3,51	1148333	6,75
Чернівецька	10108,4	1,71	271108	1,59
Чернігівська	5432,4	0,92	820852	4,82
м.Київ	105047	17,80	455402	2,68

Джерело: розроблено на основі [4]

мами господарювання (господарські товариства різних видів, приватні (приватно-орендні) підприємства, виробничі кооперативи, фермерські господарства, державні підприємства та ін.) у 2014 р., з них 44968 підприємства або 85,6 % мають у господарському обігу сільськогосподарські угіддя.

Також необхідно враховувати, що станом на 01.01.2014 р. в Україні налічувалося понад 25 млн господарств населення. Значна їх частина орієнтується на виробництво товарної продукції, поставляє її на внутрішній ринок у великих обсягах і тим самим суттєво впливає на формування цін на окремі харчові продукти. Крім того, у багатьох населених пунктах, навіть регіонах, особистий сектор стає важливою сферою самозайнятості для населення, джерелом доходів сільських домогосподарств.

Понад 1,2 млн особистих селянських господарств за рахунок земельних паїв збільшили розміри землекористувань до 4 га і більше. Зазначимо, що це середній розмір фермерського господарства у багатьох європейських країнах (Греція, Іспанія, Португалія). Вони обробляють 6,4 млн га сільськогосподарських угідь, утримують 66 % загального

поголів'я великої рогатої худоби, 50 % свиней, 85 % овець та кіз і 43 % птиці. Виробляють майже половину сільськогосподарської продукції, у т. ч. 97 % картоплі, 86 – овочів, 38 – м'яса (живою вагою), 76 – молока, 36 – яєць, 85 – вовни і 98 % меду.

Характерною особливістю розвитку цього сегмента аграрного ринку є те, що нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції відбувається без залучення значних інвестицій, кредитних ресурсів і бюджетної підтримки. Однак, розвиток особистих селянських господарств зазнає певних труднощів. По-перше, ці господарства надто малі за розміром, по-друге, використовують переважно фізичну працю. Лише незначна їх частина трансформується у товарні сімейні господарства. Через невеликі розміри землекористувань практично унеможлиблюється застосування сучасних прогресивних технологій і техніки, особливо в рослинництві.

Аналізуючи результати проведеного дослідження, можна стверджувати, що найбільший обсяг іноземних інвестицій у межах агропромислового сектору України спрямований переважно у сировинні напрями виробництва. Нині суттєвою

інвестиційною привабливістю користуються такі групи товарів, як: зернові, зернобобові культури, кукурудза на зерно тощо. Вкладення фінансових ресурсів у зазначені напрями є досить привабливим для інвесторів за рахунок швидкої окупності інвестицій та можливості отримання значних дивідендів. Крім того, інвестиційна діяльність у межах агропромислової сфери України актуалізується наявністю сприятливих умов розвитку інноваційних напрямів господарювання екологічного спрямування. Однак, не зважаючи на високу економічну привабливість такої діяльності, наразі відслідковується сповільнення темпів розвитку інвестиційних процесів у межах вітчизняного агровиробництва. Зазначені тенденції зумовлені переважно такими деструктивними факторами, як недосконалість нормативно-правового поля, надмірний податковий тиск, політична нестабільність тощо. Покращення інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної привабливості агропромислового виробництва є нагальною необхідністю та потребує здійснення заходів на державному та регіональному рівнях щодо створення сприятливих умов для діяльності інвесторів.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснена наукова робота була спрямована на визначення особливостей товарно-структурної спеціалізації агровиробництва України. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1. Зважаючи на важливість агропромислового комплексу, розрізняють різні методи визначення товарної спеціалізації сільського господарського, застосування яких варіює у залежності від цілей проведення дослідження. Так метод середньогалузевого відсотка використовують при необхідності швидкого визначення широкого переліку товарів спеціалізації, метод середньозваженого рангу – для виокремлення найбільш точної та вузької вибірки товарів спеціалізації, індекс комбінування (індекс Уівера) – як один з найбільш гнучких та еластичних методів.

2. Основними товарами спеціалізації сільського господарства України є зернові та зернобобові культури, кукурудза на зерно, насіння соняшнику та пшениця. У регіональному розрізі переважно зернові та зернобобові культури є провідними товарами спеціалізації усіх областей, а кукурудза на зерно, насіння соняшнику та пшениця формують п'ятірку найбільш поширеної продукції, виробленої для реалізації. В Україні не обліковуються, проте опосередковано впливають на товарно-структурну спеціалізацію господарства населення, які виробляють товарну продукцію у значних обсягах і тим самим суттєво впливають на формування цін на окремі продовольчі товари.

3. Наявні сприятливі умови та передові позиції на міжнародних аграрних ринках у розрізі окремих

товарних груп формують необхідний базис для розвитку аграрного сектору України. Однак, подальша модернізація виробничих процесів у його межах потребує формування відповідного фінансового забезпечення. З метою стимулювання припливу іноземних вкладень нагальним є створення сприятливого інституційного середовища, спрощення системи оподаткування, забезпечення захисту іноземного інвестора тощо. Реалізація зазначених заходів слугуватиме каталізатором оптимізації структурних трансформацій національного господарства та зміцнення конкурентних позицій вітчизняних товаровиробників на міжнародних ринках.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в подальшому розвитку методологічного інструментарію визначення спеціалізації агровиробництва країни та її регіонів на базі середньогалузевого відсотка, середньозваженого рангу та індексу комбінування (індексу Уівера) з обґрунтуванням інвестиційно привабливих експортоорієнтованих товарних позицій.

Практичне значення одержаних результатів полягає у дефініції й ідентифікації методичного інструментарію визначення товарно-структурної спеціалізації агровиробництва України в цілому та її регіонів зокрема з виявленням деструктивних факторів розвитку вітчизняного сільського господарства та обґрунтуванням інвестиційно привабливих регіонів. Отриманий науковий доробок має практичну цінність для виробників агропродовольчої продукції та може бути прийнятий до впровадження в органах державної та місцевої влади.

Перспективи подальших наукових досліджень полягають у визначенні пріоритетних напрямів подальшої структурно-товарної та галузевої перебудови національної економіки з метою зміцнення позицій вітчизняних товаровиробників на глобальному агропродовольчому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський М.О. Сільськогосподарське районування України: нові підходи, методи, практичні результати / М.О. Барановський // Регіон – 2014: стратегія оптимального розвитку: Матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 6 листопада 2014 р.) / Гол. ред. колегії В.С. Бакіров. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. – С. 21-23.
2. Проект коаліційної угоди / Верховна Рада України VIII скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.afo.com.ua/doc/Coalition_Agreement_2014.pdf.
3. Постанова Верховної Ради України «Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України» / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1099-19>.
4. Сільське господарство України 2014 [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 379 с. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.

5. Статистичний щорічник України за 2014 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2015.– 28 с. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

6. Ермолаєв А. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / А. Ермолаєв, І. Клименко, В. Ємець, С. Таран. – Київ : Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна», липень 2015.– 28 с.

7. Ібатуллін Ш. І. Оцінка основних тенденцій зональної спеціалізації сільськогосподарського землекористування в Україні / Ш. І. Ібатуллін, О. В. Шанін, О. В. Степенко // Економіка АПК. – 2014. – № 12. – С. 12-18.

8. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів за 2014 рік [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2014. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/Рейтинг%20інвестиційної%20привабливості%20регіонів%202014.pdf>

9. Ліхван В. Визначення спеціалізації сільського господарства Харківської області / В. Ліхван, Н. Добровольська, Ю. Кандиба // Часопис соціально-економічної географії. – 2013. – Вип. 14. – С. 97-103.

10. Мезенцева Н. І. Суспільно-географічне районування України: навч. посіб. / Н. І. Мезенцева, К. В. Мезенцев. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2000. – 228 с.

11. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства. – Київ. – 2015. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk>.

12. Оратовська А. Розвиток аграрного сектору – перспективне майбутнє України? [Електронний ресурс] / Анастасія Оратовська // Слово і Діло. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.slovoidilo.ua/2015/09/22/statija/ekonomika/rozvytok-ahrarnoho-sektoru-perspektyvne-majbutnye-ukrayiny>.

13. Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020” [Електронний ресурс] : Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

14. Топчієв О. Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методики [Текст] : навч. посібник для студ. геогр. та екон. спец. вищих навч. закл. / О. Г. Топчієв ; Одеський національний ун-т ім. І. І. Мечникова. – О. : Астропринт, 2005. – 632 с.

15. Marshall H., Schwartz M., Ziliak J. Agricultural Specialization and Economic Growth / H. Marshall, M. Schwartz, J. Ziliak // Sociological Focus, 2. – 1988. – P. 113-126.

16. McCorrison S., Sheldon Ian M. Intra-Industry Trade and Specialization in Processed Agricultural. Review of Agricultural Economics. 1991. – 2 – P 173-184.

17. Стратегія секторної конкурентоспроможності для України – фаза III. Політика щодо інвестування у сільське господарство / OECD Eurasia [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.oecd.org/globalrelations/Agricultural_Investment_Policies_Ukraine_UKR.pdf

18. Yatsenko O. Methodological instruments of polyfunctional competitiveness evaluation (on the example of agriculture) / Olga Yatsenko // USA: The Advanced Science. – 2011. – November. – С. 30–35.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕНЧМАРКІНГУ ЯК ЕФЕКТИВНОЇ ФОРМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

THEORETICAL ASPECTS AND PROSPECTS' DEVELOPMENT OF A BENCHMARK AS EFFECTIVE FORM OF GOVERNMENT ENTERPRISE

Ефективна форма управління будь-яким суб'єктом бізнесу є дуже актуальним питанням на сьогоднішній день. Саме тому дослідженню бенчмаркінгу як елементу стратегії підвищення конкурентоздатності національних виробників на вітчизняному і на міжнародному ринку в умовах фінансової кризи приділяється особлива увага. У статті розглянуто теоретичні аспекти щодо визначення поняття «бенчмаркінг», впроваджено авторське визначення даного терміна та визначено особливості використання основних видів бенчмаркінгу як продуктивної форми управління підприємством.

Ключові слова: бенчмаркінг, управління підприємством, економіка, види бенчмаркінгу, форми управління.

Эффективная форма управления любым субъектом бизнеса является очень актуальным вопросом на сегодняшний день. Именно поэтому исследованию бенчмаркинга как элемента стратегии повышения конкурентоспособности национальных производителей на отечественном и международном рынке в условиях финансового кризиса уделяется особое внимание.

В статье рассмотрены теоретические аспекты относительно определения понятия «бенчмаркинг», внедрены авторское определение данного термина и определены особенности использования основных видов бенчмаркинга как производительной формы управления предприятием.

Ключевые слова: бенчмаркинг, управление предприятием, экономика, виды бенчмаркинга, формы управления.

The effective form of government any subject of business is very topical issue today. For this reason as element of strategy of increase in competitiveness of national producers in the domestic and international market in the conditions of financial crisis special attention is paid to a benchmarking research. In article theoretical aspects concerning definition of the concept "benchmarking" are considered, introduced author's definition of this term and features of use of main types of a benchmarking as productive form of government are defined by the enterprise.

Keywords: benchmark, business management, economy, types of a benchmark, form of government.

УДК 338.26

Гаєвський В.В.

аспірант кафедри маркетингу
Український державний хіміко-
технологічний університет

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку економіки в умовах постійно зростаючої конкуренції перевагу перед іншими суб'єктами бізнесу мають ті підприємства, які здатні своєчасно вдосконалювати свої показники та адаптувати всі свої внутрішні ресурси до умов ринкової економіки. Вирішення вищезазначеної проблеми зумовило створення ряду методів, форм і принципів управління підприємством. Однією з найефективніших форм управління підприємством, яка дасть змогу підвищувати результати своєї діяльності та конкурувати з конкурентами – лідерами у всіх сегментах економіки, є технологія бенчмаркінгу. По суті бенчмаркінг є аналогічним методом стратегічного планування, в якому завдання для підприємств на наступний період визначаються не від досягнутого, а на підставі ретельного вивчення показників діяльності конкуруючих фірм. У нашій країні до поняття бенчмаркінгу відносяться з певною засторогою, вважаючи, що це поняття є аналогом економічному терміну «промислова розвідка». Насправді ж бенчмаркінг є методом вивчення досвіду конкуруючих фірм, що не є комерційною таємницею. Також хотілось би зазначити, що використання бенчмаркінгу, яке набуло визнання міжнародними компаніями про-

відних країн світу, в Україні досить обмежене. Тому досить актуальним питанням на сьогодні постає дослідження перспектив розвитку бенчмаркінгу як ефективною форми управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені дослідження показали, що вивченню бенчмаркінгу в останній час приділялась значна увага. Так питанню вивчення бенчмаркінгу присвятили свої роботи такі вчені, як: Б. Андерсен, Г. Армстронг, В. Вонг, П. Друкер, К. Л. Келлер, Ф. Котлер, Д. Коу, Д. Мінцберг, М. Портер, Дж. Сондерс, М. Спендоліні, А. Ашуєв, М. І. Дідківський, О. В. Коваленко, Н. Козак, О.В. Коваленко, С. Ковальчук, А. А. Мазаракі, Ю. В. Макогон, Л. Місюра, В. В. Рокоча, А. П. Румянцев, Л. Савицька, В. Сліпенький, Н. Хананова, О. Ареф'єва, О. Я. Ціпа. Аналіз робіт видатних вчених довів, що проблема розвитку бенчмаркінгу як ефективною форми управління підприємством вивчена не на достатньому рівні через ряд причин, а саме: відсутність єдиного поняття визначення бенчмаркінгу, його видів, етапів проведення та методів впровадження в нашій державі. Тому дослідження даного питання є актуальним для економіки нашої країни.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення категоріально-етимологічного дослідження поняття «бенчмаркінг» і визначення основних аспектів формування бенчмаркінгу як ефективної форми управління вітчизняним підприємством.

Виклад основного матеріалу. Однією з найефективніших форм управління суб'єктом будь-якого бізнесу на даному етапі розвитку конкурентної економіки вважають бенчмаркінг. Бенчмаркінг використовується провідними країнами світу і за останні десятиріччя став займати лідерські позиції в управлінні підприємством. Але в нашій країні до даного методу відносяться з певною засторогою, так як під цим поняттям розуміють аналог економічному терміну «промислова розвідка».

Перше трактування поняття «бенчмаркінг», яке відомо нам на сьогоднішній день, було запропоновано в 1972 році в Інституті стратегічного планування в Кембриджі під час дослідження в конкурентній сфері підприємств консалтинговою групою PIMS. Під час даної дослідницької роботи представниками групи було встановлено, що для знаходження ефективного рішення підприємством у конкурентному ринковому середовищі необхідно переймати кращий досвід підприємств, які змогли досягти успіху в схожих умовах.

Але, як відомо, концепції бенчмаркінгу були відомими набагато раніше. Так вивченню наукових методів організації приділяв увагу у своїх працях такий видатний науковець, як Фредерік Телор ще в кінці дев'ятнадцятого сторіччя. Саме вони і можуть вважатися підґрунтям концепції бенчмаркінгу.

Деякі науковці спростовують, що бенчмаркінг зародився в США і вважають, що батьківщиною бенчмаркінгу є Японія, де концепція бенчмаркінгу бере свій початок у п'ятдесятих роках двадцятого сторіччя, коли японські економісти-дослідники переймали досвід у провідних компаній США та Західної Європи.

На практиці використання бенчмаркінгу як методу управління підприємством було використано в 1979 році американською компанією «Хегох». У той нелегкий для компанії період японські підприємства здійснювали величезний конкурентний тиск на американські компанії, у тому числі і на компанію «Хегох», через що компанія стала втрачати свою частку ринку з продажу копювальних апаратів.

Тому менеджери компанії з метою дослідження досвіду японської компанії «Fuji» переїхали до Японії, щоб дослідити не лише технічні досягнення конкуруючої фірми, а й ноу-хау в області менеджменту в різних сферах бізнесу. За рахунок даного дослідження компанія підвищила продуктивність праці, знизила витрати і знову зайняла свої лідерські позиції в даній сфері економіки. З того часу бенчмаркінг як ефективна форма управління під-

приємством став невід'ємною частиною бізнес – стратегії компанії «Хегох».

Термін «бенчмаркінг» має англійське походження, а саме англійське слово benchmark, що в перекладі означає початок відліку, карб. Взагалі benchmark – це дещо, що включає в себе певну кількість, якість та здатність використання як зразку в порівнянні з іншими предметами. Бенчмаркінг – це метод порівняльного аналізу для суб'єктів, що працюють в умовах постійного систематичного пошуку та запровадження найкращої практики для поліпшення продуктивності роботи підприємств [1]. Слід зазначити, що бенчмаркінг є процесом еталонного зіставлення. На даний момент існує ряд визначень даного поняття, тому ми спробуємо зіставити їх і дати єдине визначення поняттю «бенчмаркінг».

Професор Норвезького університету науки і технології Б.Андерсен дає наступне визначення поняттю «бенчмаркінг»: «це постійне вимірювання і порівняння окремо взятого бізнес-процесу з еталонним процесом провідної організації для збору інформації, яка допоможе даному підприємству визначити мету свого вдосконалення і провести заходи щодо поліпшення роботи [2]». Д. Аакер, професор Каліфорнійського університету визначає дане поняття, як контрольне порівняння, яке передбачає зіставлення результативності складових бізнесу компанії з іншими фірмами [3, 11]. Ф. Котлер визначає бенчмаркінг, як процес зіставлення товарів і бізнес-процесів підприємства з аналогічними товарами і процесами провідних фірм з метою підвищення якості товарів і підвищення ефективності роботи суб'єктів бізнесу [6]. С.Пашутін розглядає поняття «бенчмаркінг», як «систематичну діяльність, спрямовану на вивчення кращих технологій, виробничих процесів і методів організації виробництва та збуту продукції [5]». В.А. Ліпкан визначає це поняття так: «Бенчмаркінг пов'язаний, передусім, з пошуком і вивченням найкращих методів і способів досягнення успіху у будь-якій сфері життєдіяльності, зокрема і безпеки, для якнайкращої організації і формування власного бізнесу» [7]. Керівник Глобальної мережі бенчмаркінгу (Global Benchmarking Network) Роберт Кемп визначає бенчмаркінг, як «пошук кращих методів, які ведуть до поліпшення діяльності [4]». Грегори Р. Райтер, визначний спеціаліст в області практики стратегічного управління дає визначення бенчмаркінгу, як діяльності, завдяки якій фірма вивчає найкращу продукцію та маркетинговий процес, які використовуються конкуруючими фірмами, що працюють в інших галузях економіки з метою виявлення можливих способів покращення її власних методів [8]. Р. Венетучі (R.Venetucci) ж вважає, що бенчмаркінг – це спосіб оцінки стратегій та цілей роботи у порівнянні з кращими суб'єктами економіки з можливістю гарантії довгострокового положення на ринку [8].

Дослідивши та вивчивши всі вищезазначені підходи досліджень бенчмаркінгу, можна дати єдине визначення бенчмаркінгу, а саме: бенчмаркінг – це інструмент менеджменту, що використовує порівняння даних власного і конкуруючих з ним підприємств, які займають передові позиції в певному сегменті економіки і виокремлення та запровадження найкращих практик для розвитку власного підприємства [авт.].

Використання бенчмаркінгу як ефективної форми управління підприємством можливе тільки в умовах ринкової конкуренції. Це перш за все виділяється тим, що основною метою використання бенчмаркінгу будь-яким суб'єктом бізнесу є прагнення досягнення лідируючих позицій у певному сегменті ринку. В умовах ринкової економіки бенчмаркінг є основною формою управління підприємством, суть якої полягає у визначенні ключових показників успішності за допомогою дослідження конкуруючих і не конкуруючих фірм з метою подальшого використання даних показників на своєму підприємстві для досягнення певних позитивних результатів. У відповідності до вищезазначеного, створюється вибір певної стратегії діяльності для підприємства, але дана стратегія має бути чіткою і зрозумілою не лише для менеджерів, а й для працівників.

Бенчмаркінг як інструмент управління підприємством постійно змінюється, і ці зміни ініціює сам ринок. Це призводить і до зміни основних видів бенчмаркінгової діяльності, які відрізняються між собою і за складністю завдань, поставлених перед організацією, і за рівнем проведення, і за напрямом діяльності. Тому необхідно виділити основні види бенчмаркінгу, які на даний момент зустрічаються як в Європі, так і у світі.

Найбільшого поширення набув бенчмаркінг підприємств. Цей вид бенчмаркінгу включає в себе перейняття досвіду у інших підприємств за допомогою порівняння індексів та обміну інформацією між об'єктами дослідження. Бенчмаркінг секторів порівнює показники різних секторів економіки. Мета даного виду бенчмаркінгу полягає в перейнятті кращого досвіду, який, на підставі певних досліджень дасть позитивний результат. На тлі Європейського Союзу, порівняльний аналіз навколишнього середовища набуває все більшого значення. У майбутньому країни зможуть порівнювати політичне, соціальне або економічне середовища. Це дозволить країнам переймати досвід одна у одної [9].

З метою більш детального вивчення бенчмаркінгу підприємств, який є найбільш популярним на даному етапі розвитку економіки виокремимо такі його види: внутрішній і зовнішній бенчмаркінг.

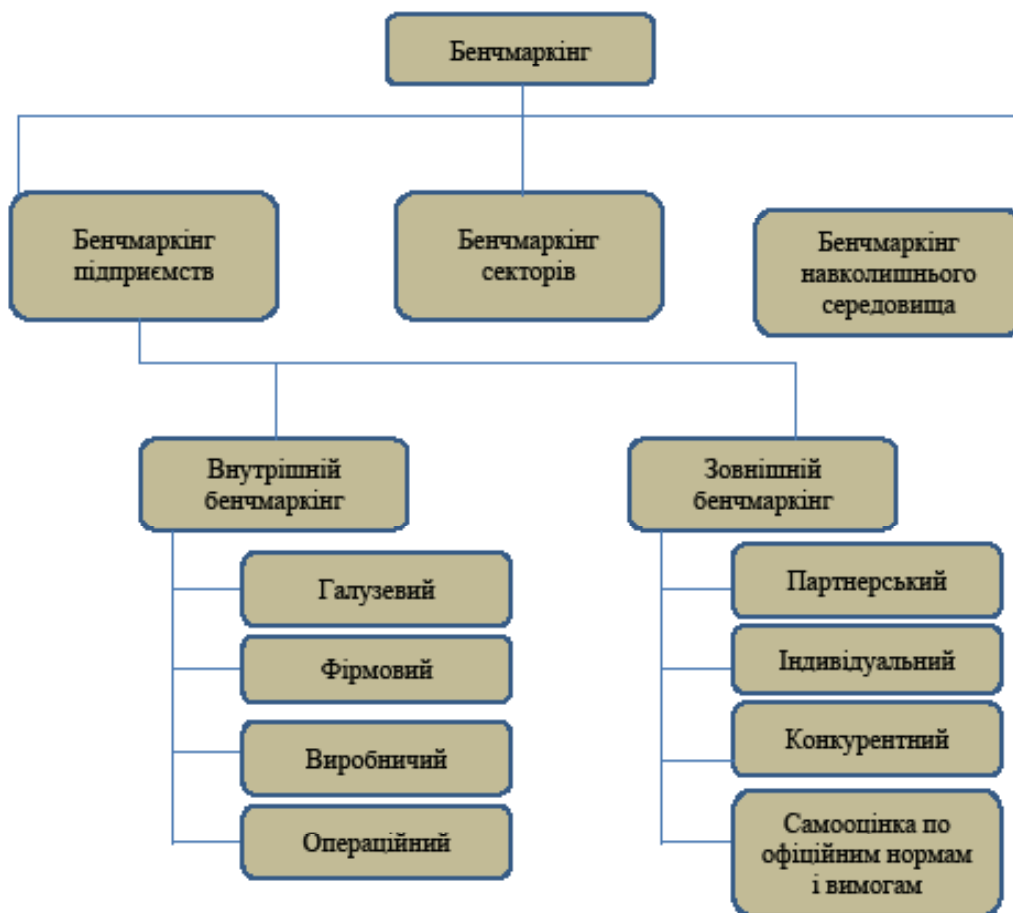


Рис. 1. Види бенчмаркінгу [на підставі досліджень 1-15]

Внутрішній бенчмаркінг дає змогу менеджерам вивчити роботу власної фірми за допомогою аналізу результатів діяльності роботи її структурних підрозділів. Об'єктами дослідження при даному виді бенчмаркінгу виступають відділи і філії власного підприємства. Перевагами внутрішнього бенчмаркінгу є простота в отриманні і обробці даних та швидке втілення виявлених досліджень в дію з метою отримання позитивного результату. Недоліками використання внутрішнього бенчмаркінгу є недосягнення достатнього рівня конкурентоспроможності власною фірмою лідерам у певному сегменті ринку завдяки даному виду бенчмаркінгу.

Зовнішній бенчмаркінг розподіляється на партнерський бенчмаркінг, індивідуальний, конкурентний і бенчмаркінг самооцінки. Партнерський бенчмаркінг – це вид бенчмаркінгу, суть якого полягає в заключенні договору про проведення досліджень між декількома фірмами з можливістю надання допомоги всім учасникам договору для успішного розвитку підприємств. Даний тип бенчмаркінгу є одним із способів зниження конкуренції між підприємствами з метою співробітництва.

Індивідуальний конкурентний бенчмаркінг – це той тип бенчмаркінгу, за якого власна фірма співставляє показники своєї діяльності з конкуруючим підприємством, яке є лідером у певній сфері. Даний тип бенчмаркінгу є не досить ефективним у використанні, тому що виникає головне питання для менеджерів власної компанії, а саме: отримання необхідної інформації для порівняння. В умовах скритності інформації підприємств законно отримати необхідні дані неможливо, тому даний вид бенчмаркінгу не набув широкого розповсюдження у використанні.

Бенчмаркінг на основі самооцінки є одним із видів бенчмаркінгу і полягає в тому, що фахівці власного підприємства досліджують готову продукцію власного виробництва чи надання послуг власною фірмою як кінцевий споживач. Для даного виду бенчмаркінгу на сьогоднішній день використовують програму як «Mystery Shopping», суть якої полягає у зборі інформації щодо якості продукції або якості обслуговування фірмою чи підприємством [17].

Конкурентний бенчмаркінг дає змогу провести аналіз роботи власного підприємства з роботою конкурентів та завдяки цьому виділити сильні та слабкі сторони власної стратегії. Об'єктами конкурентного бенчмаркінгу є системи і процедури конкуруючих підприємств, а метою – постійний розвиток і вдосконалення роботи власного підприємства на базі умінь і навичок конкурента. Таким чином, застосовуючи досвід конкурента, власна фірма повинна не лише досягнути подібного успіху, а й перевищити його, завдяки пошуку та впровадженню нових ефективних і діючих інновацій [17].

Дослідивши всі види бенчмаркінгу і давши короткий опис кожного з них, хотілось би більш детально зупинитись на даному питанні, щоб виокремити ті види бенчмаркінгу, які є необхідними для підприємства і ті, використання яких не приносить того результату, який у ході проведення бенчмаркінгу ставить перед собою підприємство. Тому запропонуємо такі види бенчмаркінгу підприємств.

Розподіл видів бенчмаркінгу підприємств на внутрішній та зовнішній залишиться, але для простоти проведення бенчмаркінгу кількість і назву підвидів бенчмаркінгу було змінено для можливості проведення бенчмаркінгу не тільки великими підприємствами, а й невеликими фірмами.



Рис. 2. Види бенчмаркінгу [авт.]

Перш за все внутрішній бенчмаркінг можна поділити на такі види бенчмаркінгу:

1. Бенчмаркінг структурних підрозділів, дочірніх підприємств і т.д., тому що всі підвиди внутрішнього бенчмаркінгу, які були запропоновані видатними вченими-економістами і показані на рисунку №1 можна об'єднати в один вид. Його поняття і функції проведення не будуть відрізнятися від загального поняття внутрішнього бенчмаркінгу і суть його буде полягати у вивченні роботи, відділів, служб (дочірніх підприємств) власного підприємства і оптимізації роботи всього підприємства шляхом стимулювання і розвитку «відстаючих» структурних підрозділів на базі проведених досліджень і введення в дію кращого досвіду лідируючих підрозділів.

2. Самооцінку за офіційними нормами та вимогами для зручності необхідно віднести до внутрішнього виду бенчмаркінгу. Даний вид бенчмаркінгу по своїй суті є видом дослідження товарів і наданих послуг власною організацією і доведення їх згідно керівних документів і встановлених стандартів та норм до стандартів тієї країни чи країн, у якій вони продаються і надаються. Тому даний вид бенчмаркінгу необхідно використовувати не після етапу надходження товару чи послуги до клієнта, а у момент завершальної стадії виготовлення товару. Після виготовлення необхідно проводити співставлення товару зі встановленими стандартами, а по наданню послуг задля покращення позиції власного підприємства в певному сегменті ринку необхідно проводити роботи щодо покращення якості надання послуг не тільки протягом запровадження і використання даного виду бенчмаркінгу, а протягом всього часу діяльності фірми.

Зовнішній бенчмаркінг підприємств також необхідно систематизувати і виділити лише ті його підвиди, завдяки яким можна буде ефективно управляти підприємством. Провівши дослідження підвидів зовнішнього бенчмаркінгу підприємства, можна виділити такі його види:

1. Партнерський бенчмаркінг. Суть даного виду бенчмаркінгу полягає в укладанні договорів між підприємствами не тільки конкуруючими, а й підприємствами з інших галузей економіки з метою взаємного проведення досліджень окремих показників та параметрів для успішного розвитку підприємств. У загальному розумінні метою даного виду бенчмаркінгу як ефективної форми управління буде співставлення власних показників діяльності з показниками фірм в одній галузі, а також виокремлення і запровадження позитивних методів управління на різних етапах управління підприємством.

2. Конкурентний бенчмаркінг – це вид бенчмаркінгу, який дає змогу провести аналіз діяльності власного підприємства з діяльністю конкуруючих підприємств на різних етапах виробництва.

Об'єктами дослідження конкурентного бенчмаркінгу є системи, процедури, показники діяльності конкуруючих фірм. Використання даного виду бенчмаркінгу суб'єктом будь-якого бізнесу полягає у виборі еталонного підприємства і вдосконалення власного на базі його умінь і навичок, а метою є зайняття підприємством завдяки використанню бенчмаркінгу як форми управління лідируючих позицій у власному сегменті ринку.

На даному етапі розвитку економіки найбільш актуальною формою управління для всіх підприємств нашої держави може бути конкурентний бенчмаркінг. Але, на превеликий жаль, у нашій країні використання ні одного з видів бенчмаркінгу як форм управління підприємством не набуло достатнього поширення через ряд причин, а саме: неготовність менеджменту до нововведень, невідпрацьовані інструменти реалізації, відсутність даних партнерів для порівнянь, обмеженість ресурсів, невелика кількість успішного використання бенчмаркінгу, використання даного інструментарію разово.

Для того, щоб українські підприємці зрозуміли, що перспектива реалізації бенчмаркінгу як ефективної форми управління підприємством є прописною істиною, і, що використання бенчмаркінгу в повсякденній діяльності управління підприємством є ефективною, дієвою і головне стимулюючою до розвитку як підприємств, так і цілих секторів економіки загалом, необхідно скористатися досвідом передових країн світу і забезпечити розвиток програми запровадження бенчмаркінгу на державному рівні. Взагалі використання і дослідження бенчмаркінгу для України не є новиною, тому що ще ув далекому 2003 році було створено програму «Український індекс бенчмаркінгу» за фінансової підтримки міністерства у справах міжнародного розвитку Великобританії у розмірі трьох мільйонів фунтів стерлінгів. Створення даної програми полягало у створенні єдиної бази даних для всіх суб'єктів бізнесу за секторами економіки за рахунок опитування менеджерів компаній по різних напрямках діяльності. Програма мала вільний доступ, тому керівники компаній з метою розвитку та вдосконалення власних підприємств могли вільно зайти на сайт даної програми, вибрати сектор економіки, в якому вони здійснювали свою діяльність та реально оцінити його стан, співставляти та порівнювати показники діяльності власного підприємства з конкуруючими. Але вже у 2007 році програма була закрита через зупинку фінансування [4].

Тому для практичної реалізації розвитку бенчмаркінгу як ефективної форми управління підприємством необхідно на державному рівні скористатися досвідом таких передових країн світу, як США і Японія та забезпечити виконання ряду вимог: по-перше, забезпечити фінансування програми

бенчмаркінгу державою, тому що від цього виграє не тільки підприємство, а й економіка країни загалом; по-друге, забезпечити відновлення відкритої для загального доступу програми бенчмаркінгу. Для виконання цієї умови кожне підприємство нашої держави має публікувати у вищезазначеній програмі достовірні дані, що зумовило б використання тіньової економіки. Ну а для виконання цих вимог кожен власник підприємства має дійти до того, що використання бенчмаркінгу на підприємстві в нинішніх ринкових умовах поведе за собою зниження собівартості, покращення якості товарів і послуг та збільшення збуту власних товарів, що позитивно відобразиться на показниках як власної діяльності, так і розвитку економіки країни в цілому.

Давши загальне поняття бенчмаркінгу і визначивши всі його види, відобразимо як здійснюється використання бенчмаркінгу як форми управління підприємством. Основними етапами бенчмаркінгу є: вибір продукту чи процесу для порівняння; вибір критеріїв для порівняння та ключових факторів успіху і показників ефективності процесів; визначення взірця для проведення дослідження – це може бути і підрозділ власного підприємства, і служба підприємства із свого холдингу, і лідер в даній галузі економіки; наступним етапом є збір даних для проведення дослідження; і на ключовому етапі здійснюється аналіз фахівцями з подальшим розробленням програми посилення і вдосконалення власного підприємства [4].

На рівні підприємств, для розвитку бенчмаркінгу як ефективної форми управління керівникам всіх суб'єктів бізнесу необхідно чітко розуміти, що являє собою бенчмаркінг, які є його види і як здійснюється процес його реалізації. А практична реалізація використання бенчмаркінгу суб'єктами всіх виробництв сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств і дасть змогу використовувати його як інструмент антикризового управління, що дозволить вийти і підприємствам, і економіці нашої держави на новий рівень, що у довгостроковій перспективі дасть можливість конкурувати вітчизняним підприємствам на міжнародній арені.

Висновки. На даний момент передовими країнами світу бенчмаркінг використовується як головний інструмент підвищення ефективності діяльності підприємств. В Україні бенчмаркінг як ефективна форма управління підприємством використовується лише деякими підприємствами, і то лише разово.

Це обумовлено рядом причин, а саме:

- не розуміння самого визначення поняття бенчмаркінгу і відсутність уявлення керівниками підприємств можливості його використання;
- незнання основних методів бенчмаркінгу;
- відсутність єдиної бази для оприлюднення

даних про загальні показники діяльності підприємств по всім сегментам ринку нашої держави;

- відсутність кваліфікованих фахівців у даній сфері розвитку управління підприємством;
- відсутність організацій бенчмаркінгу;
- не використання досвіду розвинених країн світу щодо забезпечення фінансування програм бенчмаркінгу державою.

Тому для використання бенчмаркінгу, як ефективного методу вводу інноваційних практик для досягнення результату, вітчизняними підприємствами необхідно створювати методичні підходи для практичної реалізації даної форми управління підприємством у всіх секторах економіки. Реалізація запропонованих у даній статті процесів використання та вдосконалення методів бенчмаркінгу дасть можливість вдосконалити роботу підприємств і підвищити їх конкурентоздатність на транснаціональному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андерсен Б. Бизнеспроцессы. Инструменты совершенствования: Пер. с англ. / Науч. ред. Ю.П. Адлер / Б. Андерсен. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2003. – 272 с.
2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского / Д. Аакер. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
3. Боган К. Бизнес-разведка. Внедрение передовых технологий / К. Боган, М. Инглиш. – М.: Вершина, 2006. – 368 с.
4. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/ct/ct003.html>.
5. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Изд-во "Питер Ком", 1998. – 896 с.
6. Ліпкан В. А. Національна безпека України: Навчальний посібник / В.А. Ліпкан. – К.: Кондор, 2008. – 552 с.
7. Прус О.М. Бенчмаркінг у підвищенні конкурентоспроможності молокопереробних підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Прус О.М. – К., 2008. – 221 с.
8. Кроковски В. Порівняння з кращими у світі конкурентами. Бенчмаркінг в управлінні постачаннями / В. Кроковски // Зарубіжні маркетингові дослідження. – 2003. – № 7. – С. 14-16.
9. Калетник Г.М. Розвиток ринку біопалив в Україні / Г.М. Калетник. – К: Аграрна наука, 2008. – 464 с.
10. Маслов Д.В. Особенности применения бенчмаркинга на малых и средних предприятиях / Д.В. Маслов, Э. А. Белокоровин // Методы менеджмента качества. – 2004. – № 8.
11. Пашутин С. Бенчмаркинг на выживание. Роль конкурентного анализа в создании преимуществ на рынке / С. Пашутин // Маркетолог. – 2006. – № 6(80). – С. 24-28.
12. Стратегічні напрями і пріоритети формування конкурентоспроможності аграрного сектора. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fem.znau.edu.ua/research/asp_mag2011.pdf

13. Фурье Т. Бенчмаркінг ключ до створення конкурентної переваги на етапі зрілості ринку / Т. Фурье // Зарубіжні маркетингові дослідження. – 2002. – № 1. – С. 7-10.

14. Camp Robert C. Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance / Robert C. Camp. – ASQC Quality Press, 1989. – 299 p.

15. F. Caropreso, «Competitive Benchmarking:

Xerox's Powerful Quality Tool» In Making Total Quality Happen, Research 4. Report № 937, The Conference Board, New York, 1990.

16. Types of Benchmarking. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalbenchmarking.org/benchmarking/types-of-benchmarking/>

17. Watson G. The Benchmarking Workbook: Adapting Best Practices for Performance.

КЛЮЧОВІ ВЛАСТИВОСТІ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА KEY PROPERTIES OF BUSINESS ACTIVITY THE ENTERPRISE

Проведено аналіз існуючих поглядів до трактування терміну активність. Визначено особливі риси ділової активності: діяльність, дієвість, динаміка, здатність до зміни. Досліджено сутність ділової активності підприємства. Встановлено багатоаспектність поняття ділової активності та його неузгодженість серед сучасної наукової думки. Виділено п'ять основних властивостей ділової активності підприємств.

Ключові слова: підприємство, ділова активність, потенціал, конкурентоздатність, фінансовий стан, управлінське рішення.

Проведен анализ существующих взглядов относительно трактования термина активность. Определены особые черты деловой активности: деятельность, действительность, динамика, способность к изменению. Исследована сущность деловой активности предприятия. Установ-

лена многоаспектность понятия деловой активности, и его несогласованность среди современной научной мысли. Выделены пять основных свойств деловой активности предприятий.

Ключевые слова: предприятие, деловая активность, потенциал, конкурентоспособность, финансовое состояние, управленческое решение.

It has been analyzed the existing views for the interpretation of the term activity. Defined the specific features of business activity: activity, efficiency, dynamics and ability to change. Investigated the essence of business activity. Established multidimensional concept in business activity and its inconsistency of modern scientific thought. Singled out five key features business activity.

Key words: enterprise, business activity, potential, competitiveness, financial performance, management solution.

УДК 339.138:338.45

Годящев М.О.

асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

Постановка проблеми. Протягом останніх років економіка України знаходиться в нестійкому кризовому стані, обумовленому нестабільністю світової господарської системи в цілому та політичної, соціально-демографічної, фінансової, екологічної систем країни зокрема. Тому діяльність підприємств потрібно постійно адаптувати до таких складних умов існування, знаходити оптимальні шляхи розвитку бізнесу, обирати максимально правильні рішення при розв'язанні проблем і розробляти такі механізми управління підприємством, щоб зрештою воно не тільки не було поглинуте кризою, а й мало стійкі позиції на ринку, було прибутковим та конкурентоздатним, виправдовувало стратегічні цілі та завдання, що були поставлені при його заснуванні.

Проте, слід розуміти, що криза для підприємства може стати не тільки шоковим станом, ускладненнями, хиткістю фінансово-економічного стану, але й істотним стимулом до здійснення відповідних змін та перетворень, що в свою відповідь веде до підвищення ділової активності організації. Зрозуміло, що ділова активність потребує управ-

ління, тобто в умовах агресивного конкурентного середовища, мінливості попиту та обмеженості в різного виду ресурсах, треба ретельно обирати ту зону або аспект діяльності підприємства, де активність доцільно підвищити, або навпаки – знизити. А перш ніж керувати діловою активністю, потрібно ретельно обслідувати її ключові властивості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Активність – досить об'ємне поняття, і сучасна наукова думка не дає єдиного змістовного визначення даного терміну. Проблеми тлумачення сутності та складових ділової активності розглядаються у працях вітчизняних та зарубіжних учених, а саме: О. А. Гарасюк, Г. І. Кіндрацька, О. І. Марченко, В. О. Мец, Н. В. нестеренко, В. В. Ковальов, Б. А. Райзберг та ін. У той же час досі не знайдено єдиного концептуального підходу до її визначення та встановлення ключових аспектів, що формують даний показник. Це відбувається переважно через те, що кожен автор пропонує власне бачення, відмінне від інших, які переважно характеризують тільки окремі аспекти ділової активності суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Основним завданням статті є дослідження сутності категорії «ділова активність підприємства», визначення основних її властивостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи активність із точки зору функціонування підприємства як виробничо-господарського механізму, сучасні науковці та вчені ототожнюють дане поняття з комерційною активністю та ринковою активністю. Визначення різних авторів показують, що ринкова активність підприємства характеризує підприємство на ринку та його імідж для споживачів та конкурентів.

Так В. В. Ковальов характеризує ринкову активність різними інтерпретаціями. З позиції компанії, що котирує свої цінні папери на біржі, вона означає сукупність заходів, які сприяють стабільному її положенню на ринку капіталу. З позиції інших компаній ринкова активність означає контроль за динамікою ринку капіталу, головна мета якої – виявлення загальноекономічних та галузевих тенденцій, оцінку положення головних конкурентів і (або) компаній, які визначають «погоду» в конкретному секторі виробництва товарів і послуг, формування ефективності інвестиційного портфеля [9, с. 357-358].

Такі вчені, як Р. Брейлі та С. Майерс у своїх працях акцентують увагу на тому, що ринкова активність підприємства формує імідж про нього у споживачів і конкурентів, визначає становище підприємства на ринку цінних паперів та супроводжується зростанням суми дивідендів [4, с. 965]. Такої ж думки дотримується і М. М. Якуба, відзначаючи саме вплив ринкової активності на імідж суб'єкта господарювання [19, с. 43].

Деякі науковці у своїх працях визначають ринкову активність, як думку про підприємство на ринку та ринкове сприйняття ступеня його розвитку [10, с. 205]. Отже, виходячи із вищенаведених визначень, ринкова активність показує рівень та вагомість підприємства на ринку та його імідж для контрагентів.

Сутність і практичне значення комерційної активності у сучасному ринковому середовищі досі не набули єдиного комплексного обґрунтування. Результати економічних досліджень показують, що комерційну активність можна визначити, як сукупні заходи, спрямовані на ефективне здійснення виробничих процесів, актів купівлі-продажу учасниками комерційного обороту, сервісного обслуговування з метою найбільш повного задоволення ринкового попиту [17, с. 199].

Велика кількість авторів наголошують справедливо на важливості виявлення потреби в закупівлі товарів. Проте, деякі науковці помилково включають до змісту комерційної активності невластиві елементи, наприклад, операції зі зберігання това-

рів. Вважаємо, що комерційна активність не охоплює технологічної функції процесів виробництва, торгівлі, збуту. Не можна погодитись також із тим, що активність, спрямована на отримання прибутку, є комерційною, оскільки її об'єктом виступають не всі матеріально-технічні ресурси, а лише їх частина – товари.

Однак, незважаючи на виявлені розбіжності, дослідники єдині в думці, що предметом комерційної активності виступають ті процеси діяльності підприємств, що виникають у сфері товарообігу з обов'язковим врахуванням задоволення потреб споживачів. Аналіз наведених визначень свідчить про те, що різні автори трактують достатньо неоднозначно терміни «ринкова активність» і «комерційна активність», оскільки використовують для характеристики такі ознаки і показники, що відображають безпосередньо позицію підприємства на ринку, його товарообмінні операції тощо. Таке змішування понять за їх сутністю і показниками суттєво ускладнює об'єктивність економічної оцінки підприємств, не дозволяє робити чіткі акценти з досліджуваних категорій, а отже, робити правильні управлінські рішення.

У той час, коли вищезазначені категорії характеризують підприємство виходячи із його позиції на ринку, ділова активність підприємства, на наш погляд, більш пов'язана з внутрішніми аспектами економічної діяльності підприємства. Тому вважаємо, що потрібно дати чітке розмежування категорій «ділова активність», «ринкова активність» і «комерційна активність» підприємства.

Поняття ділової активності достатньо широке та охоплює практично всі аспекти роботи підприємства. Дослідження розробок науковців щодо трактування терміну свідчить про їхнє розмаїття й неузгодженість. Можна окреслювати це поняття в широкому та вузькому значенні. У широкому розумінні воно спрямоване на просування на ринках продукції, праці, капіталу, а у вузькому означає виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту. Інакше кажучи, можна розглядати ділову активність стосовно акумуляції та управління внутрішніми ресурсами економічного зростання та активність у зовнішньому економічному середовищі.

Внутрішня активність полягає у накопиченні економічного потенціалу підприємства та налагодженні механізму задля підвищення ефективності його використання. У зовнішній сфері активність трактується як сукупність кількісних та якісних параметрів, таких, як імідж підприємства, соціальна активність, позиція підприємства на ринку, динаміка фондової активності. Проводити аналіз теоретичних основ ділової активності доцільно із урахуванням наявних підходів до визначення цього поняття (табл. 1).

Дослідження більшості науковців зводяться до визначення ділової активності підприємства лише з точки зору декількох аспектів. По-перше, акцентується увага на належності даного показника до ринково-орієнтованих категорій, про що свідчать ті його ознаки, які характеризують саме ринкову позицію підприємства, а саме: рівень товарообміну, імідж підприємства, конкурентоспроможність, тощо. Такого висновку дотримуються І. К. Біляєвський [2, с. 63], О. А. Гринькевич [7, с. 215], В. О. Мец [13, с. 118] та ін. Проте, вважаємо, що ділову активність підприємств не слід обмежувати лише макроекономічними параметрами, оскільки вона більшою мірою характеризує внутрішні аспекти господарської діяльності підприємств.

Окремі автори відокремлюють лише фінансові характеристики даного показника. Такими є забезпеченість підприємства оборотними засобами та швидкість їх обігу, величина авансованого капіталу тощо. Результати таких досліджень відображені у працях Н. В. Нестеренко [14, с. 411], О. І. Марченко [6, с. 137], Б. Річард [3, с. 128] та ін. Проте, сучасний стан розвитку економіки вимагає від підприємств принципово нових підходів до встановлення показників, які характеризують різні напрями їх діяльності. Саме тому використання тільки фінансової складової для визначення сутності ділової активності не є достатньо виправданим. Потребують уваги також управлінські фактори, інформаційна забезпеченість, потенціал підприємства за сферами його діяльності, організаційні фактори та ін., урахування яких дає більш повне уявлення про характер ділової активності підприємства.

Таким чином, проведений аналіз існуючих поглядів до трактування ділової активності показує, що різні автори неоднозначно визначають даний термін. Деякі з них зосереджуються на ринковій його спрямованості, характеризуючи в такому разі «ринкову активність». У той же час дослідження інших науковців спрямоване на вивчення внутрішніх фінансових факторів, що впливають на рівень ділової активності.

Таке міксування поглядів та думок щодо визначення ділової активності значно ускладнює здійснення об'єктивної оцінки підприємств, не дозволяє правильно розмежовувати категорії «ринкова активність», «комерційна активність» та «ділова активність», тим самим унеможливаючи розробку та прийняття якісних управлінських рішень у сфері ділової активності.

Узагальнення теоретичних характеристик щодо сутності ділової активності підприємств дозволяє здійснити ідентифікацію та визначити роль показника серед інших категорій активності, виокремити її ключові характерні риси, напрями і сфери застосування (рис. 1).

Дослідження дозволяє виділити п'ять основних властивостей ділової активності підприємств. Серед них можна відокремити ті, що впливають на потенціал господарюючих суб'єктів, допомагають проаналізувати їх фінансовий стан, визначити ринкову позицію, проаналізувати сильні та слабкі сторони та, на підставі вищезазначеного, приймати ефективні управлінські рішення.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи із проведеного аналізу, можна виділити п'ять основних властивостей ділової активності підпри-

Таблиця 1

Характеристика визначень сутності ділової активності підприємства

Автор	Позитивні сторони	Недоліки
І. К. Біляєвський	Показник оцінюється комплексом складових елементів, що є вагомим значенням при здійсненні економічного аналізу діяльності підприємства.	Ототожнюється із ринковою активністю, оскільки до уваги приймаються лише ринкові показники підприємства.
Н. В. Нестеренко	Автор характеризує ділову активність як управлінський процес, без якого неможливе досягнення підприємством його головної мети та стратегії. При цьому враховуються часові параметри та деякі мотиваційні фактори.	Основним параметром для аналізу ділової активності виступає її фінансова складова. Приймаються до уваги ті оціночні показники, що впливають лише на фінансовий аспект ділової активності; не враховано інші аспекти даного показника.
В. О. Мец	Характеризує стан виробничо-комерційної діяльності підприємства, інформація за якою є важливою як для самого господарюючого суб'єкта, так і для потенційних кредиторів та інвесторів.	Ділова активність прирівнюється до ринкової та комерційної активності, а тому враховуються лише ринкові оціночні характеристики, без управлінської або організаційної складових, використання яких допомагають здійснити більш якісний аналіз. А недостатність ключових значень та параметрів впливають на якість прийнятих управлінських рішень, а відтак – на позицію підприємства на ринку, його конкурентоздатність.
О. А. Гринькевич	При визначенні даного показника використовуються не лише фінансові його характеристики, а й виробничі, людські.	
О. О. Заїкіна, В. В. Ковальов	Показник вивчається як з точки зору внутрішніх чинників (фінансово-виробнича діяльність підприємства), так і з ринково-орієнтованої направленості. Такий аналіз дає більш змістовне уявлення про стан ділової активності.	

*Проаналізовано автором на основі джерел [2; 7; 9; 11; 13]



Рис. 1. Ключові властивості ділової активності підприємства

емств. По-перше, за допомогою коефіцієнтного аналізу, вона дозволяє здійснити оцінку фінансового стану підприємства.

По-друге, характеризує рівень використання потенціалу підприємства шляхом визначення його реальних можливостей у певній сфері, наявності виробничих ресурсів та резервів, якості використання трудових ресурсів, організаційної структури тощо.

По-третє, ділова активність суттєво впливає на займану позицію підприємства на ринку, його конкурентоздатність. Це виявляється через показники товарообігу, наявності ринків збуту, імідж підприємства тощо.

Четверта ознака ділової активності передбачає безперервний її моніторинг для здійснення відповідних управлінських заходів. Тобто, відбувається систематичний процес спостереження та аналізу динамічних господарських процесів, які впливають на рівень ділової активності з метою прийняття якісних управлінських рішень. За допомогою останньої властивості ділової активності забезпечується визначення сильних та слабких сторін в діяльності підприємства, які необхідно враховувати при формуванні різних стратегій розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апопій В. В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України / В. В. Апопій // Вісник Дон НУЕТУ. – Сер.: Економічні науки. – 2005. – № 4. – С. 153-163
2. Беляевский И. К. Основы коммерции : учебно-

прат. пособ. / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М. : Изд-во МЭСИ, 2005. – 129 с.

3. Брели Ричард. Принципы корпоративных финансов / Брели Ричард, Майерс Стюарт / пер. с англ. Н. Баршиновой. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. – 1008 с.

4. Бусыгин А. В. Важнейший источник экономического анализа / А. В. Бусыгин // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2001. – № 5. – С. 15.

5. Варналії З. С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З. С. Варналії – К. : Знання-Прес, 2002. – 239 с.

6. Гарасюк О. А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / О. А. Гарасюк // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.

7. Гринькевич О. А. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств / О. А. Гринькевич, Г. І. Кіндрацька // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 215.

8. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли. – 5-ое изд. / Л. П. Дашков, В. К. Памбучиянц. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007. – 448 с.

9. Ковалев В. В. Финансы. – [2-е изд. перед. и дополн.]. – М.: «Проспект». – 2006. – 640 с.

10. Котенок Г. М. Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства // Науково-технічний збірник. – 2008. – № 23. – С. 208.

11. Марченко О. І. Фінансові аспекти ділової активності підприємств / О. І. Марченко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 136-143.

12. Марченко И. С. Системный подход к управлению коммерческой деятельностью организаций // Вестник МГТУ. – 2010. – Т. 13, № 1. – С. 27-30.

13. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навчальний посібник] / В. О. Мец. – К. : Вища шк., 2003. – 278 с.

14. Нестеренко Н. В. Ділова активність як невід'ємна частина фінансового стану підприємства [Текст] / Н. В. Нестеренко, О. Діхтяр // Економічний аналіз. – 2012. – № 10. – Частина 3. – С. 411.

15. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2001. – 248 с.

16. Райзберг Б. А. Основы экономики / Б. А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 408 с.

17. Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности / И. М. Синяева. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 287 с.

18. Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия / О. Н. Русева, А. С. Балан // Труды Одесского политехнического университета. – 2003. – Вып. 2 (20). – С. 1-4.

19. Якуба М. М. Проблеми оцінки ринкової активності промислових підприємств у сучасних умовах // Науковий вісник. – 2004. – Вип. 14.2. – С. 4.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE: FOREIGN EXPERIENCE

Система управління конкурентоспроможністю підприємства, її механізми та складові є унікальними для кожної країни. Вони формуються під впливом історичних, політичних, економічних та соціокультурних чинників, реагують на національні трансформації та адаптуються до умов глобального ринку. У статті обґрунтовано необхідність формування теоретичних та методичних підходів до визначення критеріїв, принципів, завдань системи управління аграрними підприємствами, що відповідає цільовим завданням та стратегічним пріоритетам розвитку, забезпечує пролонгацію позитивного економічного ефекту господарювання. Проаналізовано можливості впровадження іноземного досвіду інноваційного управління підприємствами з метою удосконалення існуючої системи управління конкурентоспроможністю.

Ключові слова: інноваційне управління, конкурентоспроможність, менеджмент підприємств, світовий досвід управління, система управління, управління

Система управления конкурентоспособностью предприятия, ее механизмы и составляющие являются уникальными для каждой страны. Они формируются под влиянием исторических, политических, экономических и социокультурных факторов, реагируют на национальные трансформации и адаптируются к условиям глобального рынка. В статье обоснована необходимость формулирования теоретических и методических подходов к определению критериев, принципов, задач системы управ-

ления аграрными предприятиями, что соответствует целевым задачам и стратегическим приоритетам развития, обеспечивает пролонгацию положительного экономического эффекта хозяйствования. Проанализированы возможности внедрения зарубежного опыта инновационного управления предприятиями с целью совершенствования существующей системы управления конкурентоспособностью.

Ключевые слова: инновационное управление, конкурентоспособность, менеджмент предприятий, мировой опыт управления, система управления, управление

System of competitiveness management of the enterprise, its mechanisms and components are unique to each country. They are influenced by historical, political, economic and socio-cultural factors that respond to national transformation and adapt to the global market. The paper substantiates the necessity of formulating theoretical and methodological approaches to define the criteria, principles and objectives of the system of agricultural enterprise management, which corresponds to the targeted objectives and strategic priorities of the development, provides the extension of a positive economic effect of management. Analyzed the possibility of introducing foreign experience of innovation management of enterprises to improve the existing system of management of competitiveness.

Key words: innovation management, competitiveness, organizational management, global management experience, management system, management

УДК 338.436.33

Грановська В.Г.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Херсонський державний аграрний університет

Постановка проблеми. Підприємства України функціонують в умовах швидких і широкомасштабних змін конкурентного середовища, постійного коливання споживчого попиту, зміни його детермінантів та інфраструктурних змін. Це обумовлює необхідність проведення дослідження особливостей формування системи управління підприємствами, як складової забезпечення їх конкурентоспроможності в умовах інтегрованого ринкового середовища, а також узагальнення

теоретичних і методичних підходів до визначення основних складових та розробки основних критеріїв її формування з урахуванням досвіду провідних країн світу.

Конкурентоспроможність як об'єкт управління є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованою на забезпечення сильних конкурентних позицій, підтримання існуючих і створення нових конкурентних переваг. Нестача в Україні теоретичних і практичних методів діяльності в умовах силь-

ної конкуренції, методик досягнення і підтримання рівня конкурентоспроможності стримує розвиток вітчизняних підприємств і економіки в цілому, що і зумовлює актуальність вивчення цієї проблеми [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед сучасних праць із управління конкурентоспроможністю підприємств варто виділити роботи Антонюк Л. Л. [1], Горбаль Н. І. [5], Должанського І. З. [6], Піддубного І. О. [10], у яких висвітлено сутність, методики управління конкурентоспроможністю різних об'єктів. Доцільним є вивчення праць А. Файоля [12], А. Кульмана [9] Г. Емерсона [13], Ф. Тейлора [13], М. Вебера, Л. Урвіка та інших. Проте, актуальним є дослідження, узагальнення та обґрунтування специфіки функціонування системи управління конкурентоспроможністю підприємств різних галузей економіки.

Постановка завдання. Аналіз можливості адаптації іноземного досвіду формування системи управління національних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Стратегічною метою управління аграрними підприємствами, зокрема, є досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Для цього необхідна консолідація всіх підрозділів і ланок системи управління підприємства. Проте, управління конкурентоспроможністю не має ототожнюватися із системою управління підприємством та досягненням його цілей, воно включає лише ті складові, що пов'язані з розробкою і реалізацією стратегії конкуренції, стимулюванням до конкурентного зростання та зміцнення ринкових позицій, цільовою орієнтацією на диверсифікацію діяльності. Кон-

курентоспроможність підприємства є тим функціональним об'єктом управління, що вимагає розробки спеціального механізму управління ними.

Головною метою управління є забезпечення динамічної рівноваги між використанням ресурсів та їх збереженням, що виражається у формуванні підприємствами науково-обґрунтованого підходу до їх розподілу на стадії виробництва. У цьому контексті пізнавальні цінності науки управління засвідчують, що у вона набирає статусу продуктивної сили, спроможної вносити значний вклад у розвиток виробництва ринкового типу, забезпечити високу еколого-економічну ефективність суб'єктів господарювання на землі консолідувати, інтегрувати та організувати в управлінському просторі суспільну поведінку учасників економічних відносин. Національним підприємствам необхідно вдосконалювати та постійно адаптувати раніше створені механізми функціонування, формувати нові підходи до системи управління [3]. Система управління підприємством – це принципи та механізми прийняття рішень, проходження інформації, планування, а також системи мотивації та матеріального стимулювання [8, с. 17].

Виходячи із сучасних підходів до управління, діяльність підприємства моделюється, як сукупність процесів, кожний з яких знаходиться під контролем та управлінням відповідальної особи. Певний набір цих процесів складає основу стандартної системи управління, кожна з яких направлена на реалізацію політики, що сформульована у даній області у свою чергу формується із підсистем (рис. 1).

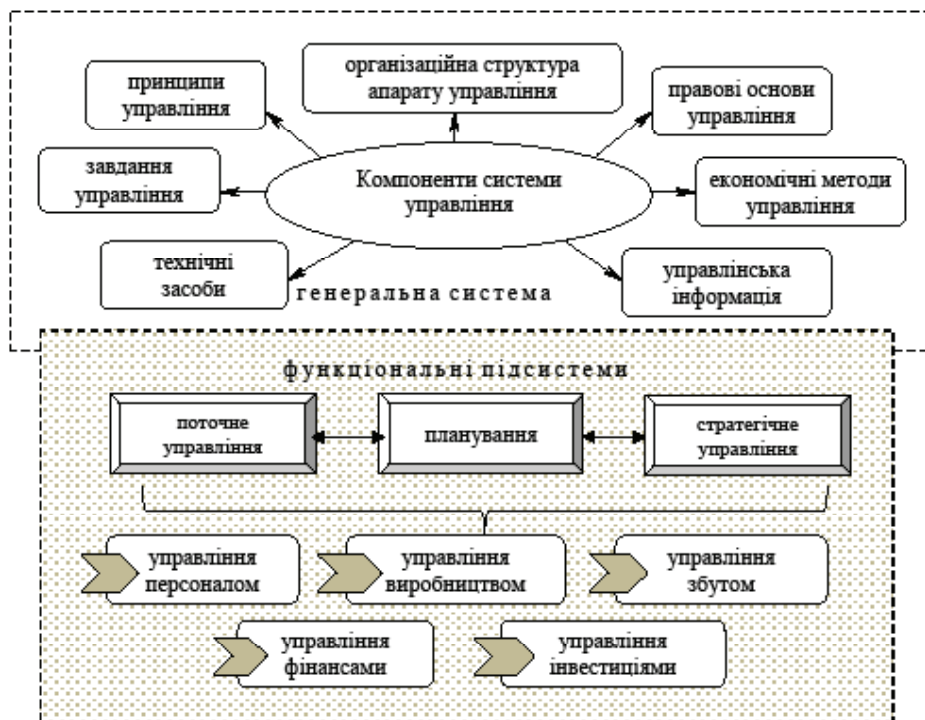


Рис. 1. Рівні та складові системи управління аграрним підприємством

Для того, щоб процес управління самокерованими системами міг здійснюватись, потрібно, щоб забезпечувались такі основні умови: наявність причинно-наслідкових залежностей між елементами і принципу зворотного зв'язку; наявність у системі параметрів, вплив на які дозволить змінювати їх стан; цілісність і сталість самокерованої системи; здатність системи реагувати на суб'єкти управління. У процесі управління особливе місце належить причинно-наслідковій залежності, здатній переходити з одного стану в інший, оскільки впорядкування систем може здійснюватись тільки там, де існує мережа причинно-наслідкових зв'язків.

Цей процес є прямою протилежністю процесу дезорганізації і власне уможливорює стабілізацію системи, забезпечує її розвиток і досягнення поставленої мети. Процес управління можна забезпечити тільки за умови зворотного зв'язку за формулою "суб'єкт управління – об'єкт управління". Іншими словами, суб'єкт управління повинен отримати інформацію про досягнення (чи не досягнення) ефекту від об'єкта управління, належно оцінити її і скоригувати своє рішення із тим, щоб система функціонувала її заданому режимі [11].

Дослідження парадигми управління підприємствами, їх системи та механізмів свідчить про

важливість аналізу можливості впровадження іноземного досвіду інноваційного управління ними. На рис. 2 узагальнено світові концепції управління підприємством та їх застосування в управлінні виробництвом.

Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємств різних країн має свої унікальні особливості, сильні та слабкі сторони. У багатьох країнах конкурентоспроможність підприємства є результатом поєднання факторів, які породжені об'єктивним розвитком продуктивних сил і відображенням результатів політики уряду щодо боротьби за якість, ринки збуту, отримання прибутку тощо. Отже, використання передового закордонного досвіду дозволить розробити систему ефективного організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств (рис 3).

Важливим для підприємств України є досвід США в управлінні суб'єктами лібералізованої економіки. Утримувати позиції лідера на ринку Сполученим Штатам дозволяє впровадження таких механізмів: функціонування значної кількості «мозкових центрів» (дослідницьких установ) на національному рівні або при окремих галузевих асоціаціях; підвищення якості вищої освіти, зокрема, шляхом запрошення іноземних викладачів та студентів; проведення адекватної імміграційної політики

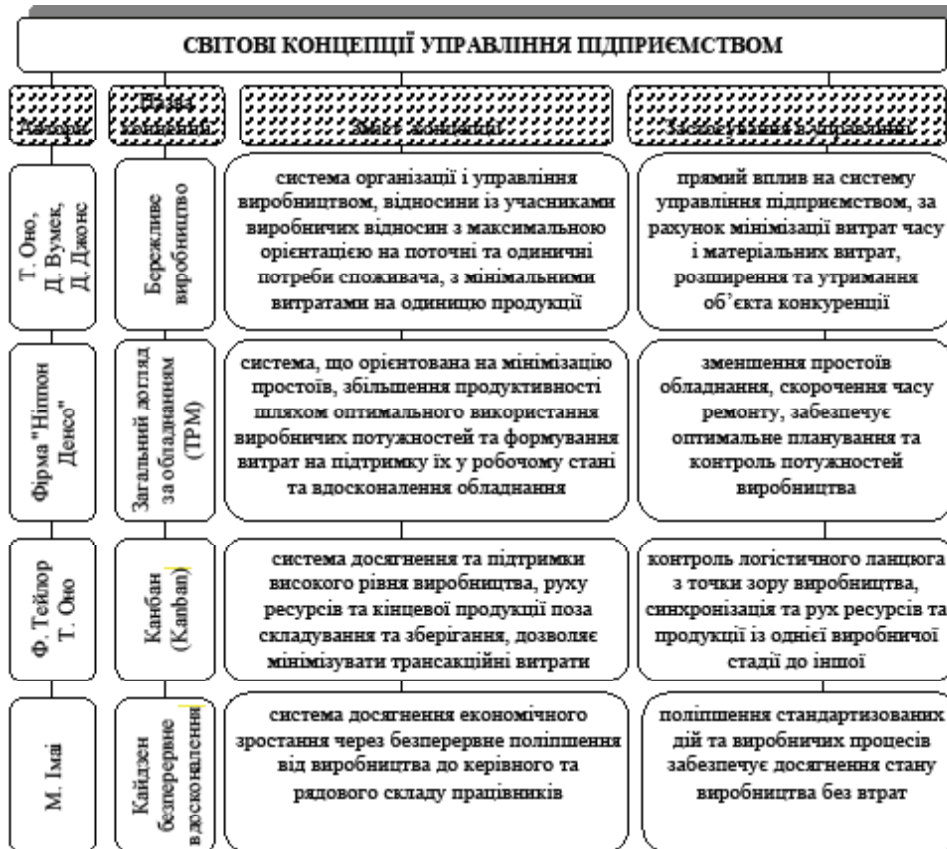


Рис. 2 Світові концепції управління підприємством [2]

щодо кваліфікованої робочої сили; захист прав власності, зокрема, інтелектуальної; підвищення гнучкості ринку праці; поліпшення функціонування ринку капіталу; лібералізація продуктового ринку; застосування системи моніторингу досягнення якісних і кількісних показників [7].

Управління конкурентоспроможністю підприємств США характеризується розробкою ряду спеціалізованих стратегічних програм, на меті яких є мотивування працівників до реалізації програми підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється, активізацію внесення пропозицій на місцях по удосконаленню системи управління витратами, заходи та технології їх мінімізації, визначення рівня додаткових витрат на конкурентного рівня продукції; розроблення методів і заходів удосконалення системи управління ресурсами підприємства тощо. Також американський досвід доводить ефективність застосування системи контролю рівня конкурентоспроможності на всіх стадіях життєвого циклу продукції. Контроль у даному разі носить аналітичний характер, він загальний та є організацій-

ною формою розподілу прав і обов'язків між підрозділами підприємства.

Управлінський досвід Японії у питанні забезпечення конкурентоспроможності підприємств характеризується трансформаційними аспектами. Конкурентоспроможність підприємств Японії обумовлюється такими особливостями систем їх управління: орієнтацією на виробництво продукції з вищою якістю, ніж у інших країнах; охопленням комплексною системою управління всієї діяльності підприємства; активізація інтегрування іноземного досвіду управління (США, Великобританії, Німеччини, Італії, Франції). Особливістю системи управління в Японії є її орієнтація на запобігання дефектів при виробництві, а не їх виявлення та усунення, переважання контролю конкурентних технологій й технологічних процесів над контролем конкурентоспроможності продукції. У системі управління конкурентоспроможністю діє принцип «п'яти не»: на робочому місці не повинні створюватись умови, що сприятимуть виникненню дефектів; дефектна продукція не передається на наступну операцію й не приймається з попередньої; не можна пору-

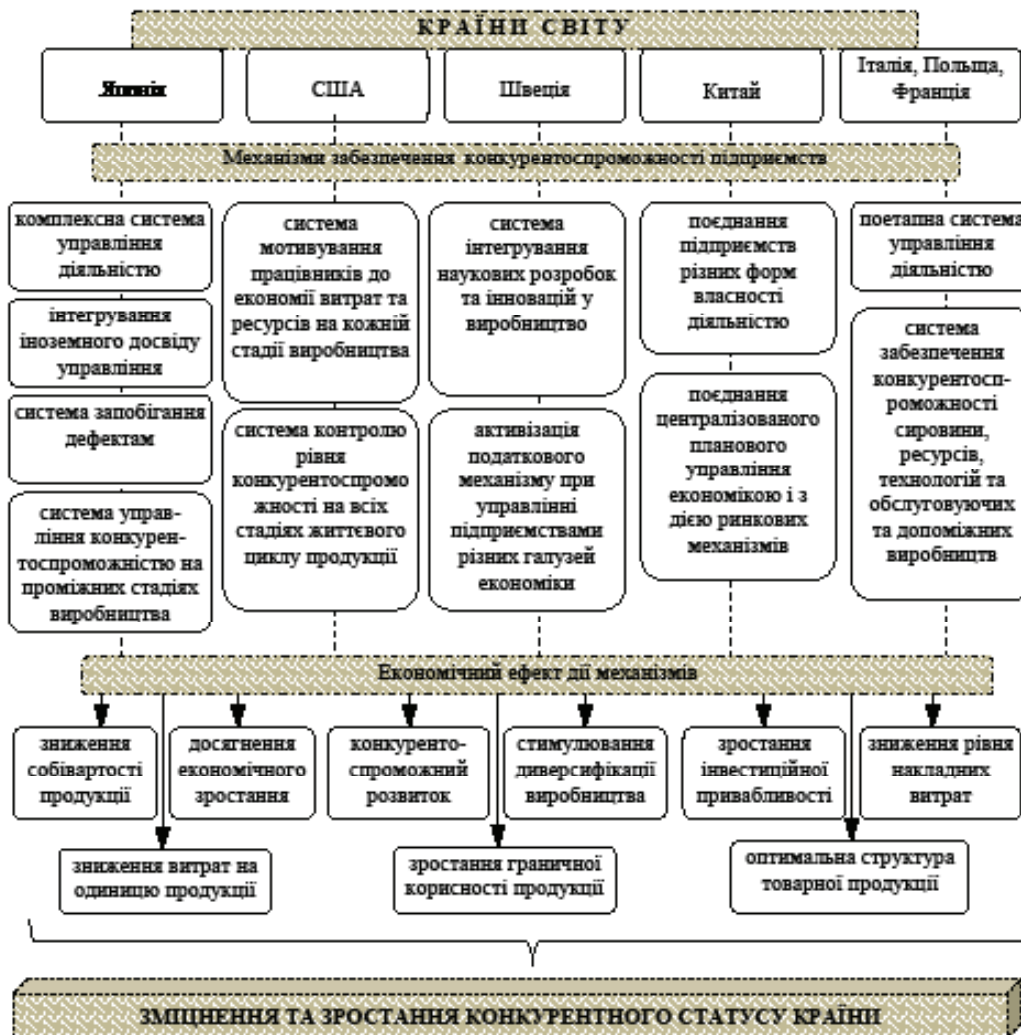


Рис. 3. Особливості забезпечення конкурентоспроможності підприємств країн світу

шувати чи зменшувати технологічні параметри; не можна повторювати допущені помилки. При цьому працівники кожної наступної виробничої операції або стадії технологічного процесу сприймаються як споживачі, а не виконавці.

Основою конкурентного розвитку підприємств Швеції є активне впровадження інновацій та посилення інтенсивності наукових досліджень і розробок. Найбільш активний попит на даний продукт спостерігається у промисловому секторі, що споживає понад 80 % наукового продукту. Проте активний розвиток промисловості знаходиться у тісному зв'язку і з аграрним сектором, що є кінцевим споживачем машин, механізмів, технологічних ліній, програмного забезпечення тощо. Великий вплив в управлінні конкурентоспроможністю підприємств Швеції має податкова політика держави. Основними видами податків на сьогодні у Швеції є прибутковий податок з громадян і компаній, податок на майно, ПДВ акцизи і збори. Податком на прибуток компаній обкладаються акціонерні товариства, кооперативи й іноземні компанії. Сума податку на прибуток складає 28%. Податковий механізм як частина ринкового відіграє позитивну роль у стимулюванні виробництва та інвестиційної діяльності, сприяє створенню рівних економічних умов для здорової конкуренції підприємств, реалізації соціально-економічних програм, спрямованих на забезпечення стабільності та економічного зростання.

Економічне зростання Китаю і підвищення конкурентоспроможності його підприємств пов'язують з багатокладністю та співіснуванням різних форм власності на засоби виробництва. Як правило, аграрні підприємства великі та середні за розміром і знаходяться у державній власності, малі представлені особистими селянськими господарствами. Також економічний розвиток та підвищення конкурентоспроможності підприємств гарантує ефективна економічна політика держави, що на сьогодні оптимально поєднує централізоване планування економікою і ринкові механізми. Про це переконливо свідчить аграрна політика Китаю. Впроваджуючи подвірний підряд і пов'язуючи доходи особистого селянського господарства з обсягом виробленої ним продукції, держава зберегла суспільну державну власність на землю і забезпечила організаційні та планові засади шляхом створення виробничих бригад. За умови розширення повноважень у прийнятті господарських рішень, посилено державний контроль діяльності через систему економічної відповідальності. Цьому підпорядкована передусім податкова система. Вона зводить до мінімуму можливість ухилення від сплати податків і таким чином забезпечує надходження коштів до державного бюджету.

Висновки з проведеного дослідження. Система управління конкурентоспроможністю під-

приємства, її механізми та складові є унікальними для кожної країни. Вони формуються під впливом історичних, політичних, економічних та соціокультурних чинників, реагують на національні трансформації та адаптуються до умов глобального ринку. Є результатом історичної конкурентної боротьби, що відображає природні та набуті конкурентні переваги, стратегічні пріоритети та економічний вектор спрямування країни. Незважаючи на активну фазу становлення ринкових відносин в Україні, управління конкурентоспроможністю національних підприємств є відносно новою та нерозвинутою сферою. Існуюча система управління потребує інколи докорінних змін, впровадження іноземного досвіду та не може відбуватися тільки шляхом копіювання або стовідсоткової інтеграції у виробництво. Урахування внутрішньої державної політики, чинників внутрішнього та зовнішнього середовища є базисом її формування і розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Антонюк, Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації [Текст]: монографія / Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 104–105.
2. Беседовська Т. В. Світовий досвід управління виробництвом на підприємстві в умовах кризи / Т. В. Беседовська // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика 25-26 березня 2016 рік
3. Гавкалова Н. Л. Особливості механізму фінансового управління функціонуванням підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/15.pdf>
4. Галелюк М. М Система управління конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства / М. М. Галелюк // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2.– С. 15–21.
5. Горбаль Н. І. Оцінювання конкурентоспроможності на мікро-, мезо- та макрорівнях / Н. І. Горбаль, П. Г. Ільчук // Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка» : Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2006. – № 567. – С. 213–221.
6. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посіб.] / І. З. Должанський, Т. О Загорна. – К., 2006. – 384 с.
7. Коваль Л. М. Світовий досвід управління організаційно-економічними механізмами конкурентоспроможності підприємства / Л. М. Коваль, Р. Р. Русин-Гриник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – С. 103–108.
8. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – Київ: Академвидав, 2003. – 464 с.
9. Кульман А. Экономические механизмы : пер. с фр. / общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М. : АО Изд. группа: «Прогресс», «Универс», 1993. – С. 13–14.
10. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : Навч. посіб. /

І. О. Піддубний, А. І. Піддубна; Харк. держ. екон. ун-т. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 264 с.

11. Управління земельними ресурсами: Навчальний посібник / В. В. Горлачук, В. Г. В'юна, А. Я. Сохнич; За ред. В. Г. В'юна. – Миколаїв: Вид-во МФ НаУКМА, 2002. – 316 с.

12. Файоль А. Учение об управлении // Научная организация труда и управления / Под ред. А. Н. Щербаня. – М.: Экономика, 1966. – 362 с.

13. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Т. Управление – это наука и искусство. М.: Республика, 1992, 83 с.

ОСОБЛИВОСТІ РЕКЛАМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ ТЕРНОПІЛЬЩИНИ FEATURES OF ADVERTISING TOURISM PRODUCT OF TERNOPIL REGION

УДК 338.242

Даниленко-Кульчицька В.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародного бізнесу та туризму
Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто характерні особливості сучасної реклами у сфері туризму. Проаналізовано зміни у підходах до рекламного процесу, які сьогодні мають місце на ринку. Запропоновано шляхи просування різних видів туризму Тернопільщини.

Ключові слова: туристичний продукт, рекламування, рекламний процес, туристичні можливості, види туризму, рекламні засоби, споживач реклами, рекламні носії, рекламодавці.

В статье рассмотрены ключевые особенности современной рекламы в сфере туризма. Проанализированы изменения в подходах к пониманию рекламного процесса, которые сегодня имеют место на рынке. Предложены пути продвижения

различных видов туризма Тернопольщины.

Ключевые слова: туристический продукт, рекламирование, рекламный процесс, туристические возможности, виды туризма, рекламные инструменты, потребитель рекламы, рекламные носители, рекламодатели.

The article discusses the characteristics of modern advertising in tourism. It analyzes changes in approaches to advertising process that is taking place in the market today. It is considered ways of promoting different kinds of Ternopil's tourism.

Key words: tourism product advertising, the advertising process, travel opportunities, tourism, advertising agents, consumer advertising, advertising media advertisers.

Постановка проблеми. Сучасний ринок туристичних послуг сьогодні важко уявити без рекламної присутності. Світовий досвід показує, що реклама є найдієвішим інструментом доведення до споживача інформації про цей ринок. Сьогодні процес реалізації туристичного продукту значно ускладнився, у результаті цього реклама стала важливим чинником конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу тенденцій, які мають місце у сучасній рекламі присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Джефкінс Ф., Ромат Є.В., Сирцова І., Пономарьова О.М. та інші, а особливості рекламування туристичних послуг досліджували Кицяк В.Ф., Іванова Л.О., Шикута Н. Проте їх дослідження стосуються в основному загальноукраїнських тенденцій. Водночас поза увагою залишається аналіз шляхів просування туристичного продукту саме Тернопілля.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз змін, які відбулися у сучасній рекламі та пошук найкращих шляхів рекламування туристичного продукту Тернопільщини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто відзначити, що сьогодні сама реклама зазнала істотних змін. Зміни, що відбуваються в рекламі починаються зі змін споживача реклами.

Сьогоднішній споживач реклами значно відрізняється від того, яким він був ще десять років тому. Перш за все, він став більш поінформованим, освіченим і вимогливим. Проте споживач не лише має доступ до інформації, йому сьогодні пропонують величезну кількість товарів та послуг, серед розмаїття яких дедалі важче зробити вибір. Раніше основним джерелом інформації про всі ці товари була реклама. З неї він дізнавався, які є товари, як їх використовувати, чим вони відрізняються між собою. Сьогодні споживач звертається з цією метою до інших джерел інформації: порад друзів, знайомих, колег; порад експертів та організацій, які контролюють якість товарів; інформації, розміщеної в незалежних інформаційних виданнях.

Із зростанням кількості пропозицій на ринку збільшується і кількість реклами, проте її одержувачі все частіше намагаються ухилитися від рекламних контактів. Більшість потенційних адресатів прагнуть звести свої контакти з рекламою до мінімуму. Телеглядачі перемикають канали телевізорів на період трансляції рекламних блоків; перегортають рекламні матеріали в газетах і журналах; викидають, навіть не переглядаючи, рекламну поліграфічну продукцію; видаляють, не читаючи, з електронних скриньок рекламні повідомлення.

Однією з тенденцій сучасної реклами є зниження її ефективності [1, с. 15]. Сьогодні для вітчизняного й світового ринку характерне збільшення аналогічних продуктів та послуг, що призводить до посилення конкуренції між їх виробниками. Внаслідок цього збільшується кількість рекламодавців та зростає інтенсивність реклами. Отже, намагання бути поміченими серед зростаючої кількості конкурентів змушують компанії витратити дедалі більше коштів на рекламу. Одночасно з цим споживач усе наполегливіше намагається ухилитися від рекламного тиску; таким чином ефективність реклами зменшується. Крім цього, її ефективність швидко знижується у процесі «просування» споживача від ознайомлення з товаром чи послугою до першої покупки. Це пояснюється тим, що на етапі покупки на нього впливає багато додаткових джерел інформації: продавець, оформлення місць продажу, упаковка й етикетка, додаткова інформація у пресі, відгуки знайомих тощо. Через велику кількість нової інформації помітність реклами в загальному інформаційному потоці стає дедалі меншою. Рекламу можна вважати ефективною, якщо її помітили і позитивно сприйняли. Тому нині, на нашу думку, роль реклами трансформується від нав'язування товару до його пропонування, від переконування у необхідності товару до інформування про його переваги (рис. 1).

Одним із недоліків реклами сьогодні стала її масовість. Реклама, що охоплює величезні маси населення, неодмінно охоплює і непотрібну рекламодавцеві аудиторію. Отже, витрачаючи кошти на рекламу, рекламодавець витрачає зайві гроші на формування обізнаності та позитивного ставлення «зайвих» споживачів. Тому сучасну рекламу її творці все частіше спрямовують не на масову аудиторію, а на конкретного споживача.

Переорієнтація рекламодавців із масової аудиторії на конкретного споживача сприяла впровадженню в рекламу технологій тарджетингу (target (англ.) – ціль, мета) – механізму, що дає змогу виділити з усієї сукупності потенційних споживачів саме ту аудиторію, яка потрібна (цільову аудиторію) і показати рекламу лише їй.

Якщо традиційна реклама виступає у формі монологу, присвяченого певному продукту чи послугі, то з розвитком інформаційної економіки реклама набуває форми діалогу зі споживачем, де предметом діалогу є можливість покупки. У цьому діалозі рекламодавцеві нема сенсу переконувати споживача звернути увагу на свою пропозицію; його основне завдання – якомога швидше відповісти на запит споживача. У нових умовах споживач сам замовляє рекламу в такому вигляді, який потрібен саме йому. Рекламодавець має спочатку ознайомитися зі споживачем, дізнатися про нього максимально багато, зрозуміти його, створити певний «портрет» «свого» клієнта, а вже потім рекламувати (пропонувати) йому той товар, який йому справді необхідний. Таку рекламу споживач сприйматиме із вдячністю вже не як рекламу, а як допомогу, і вона відповідно буде ефективною. Досліджуючи споживача реклами та створюючи його «портрет», дедалі частіше використовують не психологічні тести та соціологічні опитування, а способи і засоби, які дають змогу фіксувати реальну поведінку, реакцію і смаки споживача, що їх часто не відстежує навіть він сам. Ефективною стає та реклама, яка сконцентрована на споживачах, а не на продукції. Сьогодні споживач самостійно звертаючись за інформацією до рекламодавця, стає активним учасником рекламного процесу, його ініціатором. Тому традиційна схема рекламного процесу зазнає принципових змін (рис. 2).

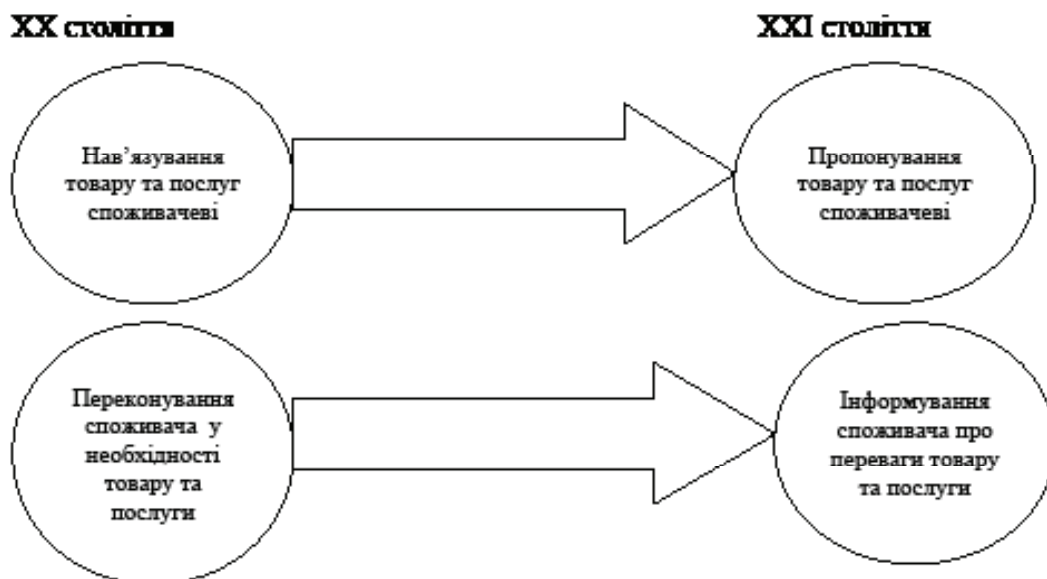


Рис. 1. Зміна ролі реклами у XXI столітті

Новим є підхід до реклами, як до частини комунікаційного процесу, що впливає на обсяг продажу не прямо, а опосередковано. Серед рекламодавців зростає розуміння, що роль реклами – не в швидкому зростанні продажу, а в тому, щоб сформувати довготривалу лояльність і довіру до певної продукції.

У нових умовах зазнає змін і роль засобів масової інформації як носіїв реклами. Традиційні медіа не завжди можуть запропонувати рекламодавцеві диференційований підхід до споживача реклами і зворотний зв'язок із ним. Вони спрямовані більше на масову рекламу, тому сьогодні зростає роль нового нетрадиційного медіасередовища. Рекламодавці дедалі частіше звертаються до таких нетрадиційних рекламних носіїв (Ambient Media), як реклама на лавках, проїзних квитках, одязі, сірникових коробках [2, с. 40]. Зворотний зв'язок із споживачем забезпечує розміщення реклами у таких інтерактивних комунікаційних засобах, як Інтернет, мобільний зв'язок, комп'ютерні ігри.

Поділ видів реклами на ефективні й малоефективні в сучасних умовах подано на рис. 3.

На основі рисунка можна зробити висновок про те, що сьогодні ефективнішими для рекламодавця є ті види реклами, які, по-перше, спрямовані на вузьку та конкретну аудиторію і, по-друге, не нав'язують, а пропонують рекламований товар (послугу).

Змінюється і форма рекламного послання – воно стає інтегрованишим в інформаційну структуру, інтерактивним (споживач певним чином долучається до участі в процесі), розважальним із елементами гумору.

Характерною рисою сучасної реклами є її інтеграція з іншими маркетинговими інструментами. Рекламу дедалі частіше використовують у маркетингових технологіях – брендингу, марчандайзингу, позиціонуванні. Її дедалі рідше використовують, як окремий інструмент впливу на споживача і дедалі частіше – разом з іншими засобами маркетингових комунікацій. Даний комплекс має назву

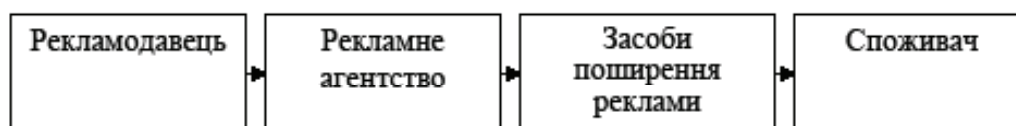
Види реклами	
ефективної	малоефективної
нетоварна (корпоративна, іміджева)	товарна
інформативна	переконувальна
порівняльна	престижна
нагадувальна	підтримуюча
непряма	агресивна
на нетрадиційних носіях	превентивна
у спеціалізованій пресі	пряма
у спеціалізованих радіо- і телепередачах	у пресі
реклама в мережі інтернет (контекстна)	радіореклама (телереклама)
	реклама в мережі інтернет (усі види, крім контекстної)

Рис. 3. Ефективні й малоефективні види реклами в сучасних умовах

«інтегровані маркетингові комунікації» (ІМК). Такий системний підхід до використання засобів маркетингових комунікацій сприяє досягненню синергетичного ефекту.

Якщо говорити про специфіку реклами у сфері туризму, то варто відзначити, що на сучасному ринку туристичних послуг перемагає у конкурентній боротьбі той, хто повністю враховує особливості рекламування на цьому ринку. Ці особливості визначаються в першу чергу, специфічними властивостями самих послуг, а по-друге, особливостями туристичної сфери. Щодо першого, то до специфічних властивостей послуг можна віднести невідчутність, незбереженість, невіддільність від джерела надання, непостійність якості. Невідчутність туристичної послуги передбачає те, що її реклама повинна бути інформативною, предметною і переконливою. Оскільки споживач не може оцінити якість послуги до моменту її отримання, він змушений вірити рекламі цієї послуги. Така реклама повинна надати туристу якомога більше інформації, а також за можливістю продемонструвати цю послугу: процес її надання, одержаний

Традиційний рекламний процес



Трансформований рекламний процес

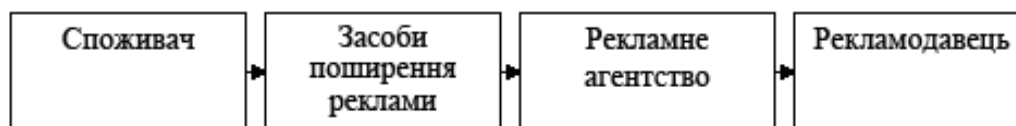


Рис. 2. Трансформація рекламного процесу в сучасних умовах

результат або ж задоволеність від її отримання. Саме тому характерною ознакою реклами туристичних послуг є наочність, що передбачає широке використання елементів візуалізації [1].

Тернопільська область є одним із важливих регіонів України, в якому туристична галузь має всі умови для розвитку. Розвиток туризму стає можливим завдяки поєднанню природних, історичних, культурних та соціально-економічних ресурсів краю, які доповнюються його вигідним географічним положенням, самобутньою культурою регіону. Важливе значення для розвитку туристичної індустрії має те, що місцевий туризм не вимагає великих фінансових затрат.

Рекламування туристичного продукту Тернопільщини переслідує декілька цілей. Ключовою його ціллю є формування та підтримування сприятливого позитивного іміджу області загалом та її окремих туристичних центрів. Тернопільщина – цікавий і різноманітний край, один із екологічно найчистіших регіонів України. Тут є можливості для розвитку багатьох видів туризму: курортно-лікувального (Медобори, Микулинці), замкового (Збараж, Кременець, Вишнівець), спелео (Млинки), водного, екстремального, зеленого та багатьох інших. Проте, однією із проблем туристичної Тернопільщини є те, що всі вищеперелічені можливості краю використовуються недостатньо. Так, наприклад, серед поціновувачів замкового туризму традиційно популярною є сусідня Львівщина, курортно-лікувальний туризм більше розвиненим є на морських узбережжях України. Цей недолік може виправити правильне використання реклами.

Рекламування туристичних можливостей регіону можливо за кількома напрямками:

Просування замкового туризму

Понад 30 замків і їх руїн збереглися у Тернопільській області. В одних проводять екскурсії, а в інших можна хіба помилуватися природою. До національного заповідника Замки Тернопілля належать одинадцять замків і замково-палацових комплексів, до Бережанського і Кременецько-Почаївського державних історико-архітектурних заповідників – по одному. До складу “Замків Тернопілля” входять Збаразький, Вишневецький, Скалатський, Терехівський, Микулинецький, Підзамоцький, Золотопотоцький, Язловецький, Скала-подільський, Кривчанський та Чортківський [2].

Одним із можливих шляхів поширення інформації про ці туристичні об’єкти може стати розміщення рекламних буклетів, брошур по замково-палацових комплексах інших регіонів. Таким чином, туристи, яких цікавить цей напрям дізнаватимуться про можливості замкового туризму на Тернопіллі. Наприклад, у замках Кам’янець-Подільського, Луцька, Дубно тощо можна розміщувати рекламні-інформаційні матеріали про замки сусідньої Тернопільщини і навпаки.

Просування релігійно-паломницького туризму Тернопільщини

Тернопілля є багатим на великі християнські святині. Зокрема тут є такі відомі паломницькі центри, як одна з найбільших православних святинь світу – Свято-Успенська лавра у м. Почаєві, греко-католицький Маріїнський духовний комплекс у селі Зарваниці; місце заснування Ордену сестер Непорочного Зачаття – мавзолей черниць у Язлівці Бучацького району. Релігійно-паломницький напрям туризму на Тернопіллі можна просувати з допомогою численних православних та католицьких організацій таких, як паломницький центр ІХТІС, Українська Молодь – Христові (УМХ) тощо. Також можна розміщувати інформаційні брошури та буклети на об’єктах релігійно-паломницького туризму інших регіонів. Наприклад, у Києво-Печерській Лаврі можна розмістити інформацію про Почаївську лавру і т.д.

Просування спелеотуризму

Тернопільщина багата на спелеоресурси. Сьогодні тут є понад сто досліджених печер, гротів і навісів. Переважна більшість їх зосереджена в Придністров’ї, в межах Борщівського, Чортківського, Заліщицького районів.

Єдиною облаштованою для екскурсійного відвідування є печера «Кришталева» (Борщівський район). На території Тернопілля є найбільші у світі гіпсові печери «Оптимістична» та «Озерна». Оскільки спелеотуризм є досить спеціалізованим видом туризму, то для його просування не підходять традиційні засоби реклами. Тому рекламувати туристичні можливості Тернопільської області у цьому напрямі можна з допомогою спеціальних Інтернет-форумів, на яких спілкуються поціновувачі даного туристичного напрямку. Така реклама є доволі нестандартною і виглядатиме наступним чином: спеціальна людина після реєстрації на форумі у процесі спілкування з відвідувачами форуму анонімно і ненав’язливо розповідає про особливості печер Тернопільщини.

Просування курортно-лікувального туризму

Численні бальнеологічні ресурси складають основу лікувально-оздоровчого туризму та розвитку санаторно-курортного комплексу області. На території області діють санаторії: «Медобори», «Барвінок» (Зборівський район), «Червона калина» (Теребовлянський район), «Веселка» (Тернопільський район) та ін. З метою рекламування цього напрямку туризму можна використати можливості медичної галузі, зокрема поширювати інформацію про місцеві санаторії через інформаційні стенди поліклінік, лікарень, та інших санаторіїв. Також таку інформацію можна розміщувати на медичних порталах у мережі Інтернет.

Важливою ознакою сьогодення є те, що при плануванні туристичних маршрутів, при виборі місць, бажаних для відвідування, туристи най-

частіше користуються можливостями, які їм дає мережа Інтернет. Це можуть бути пошукові або соціальні мережі, спеціалізовані туристичні форуми тощо. Цей факт обов'язково слід враховувати, приймаючи рішення про засоби розміщення реклами. Так ефективною (особливо серед молоді) при просуванні туристичного продукту Тернопілля може стати вірусна реклама. Вірусна реклама це кумедний або шокуючий відеоролик, мультфільм, гра, фотографія, на яких відображене певним чином посилання на певний сайт. З її допомогою можна рекламувати, наприклад, сайт «Тернопільщина туристична». Окрім вірусної реклами, варто використати можливості соціальних мереж. Інформацію про різні туристичні об'єкти, цікаві для туриста події і заходи легко можна поширювати з допомогою мереж Facebook, Вконтакті, Instagram тощо.

Іншою ціллю, яку ставить перед собою рекламування Тернопільщини – це вплив на сприйняття та ставлення потенційних споживачів до туристичного продукту області, тим самим спонукаючи їх до придбання цього продукту. Для досягнення цієї мети найкраще виготовити інформаційний відео ролик про основні туристичні «родзинки» Тернопілля («Тернопілля запрошує гостей»). Такий ролик можна поширювати з допомогою різноманітних засобів реклами – вуличне телебачення різних міст, місцеві та всеукраїнські телеканали, мережа Інтернет (у тому числі соціальні мережі). Основним недоліком такого способу просування

туристичного Тернопілля є звичайно ж висока вартість. Отже, для виготовлення і розповсюдження такого рекламного ролика варто залучати спонсорів. Ними можуть бути туристичні компанії, транспортні компанії, готелі, заклади громадського харчування і т.д., тобто всі ті підприємства, які зацікавлені у збільшенні числа туристів.

Висновки з проведеного дослідження. Доведено, що сучасна реклама зазнала відчутної трансформації, а саме: відбувся перехід від нав'язування рекламованого продукту до надання інформаційних послуг щодо нього. Запропоновано методи рекламування туристичного продукту Тернопільщини у розрізі його видів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванова Л.О. Специфіка реклами на ринку туристичних послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17138/1/99-Ivanova-164-165.pdf>
2. Замки Тернопільщини: куди за чим їхати [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://te.20minut.ua/Podorozhi/zamki-ternopilschini-kudi-za-chim-yihati-10322429.html><https://te.20minut.ua/Podorozhi/zamki-ternopilschini-kudi-za-chim-yihati-10322429.html>
3. Ромат Е. В. Мировые тенденции развития рекламы / Е. В. Ромат // Маркетинг и реклама. – 2007. – № 5(129). – С. 14–19.
4. Сырцова И. Рекламный Фэн-Шуй или окружающая среда как рекламоноситель // Практика рекламы. – 2006. – № 12. – С. 40–43.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ FACTORS OF INFLUENCE ON COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

У статті розглянуто та обґрунтовано аналіз наукових підходів вчених до визначення факторів впливу на конкурентоспроможність підприємств. Обґрунтовано поняття «фактори конкурентоспроможності підприємства». Визначено складові внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, які впливають на його конкурентоспроможність. Сформовано фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства за класифікаційними ознаками.

Ключові слова: фактор, підприємство, конкурентоспроможність, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, споживачі, конкурентний ринок.

В статті рассмотрено и обосновано анализ научных подходов ученых к определению факторов влияния на конкурентоспособность предприятий. Обосновано понятие «факторы конкурентоспособности предприятия». Определены составляющие

внутренней и внешней среды предприятия, которые влияют на его конкурентоспособность. Сформированы факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия по классификационным признакам.

Ключевые слова: фактор, предприятие, конкурентоспособность, внешняя среда, внутренняя среда, потребители, конкурентный рынок.

The article reviewed and substantiated the analysis of scientific approaches of scientists to definition of the factors influencing the competitiveness of enterprises. The concept of «factors of competitiveness of enterprises». The constituents of the internal and external environment of the enterprise, that affect its competitiveness. Formed factors influencing the competitiveness of enterprises on classification criteria.

Key words: the factor, enterprise, competitiveness, external environment, internal environment, consumers, competitive market.

УДК 330.341.1

Дашко І.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку та менеджменту
Криворізький факультет
Запорізького національного
університету

Постановка проблеми. За сучасних умов прискорення світового інтеграційного процесу дедалі більшої актуальності набувають питання ефективного розвитку економіки України при її входженні до міжнародної економічної системи. Розвиток національної економіки ґрунтується на створенні її конкурентоспроможності, головною умовою забезпечення якої є конкурентоспроможність національних підприємств. Саме тому побудова механізму створення та підвищення конкурентоспроможності підприємства визначає його функціонування і розвиток в умовах сучасного високо конкурентного ринку, і є основною передумовою розвитку національної економіки.

Таким чином, дослідження факторів впливу на формування конкурентоспроможності підприємства набуває більшої актуальності на даному етапі розвитку національної економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність підприємства досліджувалася багатьма вченими такими, як: А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, К. Маркса, Дж. Кейнса, Й. Шумпетера та їх послідовниками. Сьогодні у багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених розглядається це питання, зокрема в дослідженнях І.М. Акімова, С.С. Алексєєва, І.В. Булах, Я.Б. Базиліюк, В.Д. Базилевича, В.С. Білошапки, З.С. Варналія, О.І. Драган, Г.В. Загорій, Ю.М. Іванова, В.Ф. Оберемчук, З.Є. Шершньова, але основами наукових праць зазначених вчених є теоретичні та методичні підходи до розвитку й функціонування конкуренції в системі її внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків й відносин. Проте, недостатньо уваги приділяється саме виділенню факторів впливу на конкурентоспроможність підприємств.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження та обґрунтування теоретичних аспек-

тів конкурентоспроможності та аналіз факторів впливу на конкурентоспроможність підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасній економічній літературі існує багато визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства». Першим у науковий обіг це поняття ввів М. Портер, визначаючи його як «здатність підприємства утримувати конкурентну перевагу над конкурентами на ринку». Під конкурентною перевагою автор мав на увазі «продуктивність використання ресурсів», де критерієм виступає рентабельність виробництва. У подальших своїх роботах автор розширив визначення поняття конкурентоспроможності «це реальна і потенціальна можливість фірм за існуючих умов проектувати, виготовляти, збувати товари, які за ціновими й неціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів».

Сьогодні вчені визначають конкурентоспроможність підприємства, як узагальнюючу оцінку його конкурентних переваг у питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої за рахунок цього ефективності функціонування господарчої системи на момент чи протягом періоду оцінювання. При цьому, як зазначає Х. Фасх'єв, висока конкурентоспроможність підприємства зумовлюється наявністю трьох ознак:

- 1) задоволеності споживачів та їх бажання зробити повторну покупку;
- 2) відсутності претензій до підприємства з боку суспільства, акціонерів та партнерів;
- 3) відчуття гордості працівників фірми за діяльність у ній та бажання сторонніх отримати роботу саме в цій компанії.

У ринкових умовах відносин господарювання діяльність підприємства залежить від конкурент-

ного середовища і зміни кон'юнктури ринку. Саме тому виникає потреба у правильній оцінці підприємством своїх конкурентів та споживачів, їх інтересів, галузі, у якій воно функціонує, щоб виробити найбільш ефективні конкурентні стратегії, які б забезпечували його високу конкурентоспроможність [9, с. 14].

Окремі дослідники вважають, що конкуренція є рушійною силою розвитку суспільства, головним інструментом економії ресурсів, підвищення якості товарів і рівня життя населення. Конкурентоспроможність визначає вміння витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку [6, с. 44; 2, с. 84].

Конкуренція (від лат. *concurrentia* – стикатися, змагатися) – суперництво між товаровиробниками за найбільш сприятливі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції [12, с. 114; 7, с. 55].

Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства – це результат «конкурентних переваг за всім спектром проблем управління компанією».

Конкурентоспроможність – це винятково ринкова категорія, що визначає зовнішню ефективність функціонування різних об'єктів. Базо-

вою складовою поняття є «конкуренція», тобто «боротьба», «змагання» юридичних або фізичних осіб за покупця в умовах дії жорсткого закону конкуренції як об'єктивного «вимивання» неякісних товарів із ринку [1, с. 103-104].

Встановлено, що конкурентоспроможність підприємства як система відносин між суб'єктами з приводу формування, утримання і реалізації їх економічних переваг може використовуватися не тільки для аналізу зовнішнього середовища, а й внутрішнього середовища. У цьому полягає один із напрямів системного вивчення конкурентоспроможності. У такому підході внутрішнє середовище підприємства можна розглядати, як сукупність суб'єктів, які забезпечують конкурентні переваги і їх відносин між собою, як підсистему управління конкурентоспроможністю, тобто реальна і потенційна можливості підприємств у існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими для споживача, ніж товари їх конкурентів [2, с. 85].

Основними умовами забезпечення конкурентоспроможності є:



Рис. 1. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства

- забезпечення єдності розвитку техніки, технології, економіки, управління;
- застосування сучасних методів дослідження й розробок (програмно-цільове планування, теорія прийняття рішень тощо);
- застосування наукових підходів до стратегічного менеджменту;
- розгляд взаємозв'язків функцій управління будь-яким процесом на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта;
- формування системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів [3, с. 190-191].

При повному аналізі конкурентоспроможності на ринку необхідним є з'ясування факторів, що впливають на ставлення клієнтів до роботи підприємства та його продукції, і, як результат – зміна частки ринку підприємства [5].

Під факторами конкурентоспроможності підприємства розуміють явища або процеси виробничо-господарської діяльності підприємства і соціально-економічного життя суспільства, які викликають зміни абсолютної та відносної величини витрат на виробництво і реалізацію продукції, а в результаті – зміну рівня конкурентоспроможності самого підприємства. [8].

Усі ці фактори, можна умовно поділити на внутрішні та зовнішні (рис. 1) [5].

Під зовнішніми факторами розуміють сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та

здійснюють вплив або можуть вплинути на функціонування підприємства [10, с. 63]. Основні складові зовнішнього середовища з короткою характеристикою наведено у табл. 1 [3, с. 190].

Аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства дає час для прогнозування можливостей, розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, розробки заходів, які дадуть змогу перетворити загрози на будь-які вигідні можливості. Для аналізу факторів макросередовища частіше використовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз, який допомагає визначити погрози й можливості з якими зіштовхується підприємство, і встановити несприятливі фактори, які можуть знизити рівень ефективності потенціалу підприємства.

Внутрішні фактори – це контрольовані чинники діяльності підприємства. Основні складові внутрішнього середовища наведено у табл. 2.

До внутрішніх факторів слід віднести попит на товар галузі, оптимальний рівень уніфікації і стандартизації продукції, експорт наукоємної продукції, наявність конкурентоспроможного персоналу в галузі, оптимальний рівень галузевої концентрації, наявність конкурентоспроможних постачальників, оптимізацію ефективності використання ресурсів, наявність радикальних нововведень, великий обсяг конкурентоспроможних підприємств у галузі, сертифікацію та ексклюзивність продукції [4, с. 94].

Фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства за класифікаційними ознаками можна розглянути у табл. 3 [8].

Таблиця 1

Складові зовнішнього середовища підприємства, які впливають на його конкурентоспроможність

№ п/п	Складові	Характеристика складових
1	Державна політика	Стан і напрям внутрішніх реформ, пріоритети розвитку країни та її стабільність, участь країни у світових інтеграційних процесах, напрями зовнішньої політики
2	Правове середовище	Гармонійність законодавчої бази; дієвість нормативно-правових актів
3	Економічні умови	Рівень розвитку господарства загалом та окремих його галузей, інвестиційна привабливість країни, стан оподаткування та підтримка стратегічних галузей, рівень заробітної плати в країні, в регіоні, в галузі, частка наукоємної продукції у загальному експорті країни тощо
4	Монополізація економіки	Кількість та структура природних монополій в країні, стан конкуренції на ринку, ефективність діяльності антимонопольного комітету, легкість входу на ринок нових суб'єктів господарювання
5	Ресурсний потенціал	Забезпеченість країни власними природними ресурсами, рівень екологічного навантаження, стан та захищеність всіх видів природних ресурсів
6	Товарні ринки	Структура та ємність галузевих ринків, потреби та вибагливість споживачів, стандартизація та сертифікація продукції, стійкість позицій лідерів
7	Ринкова інфраструктура	Рівень інформаційних комунікацій, розгалуженість і різноманітність транспорту, стан банківського і страхового обслуговування, ступінь розвитку посередницьких організацій тощо
8	Соціальні умови	Рівень безробіття в країні, структура робочої сили, якість підготовки кваліфікаційної робочої сили, співвідношення різних категорій працівників, ціна на робочу силу в країні, в регіоні, в галузі, культурний рівень розвитку суспільства

Таблиця 2

**Складові внутрішнього середовища підприємства,
які впливають на його конкурентоспроможність**

№ п/п	Класифікаційна ознака	Види факторів
1	Ресурсний потенціал	Основні фонди, сировинні ресурси, технології виробництва, людський капітал. Притаманна можливість до швидких змін у разі ефективного управління
2	Маркетингові дослідження	Дослідження потреб та можливостей споживачів, ступінь задоволення їх потреб, ємність ринку
3	Фінансові можливості	Наявність нерозподіленого прибутку, співвідношення між власними та запозиченими коштами, доступ до фінансових ресурсів
4	Система обліку	Облік запасів, сировини, матеріалів, напівфабрикатів, незавершеного виробництва, готової продукції тощо
5	Система постачання	Надійність поставок, дотримання строків, можливість швидкої адаптації та переорієнтації на інші види сировини
6	Логістика та збутова діяльність	Налагоджені канали розподілу, наявність мережі фірмових магазинів, рівень витрат на збут
7	Інформаційні ресурси	Бази даних та їх постійне оновлення
8	Організаційна структура	Ефективність управління, відповідність організаційної структури задачам діяльності підприємства, оперативність передачі управлінського рішення до виконавців, ефективний контроль за виконанням
9	Місцезнаходження підприємства	Розвинута інфраструктура, доступ до сировинних ресурсів, наближеність до постачальників

Таблиця 3

**Фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства
за класифікаційними ознаками**

№ п/п	Класифікаційна ознака	Види факторів
1	За джерелами виникнення	- внутрішні (виникнення та потужність прояву внутрішніх факторів залежить від функціонування підприємств, системи загального менеджменту тощо); - зовнішні (виникнення та потужність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємств і визначається ситуацією у зовнішньому середовищі)
2	Залежно від сфери походження	-наукові, -техніко-технологічні, -управлінські, - економічні, - соціально-демографічні, - географічні, - екологічні, - політичні
3	За характером спеціалізації	- загальні (впливають на всі компоненти конкурентного середовища); - специфічні (впливають на компоненти конкурентного середовища, що функціонують в рамках, наприклад, певного регіону, галузі); - індивідуальні (впливають тільки на зміни окремої складової конкурентного середовища)
4	За тривалістю дії	- постійні - тимчасові
5	Залежно від ступеню корисності	- стимулюючі (фактори, що сприяють підсиленню конкурентних позицій і стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємства), - дестимулюючі (фактори, що здійснюють негативний вплив на конкурентні позиції підприємства і стримують процес зростання його конкурентоспроможності)
6	Залежно від рівня взаємообумовленості	- природні (первинні) фактори- це природні ресурси, географічне положення, - похідні (вторинні) – це техніка, технологія, економічне середовище та ін
7	За ступенем можливого контролюючого впливу з боку держави і підприємства	- неконтрольовані державою; -контрольовані державою, неконтрольовані підприємством; - контрольовані підприємством

Дані фактори впливу на формування конкурентоспроможності підприємств зможуть трансформуватися у конкурентну їх перевагу тільки в тому випадку, коли будуть здійснювати позитивний, стимулюючий вплив на функціонування підприємства [11].

Отже, факторами конкурентоспроможності підприємства є безліч факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, а саме: матеріальні та фінансові активи, технології, репутація, клієнти, організаційна структура підприємства, оптимізація витрат, якість менеджменту, маркетингова складова.

Висновки з проведеного дослідження. Розглядаючи проблему конкурентоспроможності будь-якого суб'єкта, слід зазначити, що ця категорія має сенс тільки в умовах ринку. І саме конкуренція як форма підприємницької взаємодії виступає об'єктивним явищем еволюції економічних відносин у суспільстві. Будучи необхідною та визначальною умовою ринкової економіки, вона сприяє розширенню найефективніших її ланок, регулюючи економічні пропорції як на рівні окремого господарства, галузі, так і країни загалом. Кожне підприємство надає великого значення аналізу своїх сильних і слабких сторін для оцінювання реальних можливостей у конкурентній боротьбі й розробленні заходів і коштів, за рахунок яких можливо підвищити конкурентоспроможність і забезпечити свій успіх.

Виділяючи головні фактори, що впливають на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, можна також сказати, що, незважаючи на важливість кожного фактора окремо, необхідною умовою є розгляд їх, як комплексної сукупності, що різнобічно впливає на забезпечення.

Під час оцінювання, прогнозування та управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати усю сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування.

Отже, конкурентоспроможність підприємства повинна забезпечуватися такими показниками, як висока виробнича ефективність, яка реалізується завдяки сучасному обладнанню, технологіям, кваліфікованими працівниками та здатністю завоювати й тривалий час утримувати стійні позиції на

ринку, що забезпечується завдяки ефективному використанню принципів управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дашко І.М. Конкурентоспроможність підприємства: загальні риси та відмінності / І.М. Дашко // Сталий розвиток економіки. – 2016. – № 1(30). – С. 103-110.
2. Карпенко В.Л. Теоретичні засади формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств / В.Л. Карпенко // Сталий розвиток економіки. – 2016. – № 1(30). – С. 84-90.
3. Ладунка І.С. Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств / І.С. Ладунка, М.І. Братанов // Економіка і суспільство. – 2016. – № 5. – С. 189-194.
4. Нижник І.В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств : методи та механізми підвищення : монографія / І.В. Нижник; за наук. ред. д-ра екон. наук М.П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 219 с.
5. Петrenchенко О.О. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств [електронний ресурс] / О.О. Петrenchенко // Режим доступу : [http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/\[назва з екрану\]](http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/[назва з екрану]).
6. Портер М. Международная конкуренция : учебник / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
7. Пужай-Черета А.М. Сутність економічної конкуренції та конкурентоспроможності / А.М. Пужай-Черета // Сталий розвиток економіки. – 2016. – № 1(30). – С. 55-60.
8. Сусіденко Ю.В. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають [електронний ресурс] / Ю.В. Сусіденко, М.А. Вознюк // Режим доступу : [http://nauka.kushnir.mk.ua/\[назва з екрану\]](http://nauka.kushnir.mk.ua/[назва з екрану]).
9. Хруцький В.Є. Сучасний вид конкуренції / В.Є. Хруцький // Конкуренція. Вісник АМК України. – 2008. – № 3. – С. 14.
10. Чумак Л.Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л.Ф. Чумак // Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 62–69.
11. Шемчук Л.О. Конкурентоспроможність підприємства в системі чинників її забезпечення [Електронний ресурс] / Л.О. Шемчук // Режим доступу : [http://mev-hnu.at.ua/mizhnarodna_naukovo_praktichna_konferencija/\[назва з екрану\]](http://mev-hnu.at.ua/mizhnarodna_naukovo_praktichna_konferencija/[назва з екрану]).
12. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL BASES OF THE ENTERPRISE BEHAVIOUR MODELLING

У статті запропоновано можливі варіанти моделей економічної поведінки підприємств в залежності від здатності цих підприємств та готовності активно, адаптивно та ефективно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, оскільки в сучасному складному і динамічному оточенні з двох існуючих (традиційна і гнучка) типів моделей економічної поведінки лише адаптивні структури забезпечують ефективність економічної поведінки, завдяки чому підприємство отримує суттєво більше шансів на виживання і розвиток в турбулентному оточенні.

Ключові слова: модель поведінки підприємства, адаптивність, ефективність, типи моделей поведінки, зміни.

В статті пропонується можливі варіанти моделей економічного поведіння підприємств в залежності від здатності цих підприємств та готовності активно, адаптивно та ефективно реагувати на зміни в зовнішній середовищі, оскільки в сучасному складному і динамічному оточенні з двох існуючих

(традиційна і гнучка) типів моделей економічного поведіння лише адаптивні структури забезпечують ефективність економічного поведіння, завдяки чому підприємство отримує суттєво більше шансів на виживання і розвиток в турбулентному оточенні.

Ключевые слова: модель поведения предприятия, адаптивность, эффективность, типы моделей поведения, изменения.

The paper research proposed possible models of enterprises economic behavior. It depends on the ability of these businesses and its willingness to respond actively and adaptively to changes in the external environment because in today's complex and dynamic environment of the two existing (traditional and flexible) types of models of economic behavior are only adaptive structure ensures the efficiency of economic behavior, allowing the company receives significantly more chances to survive and develop in a turbulent environment.

Key words: model of enterprise behavior, adaptability, efficiency, types of models of behavior change.

УДК 338.58:147

Заїка Ю.А.

асистент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Приазовський державний технічний університет

Постановка проблеми. Економічна поведінка підприємств є безпосереднім наслідком процесів, що здійснюються не лише в межах підприємства, але й впливають на його діяльність зовні, прямо чи опосередковано. З огляду на це, модель економічної поведінки сучасного підприємства є моделлю організації, здатної пристосовуватись до перманентних змін в оточенні завдяки більш гнучкій організаційній структурі, поглибленню розподілу праці, спеціалізації, застосуванню сучасних методів планування, управління і прийняття інноваційних рішень, розвинених технологій управління [1, с. 64; 2, с. 137; 3, с. 191]. Тому, вважаємо доцільним в даній статті запропонувати можливі варіанти моделей економічної поведінки підприємств в залежності від здатності цих підприємств та готовності активно, адаптивно та ефективно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням концептуальних підходів до аналізу процесів моделювання економічної поведінки підприємства присвячені праці таких вчених як Е. Мейсон, Т.А. Городня, М.О. Данилюк, О.К. Єлісеєва, Б.Ф. Заблоцький.

Постановка завдання. Метою дослідження є представлення можливих варіантів моделей економічної поведінки підприємств в залежності від їх здатності ефективно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасному складному і динамічному оточенні з

двох існуючих (традиційна і гнучка) типів моделей економічної поведінки лише адаптивні структури забезпечують ефективність економічної поведінки, завдяки зниженню ступеня формалізації, а також децентралізації прийняття рішень сучасне підприємство отримує суттєво більше шансів на виживання і розвиток в турбулентному оточенні. На думку автора можна виділити п'ять варіантів моделі економічної поведінки підприємств гнучкого типу в залежності від їх здатності та готовності активно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Так, економічна поведінка підприємства згідно «Моделі 1» обумовлена тим, що керівництво підприємства не бачить змін або проблем в навколишньому середовищі, які могли б спонукати переорієнтувати поведінку підприємства на інші напрямки та способи його функціонування. Така поведінка характеризується застоєм в чинниках розвитку основної діяльності, збереженням поточного стану, і очікуванням керівництвом компанії «кращих часів», часто подібних до колись успішного минулого. Така поведінка веде до стабілізації або погіршення результатів діяльності підприємства. Керівництво компаній з таким типом поведінки також характеризується відсутністю інноваційної свідомості.

Керівництво підприємства, що характеризується поведінкою згідно «Моделі 2» вбачає зміни в навколишньому середовищі, але не має чіткого уявлення про те, як продуктивно діяти, щоб адап-

туватися до навколишнього середовища. Результати поведінки таких підприємств в основному аналогічні діяльності підприємств згідно «Моделі 1», за винятком деякого прогресу в усвідомленні реальності та впливовості змін у навколишньому середовищі. Керівництво компанії з таким типом поведінки не знає, де і що можна поліпшити, не здійснює фахових досліджень ринку.

Економічна поведінка підприємства згідно «Моделі 3» пов'язана з тим, що його керівництво знає про необхідність внесення змін у поведінці підприємства, але не має чіткого уявлення про те, з чого почати ці зміни (з аналізу навколишнього середовища, чи визначення власних сильних сторін і області невизначеності, тобто, на що спиратись у обґрунтуванні економічної поведінки). В цілому, поєднання обох підходів, дозволяє орієнтуватись на зміцнення потенціалу діяльності підприємства та здійснювати спроби створити ефективну стратегію розвитку підприємства.

Керівництво підприємства, що характеризується поведінкою згідно «Моделі 4», після аналізу сильних та слабких сторін діяльності підприємства в тій чи іншій соціально-економічній ситуації, можливостей і загроз зовнішнього середовища, здатні визначити свої потреби, обґрунтувати поведінку та розробити стратегію з метою поліпшення можливостей для розвитку підприємства, однак, визначення потреб, здійснення реструктуризації своїх компаній, може зайняти значний проміжок часу.

Таким чином, дана модель поведінки пов'язана з обмеженістю ключових навичок, завдяки чому, занадто довга в часі реалізація зміни у поведінці відносно змін, які здійснюють більш динамічні конкуренти, може позбавити підприємство конку-

рентних переваг. Але, вказана модель органічно потребує процесу отримання навичок, знань і можливостей їх трансформації шляхом мобілізації інноваційних процесів.

Керівники підприємств з економічною поведінкою відповідно до «Моделі 5» знають про сильні і слабкі сторони своїх підприємств, а також можливості і загрози, здатні:

- здійснити необхідні зміни у діяльності, в сенсі реалізації відповідних змін в методах організації, економіки, технології, техніці, управлінні сучасною компанією в турбулентному середовищі;
- створювати і впроваджувати інноваційні стратегії.

Таке підприємство починає співпрацю з науковими установами, забезпечує баланс між лідерами знань і лідерами навичок, активно фінансує інноваційну діяльність, створює умови для державно-приватного партнерства.

Перехід від одного типу економічної поведінки суспільства до наступного пов'язаний з подоланням перешкод фінансового, організаційного, психологічного, компетентного характеру. Проте, ключову роль в забезпеченні такого переходу відіграє створення команди компетентного та ефективно взаємодіючого та комунікативного менеджменту підприємства.

Доцільність побудови моделі економічної поведінки, орієнтованої на адаптивність до змін умов зовнішнього середовища та впровадження інновацій виникає з того факту, що дана модель є відображенням очікуваного стану інноваційної, ефективної та гнучкої організації, окреслюючи орієнтири для удосконалення. В цьому контексті постає питання про те, чи можуть бути виражені функції іннова-

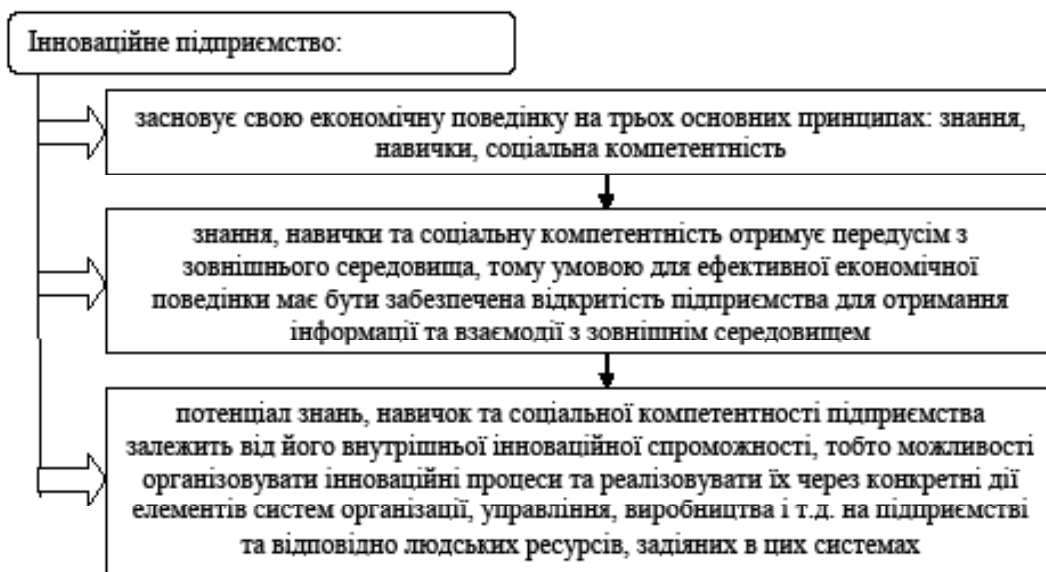


Рис. 1. Ознаки та логіка реалізації інноваційної орієнтованості економічної поведінки сучасного підприємства

Джерело: розроблено автором

цій в повній мірі через певну модель економічної поведінки підприємства, що дозволило б більш детально аналізувати кореляції між рівнем інновацій та факторами, що його визначають.

Так, для орієнтованого на розробку, ефективне впровадження та поширення інновацій, сучасне підприємство відзначається наступними ознаками: знання, навички, соціальна компетентність (рис. 1).

Таким чином, сучасні підприємства, щоб прийти до найбільш ефективної моделі економічної поведінки за сучасних умов – інноваційної («модель 5»), повинні пройти через багато етапів «дозрівання». Особливо це стосується вітчизняних підприємств, багато з яких все ще орієнтуються на потреби максимального завантаження виробництва як пріоритет функціонування та свій розвиток планують не згідно аналізу тенденцій ринку, а відповідно до власних поточних виробни-

чих можливостей, що характерно для пострадянської системи управління на виробництві. Перехід від кожного до наступного етапу розвитку – моделі економічної поведінки пов'язано з багатьма труднощами організаційного, фінансового характеру.

Від підприємств України, зокрема, часто вимагають ефективного державно – приватного партнерства, що пов'язане з проблемою фінансування інноваційного процесу та реструктуризації підприємств на певних його етапах [4, с. 201; 5, с. 284].

З огляду на це, визначені основні можливості використання результатів та особливості моделювання економічної поведінки підприємств (рис. 2).

Оскільки перехід на нову інноваційно-орієнтовану, «модель 5» економічної поведінки підприємства зачіпає усі рівні системи управління та організації виробництва підприємства, моделювання економічної поведінки на рівні конкретного підприємства, з урахуванням його специфіки

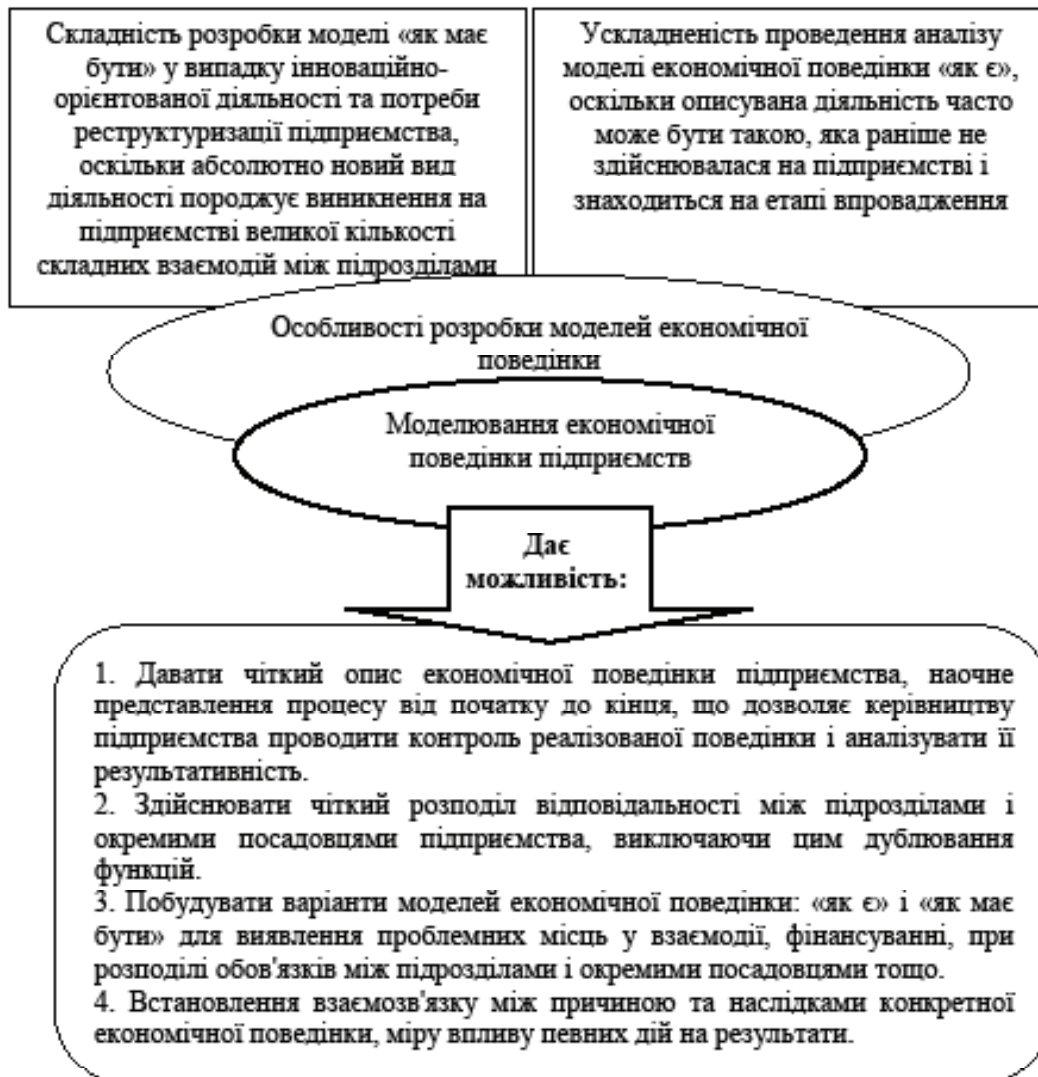


Рис. 2 Особливості розробки та можливості використання результатів моделювання економічної поведінки підприємств

Джерело: розроблено автором

діяльності, особливостей взаємодії з зовнішнім середовищем, особливості організації бізнес-процесів, це дозволить підвищити керованість підприємства і забезпечити оперативне інформування керівництва про реальний стан справ на підприємстві для прийняття своєчасних та обґрунтованих управлінських рішень з питань подальшого можливого коригування економічної поведінки підприємства.

В даній схемі показано важливість урахування специфічних особливостей розробки моделей економічної поведінки для забезпечення певного переліку важливих для розвитку підприємства результатів.

Висновки з проведеного дослідження. Для того, щоб створити ефективну модель економічної поведінки сучасного підприємства України, керівництву підприємства необхідно мати цілісне, системне, детальне представлення цієї моделі, яка зможе відобразити усі елементи основної діяльності підприємства та вектори його розвитку. В цьому контексті моделлю економічної пове-

дінки є певна система взаємодії, яка відображає структуру і функції конкретної сфери дій і дозволяє підприємству виконувати свої завдання з найменшими витратами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mason E.S. Price and Production Policies of Large-scale Enterprise / E.S. Mason // *American Economic Review*. – 1939. – № 29 (March). – P. 61–74.
2. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика : навч. посіб. / Т. А. Городня. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 284 с.
3. Данилюк М. О. Планування і контроль на підприємстві : навч. посіб. / М. О. Данилюк. – К. : Ліра-К, 2015. – 328 с.
4. Єлісеєва О. К. Удосконалення механізму інноваційного розвитку суб'єктів національної економіки України : монографія / О. К. Єлісеєва. – К. : ЦУЛ, 2013. – 250 с.
5. Заблоцький Б. Ф. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / Б. Ф. Заблоцький. – 2-ге вид. – К. : Ліра-К, 2015. – 42 с.

МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

MATERIAL STIMULATION AND ANALYSIS OF FUND OF REMUNERATION OF LABOUR ARE IN FARMS

У статті проаналізовано динаміку фонду оплати праці ФГ «Урожай». Визначено питому вагу витрат на оплату праці в матеріальних та операційних витратах. Досліджено та проведено факторний аналіз впливу оплати праці на її продуктивність. Розглянута структурно-функціональна модель процесу управління системами матеріальних стимулів праці у фермерському господарстві. Визначено шляхи удосконалення системи матеріального стимулювання праці персоналу ФГ «Урожай».

Ключові слова: персонал підприємства, система стимулювання праці, матеріальне стимулювання праці, матеріальне стимулювання праці, заробітна плата.

В статье проанализирована динамика фонда оплаты труда ФХ «Урожай». Определен удельный вес расходов на оплату труда в материальных и операционных расходах. Исследовано и проведен факторный анализ влияния оплаты труда на ее производительность. Рассмотрена структурно-функциональная модель процесса управления системами матери-

альных стимулов труда в фермерском хозяйстве. Определены пути совершенствования системы материального стимулирования труда персонала ФХ «Урожай».

Ключевые слова: персонал предприятия, система стимулирования труда, материальное стимулирование труда, материальное стимулирование труда, заработная плата.

The dynamics of fund of payment of labour of farm «Urozhai» is analysed in the article. The specific weight of charges is determined on payment of labour in material and operating charges. Investigational and the factor analysis of influence of payment of labour is conducted on her productivity. Структурно is considered -функціональна model of process of management of wage incentives of labour the systems in a farm. The ways of improvement of the system of material stimulation of labour of personnel of farm «Urozhai» are certain.

Key words: personnel of enterprise, system of stimulation of labour, material stimulation of labour, material stimulation of labour, salary.

УДК 331.108.53

Киш Л.М.

к.е.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці Вінницький національний аграрний університет

Курило Н.Ф.

студент
Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. На нинішньому етапі реформування суспільства в Україні проблема мотивації, стимулювання поведінки й діяльності особистості набула важливого значення. Вирішення завдань, які постають перед суспільством, як показує світовий досвід господарювання, залежить від людини, спонукальним важелем до дії якої є її мотивація. Проблема спонукання людей до продуктивної праці не нова, проте має різну природу. Протягом багатьох століть вона хвилювала кращі уми людства. Працею створюється матеріальна і духовна культура суспільства. У загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій, а стимулювання праці – це засіб забезпечення матеріальних потреб працюючих у залежності від результатів їх колективної та індивідуальної праці через систему законодавчих, нормативних, економічних, соціальних та організаційних чинників і заходів, пов'язаних з виробництвом [3].

Таким чином, практичний аспект проблеми розвитку мотивації, у тому числі матеріальної, у сучасних реаліях функціонування вітчизняних підприємств не потребує доказів – він є очевидним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання мотивації трудової діяльності широко висвітлювалися у науковій літературі вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них: Афонін А. С., Вітевська Т. Ф., Здравомислов А. Г., Колот А. М., А. Маслоу, Подмарков В. Г., Сакада М. А., Тарасенко В. І., Червінська Л. П., Ядов В. А. та ін.

Соціологічна спрямованість проблем мотивації підприємницької діяльності викладена в наукових працях Агєєва А. І., Друкера П., Пилипенка В. Є., Соболя С. Н., Чередниченка В. А., Шапіро В. Д. та ін.

Проте, дослідження вчених і науковців стосовно вирішальної ролі мотивації персоналу в інтенсивному розвитку вітчизняних підприємств носить більш науковий характер, ніж прикладний, про що свідчать практичні проблеми мотивації праці на підприємствах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питання стимулювання праці персоналу та аналіз фонду оплати праці працівників фермерських господарств, зокрема ФГ «Урожай».

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найпотужніших та найефективніших засобів стимулювання персоналу до творчої та активної праці є мотивація. За сучасних умов дослідження особливостей мотивації є актуальною проблемою, оскільки кардинальні зміни, які відбуваються в суспільстві, вимагають створення нової системи мотивації персоналу.

На сучасному етапі розвитку фермерських господарств в Україні відбувається парадоксальна ситуація: керівники здебільшого прагнуть досягти мети господарської діяльності, отримати прибутки, розширити виробництво за рахунок екстенсивного шляху, а не інтенсивного.

Інтенсивність передусім забезпечується впровадженням інновацій, раціональним викорис-

танням ресурсів, підвищенням ефективності та продуктивності, що залежить, у першу чергу, від уміння, кваліфікації та, головне, – від умотивованості персоналу забезпечити інтенсивний розвиток господарства, і лише на цій основі задовольнити власні потреби та потреби господарства одночасно в отриманні бажаного рівня доходу [1, с. 339].

Найбільша і вагома роль у зацікавленості працівників брати участь у виробництві належить групі матеріальних мотивів. Вони визначають умови та розміри частки працівника у створеному продукті, за допомогою якої можна придбати певну кількість матеріальних благ, необхідних для задоволення його потреб і благополуччя сім'ї. Заощаджуючи на підвищенні заробітної плати, економлячи на витратах на оплату праці з метою зниження собівартості продукції (послуг) і встановлення ціни, що задовольнить споживача на ринку збуту, керівники не стимулюють працівників своїх підприємств до підвищення кваліфікації, продуктивності та ефективності, ощадливого використання ресурсів, а головне – не вмотивовують персонал до впровадження інновацій.

Основний акцент у системі стимулювання персоналу ФГ «Урожай» Шаргородського району Вінницької області зроблено на матеріальні методи стимулювання, що є обґрунтованим у ринкових умовах господарювання.

Структурно-функціональна модель процесу мотивації трудової діяльності працівників, що застосовується на ФГ «Урожай», наведено на рис. 1.

Матеріальне стимулювання персоналу включає різні форми і системи заробітної плати, організацію преміювання працівників. В умовах посилення глобальної конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу, необхідності більш ефективного впровадження на виробництві нової техніки і прогресивних технологій матеріальне стимулювання персоналу має все більше спрямовуватися на поєднання інтересів трудового колективу організації, структурного підрозділу і особистих інтересів працівника з метою формування стимулів до високопродуктивної праці, виховання і розвитку творчих здібностей особистості, стимулювання гармонійного розвитку кожного працівника. Матеріальне стимулювання розвитку персоналу в організації спрямоване на задоволення потреб працівників в одержанні більш високої заробітної плати шляхом підвищення рівня індивідуальної професійної майстерності, зайняття внаслідок професійно-кваліфікаційного просування більш відповідальної і високооплачуваної посади [2, с. 85].

Відповідно до Кодексу законів про працю в Україні ФГ «Урожай» самостійно встановлює вид, системи оплати праці, розміри тарифних ставок і посадових окладів, а також форми матеріального заохочення.



Рис. 1. Структурно-функціональна модель процесу управління системами матеріальних стимулів праці у ФГ «Урожай» [3]

Основні правила оплати праці і преміювання закріплені Положенням про оплату праці працівників, затверджене наказом директора господарства.

Підприємство гарантує стабільність системи оплати праці: забезпечує гарантований законом мінімальний розмір оплати праці, про введення нових і зміну встановлених умов праці працівники сповіщаються не пізніше, ніж за 2 місяці.

Господарство використовує оплату праці в якості найважливішого засобу стимулювання сум-

лінної праці. Індивідуальні заробітки працівників ФГ «Урожай» визначаються їх особистим трудовим внеском, якістю праці, результатами виробничо-господарської діяльності господарства і максимальним розміром не обмежуються. Підприємство використовує оплату праці в якості найважливішого засобу стимулювання сумлінної праці. Індивідуальні заробітки працівників ФГ «Урожай» визначаються їх особистим трудовим внеском, якістю праці, результатами виробничо-господар-

Таблиця 1

Динаміка фонду оплати праці на ФГ «Урожай»

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. від 2013 р., +/-
Фонд оплати праці усіх працівників, тис. грн.	1257	334,8	478,8	-778,2
в т. ч. рослинництво	1257	166	242	-1015
тваринництво	0	168,8	236,8	236,8
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	467	124,4	178,1	-288,9
Питома вага відрахувань на соціальні заходи в загальному фонді оплати праці на підприємстві, %	37,15	37,17	37,2	0,05
Середньорічна заробітна плата, тис. грн.	23,3	13,4	13,3	-10
в т. ч. рослинництво	23,3	16,6	14,2	-9,1
тваринництво	0	11,3	12,5	12,5
Середньомісячна заробітна плата на 1 працівника, грн	1939,8	1116,0	1108,3	-831,5
в т. ч. рослинництво	1939,8	1383,3	1186,3	-753,5
тваринництво	0	937,8	1038,6	1038,6

Джерело: власні розрахунки за даними ФГ «Урожай»

Таблиця 2

Структура фонду оплати праці персоналу ФГ «Урожай»

Показники	Роки						Відхилення 2015 р. від 2013 р.,	
	2013	%	2014	%	2015	%	+/-	%
Оплата праці всього, тис. грн.	1257	100	334,8	100	478,8	100	-778,2	38,1
у тому числі								
Основна заробітна плата, тис. грн.	1005,6	80,0	267,8	80,0	383,0	80,0	-622,6	38,1
Додаткова заробітна плата, тис. грн.	139,4	11,1	49,8	14,9	50,4	10,5	-89,0	36,2
Винагорода за результати, тис. грн.	84,5	6,7	10,8	3,2	29,7	6,2	-54,8	35,1
Премії із прибутку, грн.	27,5	2,2	6,4	1,9	15,7	3,3	-27,5	57,1
в розрахунку на одного працівника								
Середньомісячна заробітна плата, грн	1939,8	100	1116,0	100	1108,3	100	-831,5	57,1
у тому числі								
Основна заробітна плата, тис. грн.	1551,9	80,0	892,7	80,0	886,6	80,0	-665,3	57,1
Додаткова заробітна плата, тис. грн.	215,1	11,1	166,0	14,9	116,7	10,5	-98,5	54,2
Винагорода за результати, тис. грн.	130,4	6,7	36,0	3,2	68,8	6,2	-61,7	52,7
Премії із прибутку, грн.	42,4	2,2	21,3	1,9	36,2	3,3	-42,4	85,4

Джерело: власні розрахунки за даними ФГ «Урожай»

ської діяльності господарства і максимальним розміром не обмежуються.

Проаналізуємо динаміку фонду оплати праці на ФГ «Урожай» (табл. 1).

Потрібно відзначити, що загальний фонд оплати праці у ФГ «Урожай» за досліджуваний період зменшився на 778,2 тис. грн, або на 61,9 % і за 2015 р. становить 478,8 тис. грн, що спричинено зменшенням чисельності персоналу досліджуваного підприємства на 18 осіб. У 2015 р. середньомісячна заробітна плата в розрахунку на 1 працівника рівна 1108,3 грн, що менше на 834,5 грн відносно 2013 р. Негативною також є тенденція зменшення відрахувань на соціальні заходи з 467 тис. грн до 178,1 тис. грн. Якщо розглянути питому вагу відрахувань на соціальні заходи в у загальному фонді оплати праці на підприємстві майже не змінились. У 2013 році у ФГ «Урожай» був відсутній такий напрям виробництва, як тваринництво, а відповідно і не було здійснено виплат по заробітній платі у даній галузі. Проте, за 2014 та 2015 рр. відбулося певне вирівнювання середньорічної та середньо-

місячної заробітної плати між рослинництвом та тваринництвом.

Структуру фонду оплати праці персоналу ФГ «Урожай» наведено у таблиці 2.

Перш за все необхідно відзначити тенденцію як до зменшення обсягів загальної оплати праці, що уже відзначалося, так і зменшення обсягів усіх її структурних елементів: основної, додаткової заробітної плати, винагород та премій з прибутку. У структурі оплати праці персоналу переважає основна заробітна плата (80%), що є типовим. Додаткова заробітна плата у 2015 році становить 10,5 % фонду оплати праці та зменшилась протягом аналізованого періоду на 89 тис. грн. Винагорода за результати коливалась від 3,2% у 2014 році до 6,7 у 2013 році. Що стосується виплат премії з прибутку, то їх обсяг та питома вага зменшуються, а у 2015 році вони зростають до 3,3%.

Питома вага заробітної плати в операційних витратах у ФГ «Урожай» знаходиться у межах європейських норм, оскільки складає – 7,1% (табл. 3).

Таблиця 3

Питома вага витрат на оплату праці в матеріальних та операційних витратах ФГ «Урожай»

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р., +/-
	2013	2014	2015	
Фонд заробітної плати, тис. грн.	1257,0	334,8	478,8	-778,2
в т. ч. рослинництво	1257	166	242	-1015
тваринництво	0	168,8	236,8	236,8
Питома вага заробітної плати:				
- в матеріальних витратах	16,2	7,3	10,8	-5,4
- в операційних витратах	71,5	5,1	7,1	-64,4
- в доході від реалізації продукції	55,4	6,0	9,7	-45,7
- в витратах на основне виробництво	63,7	6,8	11,2	-52,5

Джерело: власні розрахунки за даними ФГ «Урожай»

Таблиця 4

Вплив оплати праці на її продуктивність на ФГ «Урожай»

Показник	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р., +/-
	2013	2014	2015	
Вартість валової продукції в співставних цінах 2010 року, тис. грн.	7743	3604	2932,2	-4810,8
Фонд оплати праці, тис. грн.	1257	332,8	478,8	-778,2
Дохід, тис. грн.	2269	5542	4950	2681
Середньорічна чисельність працівників, осіб.	54	25	36	-18
Оплата праці середньорічного працівника, тис. грн.	1939,8	1109,3	1108,3	-831,5
Ланцюговий індекс зміни показника	-	-830,5	1,0	-
Вироблено валової продукції на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	202,6	214,9	146,3	-56,3
Ланцюговий індекс зміни показника	-	12,3	-68,6	-
Одержаного доходу на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	42,0	221,7	137,5	95,5
Ланцюговий індекс зміни показника	-	179,7	-84,2	-

Джерело: власні розрахунки за даними ФГ «Урожай»

Неможливо визначити певну динаміку зміни цього показника, оскільки у порівнянні із 2013 р., у 2015р. він зменшився, проте, відносно попереднього року спостерігаємо збільшення питомої ваги заробітної плати в операційних витратах. Щорічно на формування фонду оплати праці спрямовується 55,4 – 9,7% отриманого доходу від реалізації продукції. У цьому випадку можна відзначити негативну динаміку зменшення питомої ваги заробітної плати в доході за реалізовану продукцію, спостерігається зменшення даного показника на 45,7 %.

Зміни у формуванні фонду оплати праці повинні здійснюватися у рамках досліджуваного господарства з урахуванням його особливостей. Формування фонду оплати праці має пов'язуватись не тільки з кількісними показниками, а й із якісними показниками, які відображають ефективність діяльності господарства та є наслідком ефективної праці.

Стимулом підвищення продуктивності праці також є удосконалення форм систем оплати праці, відтворення робочої сили та розв'язання соціальних проблем суспільства. Підвищення продуктивності праці створює умови для зростання заробітної плати, і навпаки, збільшення заробітної плати стимулює її продуктивність. Проаналізуємо вплив оплати праці на її продуктивність у ФГ «Урожай» (табл. 4).

Слід відзначити, що середньомісячна заробітна плата зменшилась на 831,5 грн і становить у звітному періоді 1108,3 грн, що є негативним явищем для досліджуваного господарства, оскільки при зменшенні заробітної плати зростає незадоволеність працівників рівнем оплати праці, що може відобразитись на продуктивності їхньої праці. Наявність у господарстві сезонних працівників зумовила те, що середньомісячна заробітна плата нижча рівня мінімальної заробітної плати. Потрібно відзначити, що, не зважаючи на зменшення заробітної плати, на підприємстві спостерігається збільшення одержаного доходу на одного працівника. У 2015 році в розрахунку на одного працівника було отримано 137,5 тис. грн доходу, за 2013-2015 рр. даний показник збільшився на 95,5 тис. грн. Хоча обсяг виробленої валової продукції на 1 середньорічного працівника зменшився з 202,6 тис. грн до 146,3 тис. грн за рахунок зменшення обсягів валової продукції.

Якщо порівняти динаміку оплати праці середньорічного працівника та виробленої валової продукції на 1 середньорічного працівника і одержаного доходу на 1 середньорічного працівника (рис. 2), то можна відзначити, що темпи спадання оплати праці середньорічного працівника швидші, ніж у виробленої валової продукції на 1 середньорічного працівника, а одержаний дохід на 1 середньорічного працівника взагалі зріс.

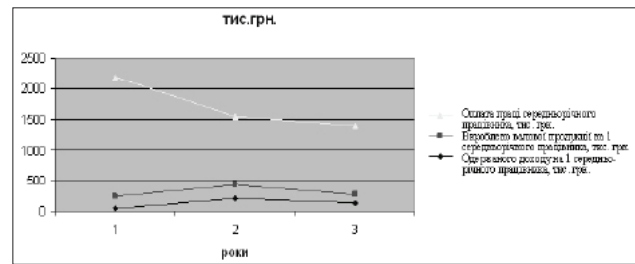


Рис. 2. Динаміка оплати праці середньорічного працівника та виробленої валової продукції на 1 середньорічного працівника і одержаного доходу на 1 середньорічного працівника ФГ «Урожай»

Джерело: власні розрахунки за даними ФГ «Урожай»

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз умов оплати праці та преміювання показує, що розмір доходів співробітників ФГ «Урожай» поставлено у залежність від результатів їх трудової діяльності у господарстві. За кожне порушення трудової дисципліни і технології виробництва до працівника застосовується санкція у вигляді позбавлення премії або її частини.

На підприємстві спостерігається зниження загального фонду оплати праці, що спричинено зменшенням чисельності персоналу досліджуваного підприємства на 18 осіб. Також знизилась і середньомісячна заробітна плата одного працівника рівна на 834,5 грн, що є негативним явищем для досліджуваного господарства, оскільки при зменшенні заробітної плати зростає незадоволеність працівників рівнем оплати праці, що може відобразитись на продуктивності їхньої праці.

Основними шляхами підвищення продуктивності праці та вдосконалення системи її мотивації на ФГ «Урожай» є: підвищення розміру заробітної плати всім співробітникам господарства; забезпечення зворотного зв'язку керівника з підлеглими щодо задоволеності отриманою винагородою; поліпшення соціально-побутових умов та умов праці; посилення зв'язку заробітної плати з результатами праці; залучення персоналу у розробку та вдосконалення програм стимулювання; надання підлеглим роботи, що вимагає від них повної віддачі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградова О. В., Пілігрим К. І. Сутність мотивації персоналу як основи розвитку підприємства / О. В. Виноградова, К. І. Пілігрим // Менеджмент та маркетинг. – 2013. – № 12. – С. 339-347.
2. Поліщук П. В. Матеріальне стимулювання, як основа ефективного управління підприємством / П. В. Поліщук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 85-87.
3. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Вид-во «Академвидав», 2003. – 416 с.
4. Киш Л. М., Коняга Р. М. Аналіз трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств // Зб. матеріа-

лів VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин», 24-25 квітня 2014 р. – Умань: ВПЦ «Візаві» (Видавець «Сочінський»), 2014. – Ч. 1. – 84-87 с.

5. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 345 с.

6. Цигенс О. П. Продуктивність праці як основа формування мотивації праці персоналу аграрних підприємств / О. П. Цигенс // Електронний ресурс. – [Режим доступу]: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>

7. Червінська Л.П. Економіка праці: Навчальний посібник. –К.: Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

A COMPARATIVE ANALYSIS IS THE LABOUR OF ADMINISTRATIVE ПЕРСОНАЛУ PRODUCTIVITY

Стаття присвячена питанням підвищення продуктивності та ефективності праці персоналу у підприємствах на прикладі СТОВ «Відродження-2008». У роботі проаналізовано поняття продуктивності праці та визначено організаційні заходи, що підвищують рівень продуктивності праці персоналу в сучасних умовах. Здійснено порівняння продуктивності праці в загальному по підприємству та управлінського персоналу. Також проведено кореляційно-регресивний аналіз впливу матеріальних мотивацій на продуктивність праці робітників і управлінського персоналу з метою визначення подальших матеріальних важелів впливу на її підвищення.

Ключові слова: продуктивність праці, ефективність праці, персонал, управління персоналом, управлінський персонал.

Стаття посвящена вопросам повышения производительности и эффективности труда персонала в предприятиях на примере сельскохозяйственного товарищества с ограниченной ответственностью "Возрождение-2008". В работе проанализировано понятие производительности труда и определены организационные мероприятия, которые повышают уровень производительности труда персонала в современных условиях. Осуществлено сравнение производительности труда в общем по

предприятию и управленческого персонала. Также проведен корреляционно-регрессивный анализ влияния материальных мотиваций на производительность труда рабочих и управленческого персонала с целью определения дальнейших материальных рычагов влияния на ее повышение.

Ключевые слова: производительность труда, эффективность труда, персонал, управление персоналом, управленческий персонал.

The article is sacred to the questions of increase of the productivity and efficiency of labour of personnel in enterprises on the example of the agricultural company limited liability "Vidrodzhenia-2008". The concept of the labour productivity is in-process analysed and organizational measures which promote the level of the labour of personnel productivity in modern terms are certain. Comparison of the labour productivity is carried out generally speaking on an enterprise and managerial staff. The cross-correlation-regressive analysis of influence of material motivations is also conducted on the labour of workers and managerial staff productivity with the purpose of determination of further material levers of influence on her increase.

Key words: the labour productivity, efficiency of labour, personnel, management, managerial staff, a personnel.

УДК 331.108.53

Киш Л.М.

к.е.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці
Вінницький національний аграрний
університет

Поліхун В. М.

студент
Вінницький національний аграрний
університет

Постановка проблеми. У сучасних умовах одним з головних та найважливіших завдань є раціональне використання трудових ресурсів на всіх рівнях. Проте, його практичне впровадження є ускладненим через низку факторів, які стають перешкодою на шляху до підвищення продуктивності праці. З-поміж різноманітних чинників, котрі становлять основу активізації зусиль персоналу підприємства, що спрямовані на підвищення результативності їхньої діяльності, завжди є мотивація праці. Мотиви варто розглядати у вигляді особливого елемента регулювання поведінки та діяльності суб'єкта, виникнення якого зумовлене зовнішнім і внутрішнім спонуканням. Поведінка суб'єкта усвідомлюється ним, як усвідомлюються

й ті спонукальні складові, заради котрих він здійснює свою діяльність.

Результати господарської діяльності будь-якого підприємства залежать передовсім від ефективності використання живої праці – найбільш активного і власне вирішального фактора виробництва. Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва продукції, ефективному використанню обладнання, машин, механізмів, зниженню собівартості та зростанню прибутку. Забезпечення високої продуктивності праці, ефективне використання професійного та інтелектуального потенціалу працівника неможливі без

пошуку дієвих методів визначення суспільно необхідних витрат праці, без формування нового механізму стимулювання праці. Цим обумовлена необхідність оцінки продуктивності праці та пошуку форм активізації її забезпечення.

Непомітний для недосвідченого ока процес втрати інтересу працівника до праці, його пасивність приносить такі відчутні результати, як плинність кадрів, керівник раптом виявляє, що йому доводиться вникати у всі деталі будь-якої справи, виконуваної підлеглим, що, у свою чергу, не виявляють ні найменшої ініціативи.[1]

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Теоретичні підвалини сучасного розуміння аналізу трудових ресурсів та механізму мотивації заклали вітчизняні та зарубіжні вчені: А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, М. Вебер, Ф. Герцберг та ін. Також питаннями дослідження продуктивності праці, методам та резервам її підвищення займалися багато українських науковців. Зокрема, загальними проблемами функціонування підприємств та продуктивності праці на них займалися В. І. Гринчуцький [2], О. С. Іванілов, Е. Т. Карапетян. Власне проблемам зростання продуктивності праці, її резервів та методів визначення присвячені праці О. О. Гарбузюка, О. А. Грішнєвої [3], О. Т. Костенко та багато інших.

Однак, для кожного конкретного підприємства потребує уточнення шляхів підвищення продуктивності праці та застосування певних методів мотивації праці.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та практичне обґрунтування значимості продуктивності праці та чинників, що впливають на неї у практиці господарювання, а також порівняльний аналіз продуктивності праці управлінського персоналу на СТОВ «Відродження-2008», аналіз матеріальних мотивацій на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління персоналом визнається однією з найбільш важливих сфер життя організації, здатного багаторазово підвищити її ефективність. Ефективне використання кадрів прямим чином залежить від продуктивності праці. Зростання продуктивності праці має велике господарське значення, оскільки підвищення ефективності використання трудових ресурсів сприяє зміцненню фінансового стану підприємства.

Аналіз наукової літератури показав, що відсутній єдиний підхід до трактування поняття «продуктивність праці». Доцільно буде навести визначення науковців до розкриття сутності даного поняття у таблиці 1.

Проведений аналіз свідчить, що продуктивність праці не має єдиного уніфікованого визначення і трактується вченими дещо по-різному і розглядається, як загальний показник, що характеризує ефективність використання ресурсів для виробництва продукції, а продуктивність праці – як узагальнюючий показник ефективності трудової діяльності працівників. Управління продуктивністю праці на підприємстві – це дуже складне та комплексне завдання, яке є суттєво важливим для будь-якого суб'єкта господарювання, який прагне до економічного зростання та ефективного розвитку. Реалізація цього завдання залежить від правильно скоординованої роботи усієї команди працівників на підприємстві на усіх етапах функціонування, починаючи від розроблення стратегії підприємства та закінчуючи впровадженням окремих програм розвитку [5, с. 92].

На продуктивність праці впливають зовнішні фактори: новий асортимент продукції у зв'язку зі зміною попиту та пропозиції на ринку; рівень доходів населення в регіоні; рівень кооперації з іншими

Таблиця 1

Підходи науковців до визначення терміну «продуктивність праці»

Автор	Зміст
Гринчуцький В.І.	Продуктивність праці – це ефективність, результативність витрат праці й визначається кількістю продукції, виробленої в одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю виробленої продукції, або виконаних робіт
Завіновська Г. Т.	Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції.
Іванілов О.С.	Продуктивність праці – це плідність, ефективність діяльності людей у процесі створення матеріальних благ.
Метеленко Н. Г.	Продуктивність праці – це показник її ефективності, результативності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт або послуг і кількості праці, витраченої на виробництво цього обсягу, або витрати праці на виробництво одиниці продукції
Семикіна М. В.	Продуктивність праці – це показник продуктивності конкретної праці на мікроекономічному або індивідуальному рівнях, що уявляє собою відношення обсягу виробленої продукції (послуг) до витрат лише одного фактора виробництва – живої праці, які можуть вимірюватися за годину, день, квартал, рік (людино-години, людино-дні, в річних розрахунках – середньооблікова чисельність персоналу)

Джерело: розроблено авторами на основі власних досліджень

підприємствами; надійність матеріально-технічного постачання, природні умови і т.п. Внутрішні фактори включають: вдосконалення організаційної структури управління, поліпшення структури кадрів, організацію та спеціалізацію праці, дієвість застосовуваних систем стимулювання, навчання кадрів і підвищення кваліфікації, ефективно застосування нових технологій, механізацію й технічне забезпечення праці, підвищення трудової дисципліни і т. п. [7, с. 28].

Праця управлінців, як і праця робітників, є необхідною та продуктивною. Проте, вона має свою особливу форму, оскільки управлінці виконують технічну та організаційну підготовку виробництва, вдосконалюють методи планово-економічної праці, вирішують комерційні та інші задачі, але безпосередньо не створюють матеріальних цінностей. Таким чином, вони реалізують свою діяльність у продукті праці сукупного робітника. Сучасне виробництво неможливо уявити без праці управлінського персоналу. Головна особливість цієї роботи полягає в тому, що її результати, як правило, віддалені у часі та просторі від моменту та місця її затрат. І лише в кінцевому підсумку вона є невід'ємною від результатів функціонування всієї організації.

Дослідження продуктивності праці та основних напрямів її підвищення здійснювалось на основі матеріалів СТОВ «Відродження–2008».

У СТОВ «Відродження–2008» періодично оці-

нюють співробітників з метою підвищення ефективності їхньої роботи і визначення потреб професійного розвитку. Регулярна і систематична оцінка персоналу позитивно позначається на мотивації співробітників, їхньому професійному розвитку і росту.

Розглянемо чисельність та ефективність використання персоналу на досліджуваному підприємстві у таблиці 2.

Перш за все слід відзначити збільшення середньорічної чисельності працюючих на підприємстві з 25 до 31. Проаналізувавши використання фонду робочого часу, зауважимо, що фактичний фонд робочого часу зростає, але не досягає номінального розміру. Фондоозброєність на підприємстві знижується за рахунок зменшення обсягу фондів. А продуктивність праці зростає на 33542,2 грн, у 2015 р. у розрахунку на 1 працівника одержано 28774,2 грн чистого прибутку, за рахунок збільшення прибутковості. Середньорічна чисельність апарату управління складає 7 чоловік, тому тенденції його фондоозброєності і продуктивності праці у даному випадку аналогічні тенденціям даних показників у цілому по господарству. А використання фонду робочого часу та коефіцієнт використання апарату управління, хоча і не на багато, але нижче, ніж в цілому по підприємству.

Проаналізуємо вплив матеріального стимулювання на продуктивність праці у СТОВ «Відродження–2008» (табл. 3).

Таблиця 2

Наявність трудових ресурсів та ефективність їх використання на СТОВ «Відродження–2008»

Показники	Роки			В середньому за 3 роки	Відхилення 2015 р. від 2013 р., +/-
	2013	2014	2015		
Середньорічна чисельність, осіб	25	36	31	31	6
Номінальний фонд робочого часу, днів	259	255	260	258	1
Фактичний фонд робочого часу, днів	222	221	229	224	7
Коефіцієнт використання трудових ресурсів	0,86	0,87	0,88	0,87	0,02
Фондоозброєність праці, тис. грн. на 1 працівника	120,7	86,94	105,77	104,5	-14,95
Одержано чистого прибутку з розрахунку на 1 працівника, грн.	-4768	23247,2	28774,2	15751,1	33542,2
Середньорічна чисельність апарату управління, осіб	6	7	7	7	1,0
Номінальний фонд робочого часу апарату управління, днів	259	255	260	258,0	1,0
Фактичний фонд робочого часу апарату управління, днів	221	218	227	222,0	6,0
Коефіцієнт використання апарату управління	0,85	0,85	0,87	0,9	0,02
Фондоозброєність праці, тис. грн. на 1 управлінця	503,0	447,1	468,4	472,9	-34,6
Одержано чистого прибутку з розрахунку на 1 управлінця, грн.	-19,9	119,6	127,4	75,7	147,3

Джерело: власні розрахунки за даними СТОВ «Відродження–2008»

Середньомісячна заробітна плата середньорічного працівника збільшилась на 995,1 грн, що є позитивним явищем для досліджуваного підприємства, оскільки при збільшенні заробітної плати зростає задоволеність працівників рівнем оплати праці, що може відобразитись на продуктивності їхньої праці. У розрахунку на 1 середньорічного працівника було отримано 166,8 тис. грн доходу, протягом досліджуваного періоду даний показник збільшився на 47,4 тис. грн. Проаналізувавши темп приросту оплати праці, слід відзначити, що оплата праці протягом аналізованого періоду зросла на 5,7 %, при цьому продуктивність праці збільшилась на 79,5%.

Середньомісячна заробітна плата апарату управління протягом 2013-2015 рр. значно збільшилась, що пов'язано зі збільшенням рентабельності діяльності підприємства. У звітному періоді оплата праці працівників апарату управління становить 2155,9 грн, що на 1283,7 грн більше у порівнянні із 2013 р. У 2015 р. спостерігається

збільшення темпу приросту продуктивності одного управлінця на 54,6 %, а темп приросту заробітної плати склав 0,39%, що свідчить про збільшення ефективності діяльності апарату управління.

Якщо ж провести порівняння, то можна відзначити, що показники продуктивності праці середньорічних працівників нижчі, ніж у працівників управління. Це зумовлено тим, що кількість управлінського персоналу менша, а обсяги виробництва для розрахунку показників є незмінними як в цілому по господарству, так і по управлінському персоналу. Хоча заробітна плата управлінців більша, зростає вона значно нижчими темпами.

Для більш детального аналізу продуктивності праці та мотивації управлінського персоналу було проведено кореляційно-регресійний аналіз залежності виходу валової продукції у розрахунку на одного працюючого в сфері управління (У) від їх питомої ваги в загальній кількості працюючих (X1), від питомої ваги їх оплати праці в загальному фонді оплати праці (X2) та питомої ваги додатко-

Таблиця 3

Вплив матеріального стимулювання на продуктивність праці у СТОВ «Відродження-2008»

Показник	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р., +/-
	2013	2014	2015	
Середньомісячна заробітна плата 1 працівника, грн.	563,0	1474,5	1558,1	995,1
Середньомісячна заробітна плата 1 управлінця, грн.	872,2	2147,6	2155,9	1283,7
Абсолютний приріст середньомісячної заробітної плати 1 працівника, тис. грн	-	911,5	83,6	-
Абсолютний приріст середньомісячної заробітної плати 1 управлінця, тис. грн	-	1275,4	8,3	-
Темп приросту середньомісячної заробітної плати 1 працівника, %	-	161,9	5,7	-
Темп приросту середньомісячної заробітної плати 1 управлінця, %	-	146,2	0,39	-
Продуктивність 1 середньорічного працівника, тис.грн.	119,3	92,9	166,8	47,4
Продуктивність 1 середньорічного управлінця, тис. грн.	497,3	477,9	738,6	241,3
Абсолютний приріст продуктивності середньорічного працівника, тис. грн	-	-26,4	73,9	-
Абсолютний приріст продуктивності середньорічного управлінця, тис. грн	-	-19,3	260,7	-
Темп приросту продуктивності 1 середньорічного працівника, %	-	-22,1	79,5	-
Темп приросту продуктивності 1 середньорічного управлінця, %	-	-3,9	54,6	-
Одержаного чистого прибутку на 1 середньорічного працівника, тис.грн.	-4,8	23,2	28,8	33,5
Одержаного чистого прибутку на 1 середньорічного управлінця, тис.грн.	-19,9	119,6	127,4	147,3
Абсолютний приріст чистого прибутку на 1 середньорічного працівника, тис. грн	-	28	5,6	-
Абсолютний приріст чистого прибутку на 1 середньорічного управлінця, тис. грн	-	139,5	7,8	-
Темп приросту чистого прибутку на 1 середньорічного працівника, %	-	583,3	24,1	-
Темп приросту чистого прибутку на 1 середньорічного управлінця, %	-	701,0	6,5	-

Джерело: власні розрахунки за даними СТОВ «Відродження-2008»

вої заробітної плати і винагороди за результати діяльності управлінців у їх оплаті праці (X3). Отримали наступну залежність:

$$Y = 1132,18 + 65,21X_1 - 62,37X_2 + 370,40X_3$$

Тобто, доцільно збільшити питому вагу працівників сфери управління у загальній кількості працюючих (X1) – це призведе до збільшення виходу валової продукції у розрахунку на одного працюючого у сфері управління на 65,21 грн, також доцільно виходу валової продукції у розрахунку на одного, що призведе до збільшення виходу валової продукції на 370,40 (X3). Проте, збільшувати питому вагу заробітної плати управлінського персоналу у загальному фонді оплати праці недоцільно (X2). Це призведе до зменшення виходу валової продукції на 62,37 грн.

Про значущість моделі свідчить коефіцієнт кореляції 0.86 та детермінації 0.77. Тобто зв'язок між факторами тісний, а залежність складає 86 %. Модель є адекватною, про що свідчить значення F-критерія Фішера (розрахункове значення більше табличного).

Аналогічна модель була побудована для робітників:

$$Y = 1412,52 + 47,24X_1 + 24,33X_2 + 177,44X_3$$

Усі фактори позитивно впливають на збільшення виходу валової продукції відповідно на 47,24, 24,33 та 177,44 грн.

Про значущість моделі свідчить коефіцієнт кореляції 0.82 та детермінації 0.75. Тобто зв'язок між факторами тісний, а залежність складає 82 %. Модель є адекватною, про що свідчить значення F-критерія Фішера (розрахункове значення більше табличного).

Якщо порівняти дані моделі, то можна відзначити, що обрані фактори по другій моделі хоча і меншою мірою, але дають стабільний приріст виходу валової продукції у розрахунку на одного робітника. Тому доцільно збільшувати і їх питому вагу в загальній кількості персоналу, і питому вагу заробітної плати робітників у загальному фонді оплати праці та збільшувати їх мотивування.

Висновки з проведеного дослідження. Показники продуктивності праці середньорічних працівників на СТОВ «Відродження–2008» нижчі, ніж у працівників управління. Це зумовлене тим, що кількість управлінського персоналу менша, а обсяги виробництва для розрахунку показників є

незмінними як в цілому по господарству, так і по управлінському персоналу. А використання фонду робочого часу та коефіцієнт використання апарату управління хоча і не на багато, але нижче, ніж в цілому на підприємстві. Що стосується співставлення темпів приросту заробітної плати та продуктивності праці, то як по підприємству, так і по управлінському персоналу, темпи приросту продуктивності праці випереджають темпи приросту заробітної плати, що є досить позитивною тенденцією. Хоча заробітна плата управлінців більша, зростає вона значно нижчими темпами.

Кореляційно-регресивний аналіз показав, що СТОВ «Відродження–2008» доцільно збільшувати як чисельність працюючих, так і їх матеріальне стимулювання. Що стосується заробітної плати, то її доцільно підвищувати робітникам, а управлінському персоналу слід утриматись від значного росту заробітної плати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голда І.В. Засоби поліпшення мотивації праці. Суть матеріального стимулювання. – 2013. – № 1(6). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua/e-journals/td/.../index.html.
2. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник. – К.: Знання, 2004. – 356 с.
4. Киш Л.М., Коняга Р.М. Аналіз трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств // Зб. матеріалів VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин», 24-25 квітня 2014 р. – Умань: ВПЦ «Візаві» (Видавець «Сочинський»), 2014. – Ч. 1. – 84-87 с.
5. Муха Р. Продуктивність праці на підприємствах та основні напрями її підвищення / Роксолана Муха // Галицький економічний вісник. – Т. : ТНТУ, 2015. – Том 48. – № 1. – С. 82-92
6. Цигенс О.П. Продуктивність праці як основа формування мотивації праці персоналу аграрних підприємств / О.П. Цигенс // Електронний ресурс. – [Режим доступу]: <http://www.nbuv.gov.ua/node/2116>
7. Янковий Р.В., Попович Н.В. Підвищення продуктивності та результативності праці персоналу на підприємстві / Р.В. Янковий, Н. В. Попович // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 1(6). – С. 27-29.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS AND FINANCIAL STATE OF ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Що вищі показники виробництва і реалізації продукції (робіт і послуг), нижча їх собівартість, то вища рентабельність і більший прибуток, то кращим є фінансовий стан підприємства. І навпаки, у результаті недовиконання плану з виробництва і реалізації відбувається підвищення собівартості продукції (робіт, послуг), зменшення виторгу і суми прибутку і, як наслідок, – погіршення фінансового стану підприємства і його платоспроможності. Стійкий фінансовий стан, правильне регулювання фінансів у процесі господарської діяльності, у свою чергу, позитивно впливають на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами. У практиці роботи підприємств нерідко бувають випадки, коли їм у підприємств, які добре працюють, виникають фінансові ускладнення, викликані нерациональним розміщенням і використанням фінансових ресурсів. Саме тому фінансова діяльність, як складова господарської діяльності, спрямована на забезпечення планомірного надходження і витрачання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власного і позикового капіталу та ефективного його використання. У статті проаналізовано фінансові результати та фінансовий стан АГПВП «Візит». Розглянуто їх динаміку. Досліджено та проаналізовано ліквідність і платоспроможність АГПВП «Візит». Визначено взаємозв'язок між даними показниками та діловою активністю підприємства.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, ділова активність, фінансовий стан, фінансова стійкість.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Чем выше показатели производства и реализации продукции (работ и услуг), ниже их себестоимость, то выше рентабельность и больше прибыль, тем лучшим является финансовое состояние предприятия. И наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации происходит повышение себестоимости продукции (работ, услуг), уменьшение выторга и суммы прибыли и, как следствие, – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Стойкое финансовое состояние, правильная регуляция финансов в процессе хозяйственной деятельности, в свою очередь, положительно влияют на выполнение производственных планов и обеспечения потребностей произ-

водства необходимыми ресурсами. В практике работы предприятий нередко бывают случаи, когда и у предприятий, которые хорошо работают, возникают финансовые осложнения, вызванные нерациональным размещением и использованием финансовых ресурсов. Именно поэтому финансовая деятельность, как составляющая хозяйственной деятельности, направлена на обеспечение планомерного поступления и расходование денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рационального соотношения собственного и ссудного капитала и эффективного его использования. В статье проанализированы финансовые результаты и финансовое состояние АГПВП «Визит». Рассмотрена их динамика. Исследовано и проанализирована ликвидность и платежеспособность АГПВП «Визит». Определена взаимосвязь между данными показателями и деловой активностью предприятия.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, деловая активность, финансовое состояние, финансовая стойкость.

The financial state of enterprise depends on the results of him productive, commercial and financial activity. That higher indexes of production and realization of products (works and services), their more subzero prime price, both higher profitability and greater income or the best is the financial state of enterprise. And vice versa, as a result of underfulfilment of plan from a production and realization there is an increase of unit (works, services), diminishing of vumopzy and sum of income cost and, as a result, is worsening of the financial state of enterprise and his solvency. Proof financial state, correct adjusting of finances in the process of economic activity, in turn, positively providing of necessities of production necessary resources influence on fulfilling the production plans. In practice of work of enterprises quite often there are cases, when and at enterprises which work well, there are financial complications, caused by the inefficient placing and use of financial resources. For this reason financial activity, as a constituent of economic activity, sent to providing of systematic receipt and expense of money resources, implementation of calculation discipline, achievement of rational correlation of property and loan asset and his effective use. In the article financial results and financial state are analysed agroindustrial scientific-production enterprise of «Vizyt». Their dynamics is considered. Investigational and liquidity and solvency is analysed agroindustrial scientific-production enterprise of «Vizyt». Intercommunication is certain between these indexes and business activity of enterprise.

Key words: liquidity, solvency, business activity, financial position, financial stability

УДК 631.162:11

Киш Л.М.

к.е.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці
Вінницький національний аграрний університет

Синявська Н.С.

студентка
Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України в умовах реальної самостійності суб'єктів господарювання все більшого значення набуває реалізація принципів самокуп-

ності та самофінансування. Основним чинником їх реалізації є формування таких фінансових результатів, які одночасно завершують цикл діяльності підприємства та виступають у якості необхідної

умови наступного циклу. Провідна роль фінансових результатів полягає у тому, що вони забезпечують зміцнення бюджету держави, сприяють інвестиційній привабливості, діловій активності підприємств у виробничій та фінансовій сферах. Кожне підприємство, яке здійснює фінансово-господарську діяльність, повинне самостійно фінансувати всі напрями своїх витрат відповідно до виробничих планів, розпоряджатися наявними фінансовими ресурсами, вкладаючи їх у виробництво продукції з метою одержання кінцевого результату – прибутку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Вагомий внесок у дослідження питань формування фінансових результатів зробили такі відомі вітчизняні науковці і практики, як: П.П. Борщевський, Ф.Ф. Бутинець, М.І. Ковальчук, Г.Г. Кірейцев, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, В.К. Савчук, М.Г. Чумаченко, В.В. Сопко та ін.

Вивчення опублікованих праць свідчить про їх теоретичну цінність, проте, для кожного конкретного підприємства є важливим індивідуальний підхід до формування його фінансових результатів та поліпшення фінансового стану стійкість.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у дослідженні та аналізі динаміки та складу фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства, розгляду його ліквідності і платоспроможності, ділової активності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність фінансової діяльності виявляється у досягнутих фінансових результатах. Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів.

Доходи підприємства – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:

- вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юнктури ринку;
- систематичний контроль за процесом формування прибутку і зміною його динаміки;
- визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати й оцінювання якості прибутку;
- виявлення резервів збільшення суми прибутку і підвищення рівня прибутковості бізнесу;
- оцінювання роботи підприємства з використання можливостей збільшення прибутку і рентабельності;

Існує велика кількість показників фінансових результатів діяльності підприємства. Проаналізуємо їх формування, динаміку та склад для АПНВП «Візит» (табл. 1).

Розглядаючи резерви максимізації прибутку слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат.

Як бачимо, з-поміж фінансових результатів найбільшу питому вагу має дохід від реалізації (без ПДВ) 430844,0 тис. грн. Його стабільне зростання є досить позитивною тенденцією і свідчить про правильну маркетингову політику підприємства. Підтверджує дану тенденцію і зростання валового прибутку протягом п'яти досліджуваних років з 98876 тис. грн у 2011 році до 168061 тис. грн у

Таблиця 1

Динаміка і склад фінансових результатів діяльності АПНВП «Візит»

Показники	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.
Дохід від реалізації (без ПДВ)	99856,0	112658,0	181608,0	203374,0	430844,0
ПДВ	32453,2	36785,8	38319,3	42911,9	90908,1
Чистий дохід	78546	84324	87351	73732	181968
Собівартість реалізації	65764	76546	82243	113103	262783
Валовий прибуток (збиток)	98876	98756	99365	90271	168061
Інші операційні доходи	30879	29876	31850	27466	62985
Адміністративні витрати	5643	6007	7939	9047	11721
Інші операційні витрати	10861	12345	15149	9125	10719
Фінансові результати від операційної діяльності:	98764	104543	108127	99565	208606
- прибуток (збиток)	98764	104543	108127	99565	208606
Інші фінансові доходи	13	16	18	17	2
Інші фінансові витрати	-	-	24	-	-
Податок на прибуток	-	-	-	-	-
Фінансові результати від звичайної діяльності	79843	88453	87351	73732	181968

Джерело: власні розрахунки за даними АПНВП «Візит»

2015 році. Збільшується також обсяг чистого доходу. Лише у 2014 році він зменшився, але не суттєво. Тобто АПНВП «Візит» має достатньо коштів у своєму розпорядженні і є фінансово стійким.

Поряд з прибутком підприємство несе і витрати. Серед них значну частку складає собівартість реалізованої продукції, що у звітному році становить 262783 тис, грн. Даний показник має негативну тенденцію до зростання, тому підприємству необхідно вжити заходів для її зменшення. Також зростають і всі інші види витрат (адміністративні, операційні і т.д.).

Тому перед АПНВП «Візит» постає питання правильно сформулювати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

Показники фінансових результатів діяльності підприємства безпосередньо впливають на його фінансовий стан, оскільки він залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності.

Фінансовий стан підприємств можна оцінити з погляду його короткострокової та довгострокової перспектив. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто здат-

ність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Ліквідність – це здатність підприємства розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями перед закордонними контрагентами шляхом перетворення активів на гроші.

У ринковій економіці, коли можлива ліквідація підприємств унаслідок їх банкрутства, одним з найважливіших показників фінансового стану є ліквідність.

Ліквідність підприємства свідчить про наявність грошових коштів для термінового виконання фінансових зобов'язань даного періоду.

Як можемо спостерігати з табл. 2, за 2013 і 2014 роки показники ліквідності активів збільшуються, що є позитивним для підприємства. При цьому коефіцієнт покриття та коефіцієнт швидкої ліквідності вище нормативного значення тоді, як у 2015 році спостерігається тенденція до поступового їх зменшення.

Коефіцієнти покриття та швидкої ліквідності характеризують здатність підприємства забезпечити свої короткотермінові та поточні зобов'язання за рахунок оборотних коштів та їх найбільш ліквідною частиною. Очевидно, що, не зважаючи на

Таблиця 2

Аналіз ліквідності АПНВП «Візит»

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+/-)
Коефіцієнт покриття	3,2	4,78	2,52	-0,68
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,88	3,72	1,27	-0,61
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0012	0,0025	0,023	0,0218
Чистий оборотний капітал, тис. грн	63494	211301	130982	67488

Джерело: власні розрахунки за даними АПНВП «Візит»

Таблиця 3

Аналіз фінансової стабільності АПНВП «Візит»

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. до 2013 р.
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,79	0,71	0,70	- 0,09
Коефіцієнт фінансової залежності	1,26	1,42	1,43	0,17
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,09	0,34	0,06	-0,03
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,17	0,39	0,25	0,08
Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів	0,13	0,20	0,19	0,06
Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	0,15	0,26	0,24	0,09
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,58	0,62	0,55	- 0,03
Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами	0,69	0,79	0,60	- 0,09
Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	0,91	0,66	0,94	0,03
Коефіцієнт відношення виробничих активів і вартості майна	0,63	0,42	0,62	- 0,01
Коефіцієнт стабільності економічного зростання	0,36	0,26	0,20	- 0,16
Коефіцієнт чистої виручки	0,68	0,57	0,57	- 0,11

Джерело: власні розрахунки за даними АПНВП «Візит»

їх зниження, АПНВП «Візит» здатне забезпечити свої короткотермінові та поточні зобов'язання.

Проте коефіцієнт абсолютної ліквідності значно нижче нормативного, хоча його значення поступово збільшується. Даний коефіцієнт має менші темпи спаду за 2015 рік, ніж інші.

Заданням першочергової ваги для АПНВП «Візит» є збільшення абсолютно ліквідних активів, перед усім – готівки.

Показники ліквідності безпосередньо впливають на фінансову стабільність підприємства.

Фінансова стабільність підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана зі ступенем залежності від кредиторів і інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів.

Аналіз фінансової стабільності дає можливість оцінити, наскільки воно є незалежним з фінансового боку, зростає чи зменшується рівень цієї незалежності, а також чи відповідає стан активів і пасивів підприємства завданням його фінансово-господарської діяльності (табл. 3).

Як свідчать розрахунки, на підприємстві зменшується частка власного капіталу (на 0,09 пункта) і відповідно збільшується частка позикового та зростає коефіцієнт фінансової залежності (на 0,17 пункта). Що стосується коефіцієнта маневреності власного капіталу, то у 2013 та 2015 роках він значно нижче нормативного значення (0,2). Можна зробити висновок, що АПНВП «Візит» зменшує частку власних оборотних коштів у структурі власного капіталу. Це підтверджує і значення коефіцієнту структури довгострокових вкладень. Оскільки він зростає, то відповідно збільшується обсяг довгострокових зобов'язань у сумі основних коштів і позаобігових активів. Згідно розрахунків коефіцієнта довгострокового залучення позичених коштів можна зробити висновок, що підприємство чим далі – тим більше залежить від зовнішніх інвесторів. Це також підтверджує зростання коефіцієнту співвідношення власних і залучених коштів. На основі аналізу інших показників теж можна зробити висновок про деяке зниження фінансової стійкості АПНВП «Візит».

Стабільність фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки обумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від широти ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стабільності економічного зростання.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті виявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності, які наведені в таблиці 4.

Як бачимо, протягом трьох досліджуваних років відбувається збільшення усіх коефіцієнтів ділової активності. Дана тенденція є досить позитивною і у свою чергу свідчить про ефективне використання відповідних коштів. У зв'язку з деяким зниження показників ліквідності та фінансової стійкості особливо увагу звернемо на такі коефіцієнти як коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. Його зростання свідчить про збільшення швидкості погашення дебіторської заборгованості, зменшення обсягів продажу в кредит. У свою чергу збільшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства. Тобто, не зважаючи на досить високу частку залученого капіталу, підприємство використовує його ефективно.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансові результати АПНВП «Візит» мають позитивну тенденцію до постійного зростання, тобто підприємство достатньо забезпечене коштами для ведення господарської діяльності.

Проте, поряд з прибутком підприємство несе і витрати, які теж зростають. Тому перед АПНВП «Візит» постає питання правильно сформулювати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

Розглянувши показники ліквідності активів, можна відзначити, що вони зростають. При цьому коефіцієнт покриття та коефіцієнт швидкої лік-

Таблиця 4

Показники ділової активності АПНВП «Візит»

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. до 2013 р.
Коефіцієнт оборотності активів	0,67	0,69	0,73	+0,06
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,65	0,67	0,71	+0,06
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,7	2,3	2,2	+0,5
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,7	3,4	3,8	+1,1
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,84	0,83	0,94	+0,1

Джерело: власні розрахунки за даними АПНВП «Візит»

відності вище нормативного значення тоді, як у 2015 році спостерігається тенденція до поступового їх зменшення. Але коефіцієнт абсолютної ліквідності значно нижче нормативного, хоча і поступово зростає. Виходячи з цього, заданням першочергової ваги для АПНВП «Візит» є збільшення абсолютно ліквідних активів, перед усім – готівки.

АПНВП «Візит» зменшує частку власних оборотних коштів у структурі власного капіталу. Підприємство чим далі — тим більше залежить від зовнішніх інвесторів.

Як бачимо, протягом трьох досліджуваних років відбувається збільшення усіх коефіцієнтів ділової активності. Дана тенденція є досить позитивною і у свою чергу свідчить про ефективне використання відповідних коштів; збільшення швидкості погашення дебіторської заборгованості, зменшення обсягів продажу в кредит та збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства.

Характеризуючи фінансову стабільність та ділову активність АПНВП «Візит», можна дійти висновку, що власник підприємства завжди віддає перевагу розумному зростанню частки позиче-

них коштів. Тобто, не зважаючи на досить високу частку залученого капіталу, підприємство використовує його ефективно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Горлачук В. В. Економіка підприємства: навчальний посібник / В. В. Горлачук, І. Г. Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
3. Данилюк М. О. Планування і контроль на підприємстві: Навч. посіб. / М. О. Данилюк. – Львів: «Магнолія 2006», 2013. – 328 с.
4. Жукова О. А., Киш Л. М. Організація і методика економічного аналізу: Навч. посіб. – Вінниця : Вінницька газета, 2012. – 301 с.
5. Мачкур А. Є. Економіка і управління підприємством: навч.-метод. посіб / А. Є. Мачкур . – Л. : Видавництво національного ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – 92 с.
6. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: Підручник / С. Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY FOR DETERMINING THE LEVEL OF INDUSTRIAL POTENTIAL OF ENTERPRISES

У статті проведено аналіз методик визначення рівня виробничого потенціалу підприємств. Запропоновано в сучасних умовах використовувати підхід, який базується на вимірі трьох складових виробничого потенціалу підприємств: кадрової, технічної та матеріальної складової. Здійснено удосконалення експрес-методики визначення рівня виробничого потенціалу підприємств. Запропоновано алгоритм зведення складових виробничого потенціалу в інтегральний показник рівня виробничого потенціалу підприємства, який надає кількісну оцінку стану виробничого потенціалу та дозволяє визначити резерви його підвищення. Методика апробована на прикладі показників діяльності підприємства виноробної галузі – ПАТ «Коблево».

Ключові слова: виробничий потенціал, метод експрес-оцінки, потужнісний потенціал, кадрова складова, технічна складова, матеріальна складова, інтегральний коефіцієнт.

В статье проведен анализ методик определения уровня производственного потенциала предприятий. Предложено в современных условиях использовать подход, основанный на измерении трех составляющих производственного потенциала предприятий: кадровой, технической и

материальной составляющей. Осуществлено совершенствование экспресс-методики определения уровня производственного потенциала предприятий. Предложен алгоритм приведения составляющих производственного потенциала в интегральный показатель уровня производственного потенциала предприятия, который дает количественную оценку состояния производственного потенциала и позволяет определить резервы его повышения. Методика апробована на примере показателей деятельности предприятия винодельческой отрасли – ПАО «Коблево».

Ключевые слова: производственный потенциал, метод экспрес-оценки, мощностной потенциал, кадровая составляющая, техническая составляющая, материальная составляющая, интегральный коэффициент.

In the article was analyzed the methods for determining the level of production capacity of enterprises. It is proposed in the present conditions to use an approach based on the measurement of the three components of the productive capacity of enterprises: human, technical and material component. Implemented improvement of rapid methods for determining the level of production capacity of enterprises. An algorithm for

УДК 338.45

Кулаковська Т.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості

Одеська національна академія харчових технологій

Цапенко Ю.О.

магістр

Одеська національна академія харчових технологій

bringing the constituents of productive capacities in the integral indicator of the level of the production potential of the company, which provides a quantitative assessment of the productive capacity and to determine the reserves of its increase. The method was tested on the example of

enterprise performance wine industry – OJSC „Koblevo”.

Key words: *production potential, ekspress-assessment method, cardinality potential, HR component, technical component, material component, integral coefficient.*

Постановка проблеми. Основою ефективного розвитку економіки є раціональне управління господарськими процесами. Результативність діяльності суб'єктів господарювання, які є головною ланкою національного господарства, залежить від ефективності використання його виробничого потенціалу.

Проблемам потенціалу підприємства було присвячено багато публікацій, особливо в кінці ХХ сторіччя. У дослідженнях науковців значна увага приділялася проблемам оцінки виробничого потенціалу, визначенню основних складових, які формують потенціал підприємства, та методикам визначення загального рівня виробничого потенціалу. У більшості робіт вказується на існування значних розходжень у методичних підходах до оцінювання виробничого потенціалу, що спонукає до різноманіття суджень про стан та резерви використання виробничого потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тривалий час поняття «виробничий потенціал» ототожнювалося з виробничою потужністю, розмірами підприємства, обсягами його активів, чисельністю персоналу. Але перераховані показники дають лише уявне поняття про можливості підприємства.

Потужність зазвичай вимірюється кількістю виготовленої продукції, хоча поза увагою залишаються саме потенційні можливості підприємства, особливо стосовно випуску непрофільної, суміжної продукції та продукції, випуск якої перебуває на стадії задуму. Наявність колективу працівників, матеріальних ресурсів та інших активів сама по собі також не дає уявлення про виробничий потенціал підприємства, оскільки не завжди ресурси використовуються ефективно.

Всі думки науковців можна розділити на два концептуальні підходи: ресурсний та результатний підхід.

Лапін Є.В. під виробничим потенціалом підприємства розуміє кількісний і якісний склад матеріальних та нематеріальних ресурсів, що забезпечують отримання максимальної економічної вигоди при найбільш повному їхньому використанні за часом і продуктивністю [1]. Відповідно до такого трактування сутності виробничого потенціалу під його оцінкою він розуміє визначення кількості виробничих ресурсів, які є у розпорядженні підприємства, та економічного результату їхнього повного використання. Лапін Є.В. пропонує економічну оцінку виробничого потенціалу визначати, як суму економічних вигід, що отримує підприємство від повного використання необоротних і

матеріальних оборотних активів протягом терміну їхнього корисного використання.

Отже, у методиці подані дві концепції: ресурсна та результатна, що дозволяє адекватно оцінити виробничий потенціал підприємства, користуючись доступними даними фінансової звітності підприємства. Хоча ця методика оцінки виробничого потенціалу передбачає оперування таким поняттям, як «термін корисного використання», під яким розуміється період часу, протягом якого необоротні активи підприємства будуть використовуватися підприємством, або з їхнім використанням очікується отримання певного обсягу продукції, робіт, послуг. Термін такого корисного використання може бути значним, тому вимагає врахування фактора ризику.

Деяко нестандартний підхід запропоновано І.З. Должанським, Т.О. Загорною, О.О. Удалих. Вони запропонували визначати виробничий потенціал, як технічно, організаційно, економічно й соціально обґрунтовану норму ефективного робочого часу основного виробничого персоналу підприємства за певний період календарного часу. Тобто сутність виробничого потенціалу вони зводять до обсягу робіт у наведених одиницях виміру праці, що може бути виконана протягом деякого періоду часу на базі наявних виробничих фондів [2]. Виходячи із зробленого припущення, автори розглядають виробничий потенціал, як функцію з трьох складових: нормативного річного фонду робочого часу, чисельності основних робітників та рівня ефективності праці і фондоозброєності.

Така методика не враховує ефективності використання робочого часу, тому отриманий результат не може бути точною характеристикою, адже саме від ефективності використання робочого часу залежить результативність роботи підприємства. До того ж такий підхід є недостатньо зручним у використанні за потреби прогнозування змін у виробничому потенціалі, його залежності від зовнішнього середовища тощо. Тому оцінку виробничого потенціалу підприємства необхідно прив'язувати до результатів його діяльності [3].

Цікавим є підхід В.М. Архіпова до визначення фізичного обсягу використаних ресурсів. Автором запропоновано оцінювати сукупну споживчу вартість виробничих ресурсів через оцінку стану та якості двох взаємозаміщуваних ресурсів: промислово-виробничого персоналу та активної частини основних виробничих фондів.

Таким чином, під виробничим потенціалом підприємства (ВПП) можна розуміти відносини, що

виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату при найбільш ефективному використанні:

- інтелектуального капіталу підприємства для пошуку передових форм організації виробництва;
- наявної техніки в цілях отримання найбільш високого рівня технологій;
- матеріальних ресурсів для забезпечення максимальної економії і оборотності.

У цьому ракурсі цікавою є методика визначення рівня ВПП, яка включає як експрес-оцінку, так і деталізовану оцінку, яка проводиться за різ-

ними напрямками дослідження: рух складових виробничого потенціалу, стан та ефективність їх використання.

При експрес-оцінці рівня ВПП досить розглянути три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки кожної складової ВПП, при деталізованій оцінці кількість аналізованих показників має бути значно вища.

Методика визначення рівня виробничого потенціалу підприємства (ВПП) може базуватися на поєднанні експрес-методу оцінки та деталізованої оцінці за конкретним напрямом дослідження.

Етап 1: Визначення рівнів ВПП та їх характеристика
Етап 2: Розробка узагальнюючих та часткових показників оцінки ефективності використання ВПП
Етап 3: Визначення порогових значень узагальнюючих та часткових показників
Етап 4: Привласнення кожному значенню показника бальної характеристики
Етап 5: Визначення мінімального та максимального значення бальної шкали в межах груп показників
Етап 6: Привласнення інтервалам (етап 3) бальних значень за допомогою метода експертних оцінок
Етап 7: Визначення значущості кожної складової (метод експертних оцінок) в цілях визначення підсумкового рівня ВПП

Етап 6.1: Визначення суми балів за кожною окремою складовою ВПП
Етап 6.2: Використовуючи запропоновану таблицю віднесення отриманих даних за кожною окремою складовою до відповідного їй рівня (високого, середнього, низького), визначення максимального та мінімального значення суми балів, яку може отримати кожна складова ВПП у високому, середньому та низькому рівнях
Етап 6.3: Розрахунок варіаційного розмаху (різниця між максимальним та мінімальним значеннями за кожною складовою ВПП)
Етап 6.4: Розрахунок відхилення фактичних даних за кожною складовою ВПП від мінімального значення за певним рівнем
Етап 6.5: Розрахунок відношення результатів, отриманих в п.6.4, та варіаційного розмаху (п.6.3)
Етап 6.6: Привласнення рівням ВПП (високому, середньому та низькому) інтервалів значень: рівень відсутній 0-0,2; низький рівень 0,2-0,4; середній рівень 0,4-0,7; високий рівень 0,7-0,9; відповідний вимогам 0,9-1
Етап 6.7: Помноження різниці відповідної інтервальної групи рівня ВПП (високого, середнього та низького) на значення, отримане в п.6.5, і додавання його до мінімального значення в певному інтервалі
Етап 6.8: Визначення інтегрального коефіцієнту виробничого потенціалу як суми додатків коефіцієнтів вагомості (значущості) та значень, отриманих в п.6.7, за кожною складовою ВПП

Блок удосконалення методики

Рис. 1. Алгоритм удосконалення експрес-методики оцінки рівня виробничого потенціалу підприємства [5]

При експрес-оцінці рівня ВПП необхідно розглянути три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки кожної складової ВПП, при деталізованій оцінці кількість аналізованих показників значно збільшується.

Алгоритм проведення експрес-оцінки наступний: на першому етапі виділяють рівні ВПП (високий, середній, низький), надають їм характеристику та присвоюють позначення (А, В, С); на другому етапі виділяють узагальнюючі складові ВПП (технічну, матеріальну та кадрову) та розробляють часткові показники, які характеризують стан кожної окремої складової, розраховують їх значення; на третьому етапі визначають експертним методом порогові значення для кожного часткового показника; на четвертому – кожному значенню показника привласнюють бальну оцінку. Найбільший бал повинен відповідати найсприятливішому інтервалу, найменший – найкритичнішому інтервалу. Визначають мінімальне і максимальне значення бальної шкали в межах використовуваної групи показників. Коефіцієнти рівня А – (10-7) балів; В – (6-3) бали; С – (2-0) балів. За допомогою метода експертних оцінок здійснюють привласнення інтервалам бальних значень. Далі визначають значущість кожної складової ВПП у цілях визначення підсумкового рівня ВПП господарюючого суб'єкта [4]. Головним недоліком методики експрес-оцінки виробничого потенціалу є відсутність схеми зведення даних, отриманих за кожною окремою складовою, яка характеризує виробничий потенціал, в інтегральний коефіцієнт.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення існуючого підходу до розрахунку інтегрального показника рівня виробничого потенціалу підприємства з розробкою механізму зведення часткових коефіцієнтів, які характеризує окремі складові виробничого потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наведена вище методика визначення рівня виробничого потенціалу підприємства має складний механізм почергового переходу від фактичних значень показників до бальних оцінок, інтервал яких визначається експертами за кожної складовою виробничого потенціалу підприємства.

На останньому етапі визначення рівня виробничого потенціалу підприємства пропонується для

зведення цих бальних оцінок у єдиний інтегральний показник рівня виробничого потенціалу використовувати коефіцієнти значущості, які знов таки встановлюються експертами, що посилює суб'єктивність розрахунків показника. Крім того, слід зазначити, що отримана бальна оцінка не може в повній мірі відобразити ступінь використання виробничого потенціалу та показати резерви його використання. Тому було запропоновано наступний механізм удосконалення методики на етапі зведення часткових

Таблиця 1

**Показники діяльності підприємств
виноробної галузі України**

Показник	ПАТ «Коблево»		
	значення	бали	позначення
1. Технічна складова			
1.1 знос основних фондів	0,33	9	A
1.2 співвідношення коефіцієнтів оновлення і вибуття основних фондів	11,5	10	A
1.3 фондівіддача	2,1	8	A
Підсумок	-	27	високий
2. Матеріальна складова			
2.1 частка змінних витрат в собівартості продукції	0,76	5	B
2.2 співвідношення зміни цін на сировину, матеріали і зміни цін на продукцію	1,11	2	C
2.3 матеріаловіддача	1,3	5	B
Підсумок	-	12	низький
3. Кадрова складова			
3.1 співвідношення коефіцієнта обороту по прийому і коефіцієнта обороту по вибуттю	1,0	7	A
3.2 професійний склад кадрів	0,9	9	A
3.3 зміна виробітку на одного працівника	1,11	9	A
Підсумок	-	25	високий

Таблиця 2

Результати розрахунку рівня ВПП ПАТ «Коблево»

Складова ВПП	ПАТ «Коблево»					
	Відхилення факт. значень від min (етап 6.4)	Варіаційний розмах (етап 6.3)	Відношення (етап 6.5)	Рівень (етап 6.6)	Інтервал (етап 6.6)	Рівень складової ВПП (0-1) (етап 6.7)
1. Технічна складова	27-18=9	30-18=12	9/12=0,75	високий	0,9-0,7=0,2	0,2*0,75+0,7=0,85
2. Матеріальна складова	12-6=6	22-6=16	6/16=0,38	низький	0,4-0,2=0,2	0,2*0,38+0,2=0,28
3. Кадрова складова	25-18=7	30-18=12	7/12=0,58	високий	0,9-0,7=0,2	0,2*0,58+0,7=0,82

Інтегральний коефіцієнт ВПП ПАТ «Коблево»

Складова ВПП	Коефіцієнт значущості	Рівень складової	Інтегральний коефіцієнт
1. Технічна складова	0,35	0,85	$0,35 \cdot 0,85 + 0,45 \cdot 0,28 + 0,2 \cdot 0,82 = 0,587$
2. Матеріальна складова	0,45	0,28	
3. Кадрова складова	0,2	0,82	
Інтегральний коефіцієнт	1,0	-	0,587

показників в інтегральний показник рівня виробничого потенціалу підприємства (рис. 1): визначити суму балів за кожною окремою складовою ВПП; визначити максимальну та мінімальну суму балів, яку може отримати кожна складова ВПП у високому, середньому та низькому рівнях; розрахувати варіаційний розмах, як різницю між максимальним та мінімальним значеннями за кожною складовою ВПП; розрахувати відхилення фактичних даних по кожній складовій ВПП від мінімального значення за певним рівнем; розрахувати відношення результатів, отриманих в п. 6.4 (рис. 1), та варіаційного розмаху (п. 6.3, рис. 1); привласнити рівням ВПП (високому, середньому та низькому) інтервали значень: рівень відсутній 0-0,2; низький рівень 0,2-0,4; середній рівень 0,4-0,7; високий рівень 0,7-0,9; відповідний вимогам 0,9-1; помножити різницю відповідної інтервальної групи рівня ВПП (високого, середнього та низького) на значення, отримане в п. 6.5 (рис. 1), і додати його до мінімального значення у певному інтервалі; визначити інтегральний коефіцієнт виробничого потенціалу, як суму додатків коефіцієнтів вагомості (значущості) та значень, отриманих в п. 6.7 (рис. 1), за кожною складовою ВПП.

Запропонований механізм визначення рівня ВПП апробовано на прикладі показників діяльності ПАТ «Коблево». Результати розрахунків наведено в табл. 1.

Результати розрахунків за п. 6.3-6.7, наведені у табл. 2.

Результати зведення отриманих значень рівній ВПП в інтегральний коефіцієнт виробничого потенціалу наведені в табл. 3.

Загальний рівень виробничого потенціалу досліджуваного підприємства знаходиться на середньому рівні.

Головні проблеми ПАТ «Коблево» точаться навколо матеріальної складової виробничого потенціалу підприємства. Досить високий рівень технічної складової ВПП ПАТ «Коблево» свідчить про постійне оновлення технічної бази та використання новітньої техніки.

Висновки з проведеного дослідження. Існує безліч підходів до визначення рівня виробничого потенціалу: ресурсний, структурний, цільовий. До складових виробничого потенціалу відносять потужнісний, ресурсний (основні засоби, оборотні кошти, персонал) та економічний виробничий потенціали.

Методика визначення рівня ВПП включає експрес-оцінку та деталізовану оцінку виробничого потенціалу. У методиці передбачено визначення рівнів ВПП та їх характеристика, розробка узагальнюючих і часткових показників оцінки ефективності використання ВПП, визначення порогових значень показників, привласнення кожному значенню показника бальної характеристики, визначення мінімального і максимального значення бальної шкали у межах використовуваної групи показників, привласнення інтервалам бальних значень, визначення значущості кожної складової (метод експертних оцінок) з метою визначення підсумкового рівня ВПП.

Головним недоліком методики експрес-оцінки виробничого потенціалу є відсутність схеми зведення даних, отриманих за кожною окремою складовою, яка характеризує виробничий потенціал, в інтегральний коефіцієнт. Проведено удосконалення методики експрес-оцінки виробничого потенціалу та проведено апробацію на прикладі ПАТ «Коблево». Отримане значення виробничого потенціалу підприємства показує рівень його використання та існуючі резерви його підвищення як за кожною окремою складовою ВПП, так і загалом по підприємству.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
2. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: Навч. посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих. – К.: ЦНЛ, 2006. – 362 с.
3. Іщук С. О. Методи визначення ефективності виробничого потенціалу промислових підприємств / С.О. Іщук // Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-технический сборник по техническим и естественным наукам. – Вып. 2 (22). – Одесса, 2004. – С. 318-323.
4. Управління виробничим потенціалом підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slv.com.ua/darom/ekonomika/>
5. Кулаковська Т.А. Методичні основи визначення рівня виробничого потенціалу підприємств / Т.А. Кулаковська, В.С. Мартиновський // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. праць Дніпропетровського національного університету. – Вип. 264: В 9 т. Т. VIII. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2010. – С. 2140-2147.

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ТА ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

THE MOTIVATION OF MANAGEMENT AND PRODUCTION STAFF: THEORETICAL ASPECTS

УДК 331

Лисак В.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Ткачук В.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

У статті досліджено погляди науковців щодо формування поняття «мотив», «потреби», «стимул» та можливість правильного розуміння категоріального апарату, що стосується мотивації працівників підприємств. Досліджено еволюцію та розвиток теорій мотивації серед вітчизняних вчених. Розкрито розвиток теоретичних поглядів на мотивацію трудової діяльності. Вивчено роль матеріальної мотивації для персоналу вітчизняних підприємств. Проведено аналіз зарубіжного досвіду щодо мотивації працівників та можливість його адаптації на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: мотив, мотивація, персонал, стимулювання персоналу, мотиваційні теорії, потреби.

В статье исследованы взгляды ученых по формированию понятия «мотив», «потребность», «стимул» и возможность правильного понимания категориального аппарата, что касается мотивации работников предприятий. Исследовано эволюцию и развитие теорий мотивации среди отечественных

ученых. Раскрыто развитие теоретических взглядов на мотивацию трудовой деятельности. Изучена роль материальной мотивации для персонала отечественных предприятий. Проведен анализ зарубежного опыта по мотивации работников и возможность его адаптации на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: мотив, мотивация, персонал, стимулирование персонала, мотивационные теории, потребности.

The article examines the views of scientists on the formation of the concept "motive", "need", "stimulus" and the categorial apparatus, as for the motivation of employees. Studied the evolution and development of theories of motivation among the Russian scientists. The development of theoretical views on the motivation of labour activity. Studied the role of material motivation for personnel of domestic enterprises. The analysis of foreign experience of motivation of employees and the possibility of its adaptation in domestic enterprises.

Key words: motive, motivation, staff, staff incentives, motivational theory, needs.

Постановка проблеми. Для того, щоб підприємство ефективно працювало йому необхідно мати відповідальних та ініціативних працівників, які мають прагнення до реалізації своїх трудових можливостей. Однією з багатьох проблем, які існують на вітчизняних підприємствах, є вкрай низька мотивація праці персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання мотивації праці та стимулювання працівників неодноразово розглядалися у працях як зарубіжних, так і вітчизняних економістів-практиків та науковців. Чималий крок у розвиток теорії і практики зробили всесвітньо відомі зарубіжні автори сучасних теорій мотивації Ф. Тейлор, М. Фоллет, А. Файоль, А. Маслоу, Ф. Герцберг, Л. Партер, Е. Лоулер, Д. Мак-Грегор, а також вітчизняні вчені такі, як: О. Бугуцький, Т. Завгородня, А. Колот, Д. Куликов, В. Нестеренко, М. Шутов та інші.

Постановка проблеми. Метою нашого дослідження є аналіз та систематизація існуючих методичних підходів щодо мотивації та стимулювання працівників у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всі організації стурбовані питанням, що слід робити для того, щоб одержати стійкий високий рівень показників роботи своїх співробітників. Це означає, що необхідно приділяти пильну увагу тому, як можна мотивувати індивідуума за допомогою стимулів, винагород, керівництва і, що особливо важливо, тієї роботи, яку він виконує, і того організаційного середовища, в якому він це

робить. Метою звичайно є розвиток мотиваційного процесу і робочого середовища, які б сприяли тому, щоб працівники досягали результатів, відповідних очікуванням керівництва. На жаль, підходи до мотивації часто супроводжують спрощені припущення про те, як особа працює. Процес мотивації є складним оскільки у людей існують різні потреби та різні способи їх задоволення. Невірно припускати, що один і той же підхід до мотивації підійде для всіх. З цієї причини спрощеним є переконання в перевагах оплати яка заснована на показниках праці [1, с. 154].

У зв'язку з цим невірними залишаються проблеми визначення найбільш дієвих у даний період важелів впливу на персонал, розробки і впровадження на вітчизняних підприємствах стимулюючих систем, які встановлюють тісний зв'язок між оплатою праці робітника й ефективністю його діяльності, кваліфікацією, діловими якостями, особистою ініціативою та сприяють найбільш повному задоволенню його актуальних потреб і дозволяють модифікувати поведінку в необхідному для підприємства напрямі, що веде до досягнення високих виробничих результатів [2, с. 4].

Серед вчених та економістів-практиків нерідко вживаються терміни такі, як: потреби, мотив, мотивація, стимул, стимулювання винагорода та ін. На нашу думку, у контексті нашого дослідження потрібно більш детально розглянути суть цих понять.

Термін «мотив» походить від латинського «movere», що означає «приводити в рух», «штов-

хати». Мотив в економічній літературі трактується по-різному, але найчастіше, як усвідомлене спонукання до дії [3, с. 8].

Мотиви бувають внутрішніми, породжені відношенням людини до своєї діяльності, і зовнішніми, пов'язані з дією на нього певних факторів, існуючих незалежно від нього, на які впливають дії інших людей або обставини [4, с. 186].

На думку А. Єгошина, мотив – це те, що викликає певні дії людини, її внутрішні і зовнішні рушійні сили [5, с. 379].

Не можна заперечити той факт, що мотиви виникають розвиваються і формуються на основі потреб. Але, як показує практика, наявність однакових потреб у різних людей зовсім не гарантує виникнення однакових мотивів і дій.

Так на думку Нестерчука В.П., потреби – це необхідність, яку відчуває людина на певному етапі життя та розвитку, що виявляється у формі мотивів поведінки особистості соціальної групи, суспільства в цілому [6, с. 60].

А. М. Колот дає таке визначення цьому поняттю, мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації.

В економічній літературі поряд з категорією мотив широко використовується термін стимул. На жаль відсутнє однозначне трактування їх співвідношень. Існує також думка про тотожність категорій мотиви і стимули.

Термін «стимул» (від латинського stimulus – стрекало, батіг, пуга) означає спонукання до дії, спонукальну причину. Виходячи з етимології терміна, маємо всі підстави припускати, що в основі цих спонукальних дій лежать зовнішні чинники (матеріальні, моральні тощо) [3, с. 10].

Значення слова «стимул» з плином часу розширювалось – від палки, якою поганяли тварин, до всього, що провокує, підвищує або прискорює фізичну активність, і, нарешті до поняття, в яке включається все, що збуджує оживляє або надає додаткову енергію свідомості і душі [7, с. 21].

Відповідно до тверджень Л. Владимирової, стимул – це інструмент, за допомогою якого утворюється залежність між внутрішньою та зовнішньою мотивацією людини, між її внутрішніми прагненнями та сприятливими зовнішніми обставинами, що викликають заохочення (покарання) працівника [2, с. 32].

Правильне розуміння категоріального апарату дозволить забезпечити дієву мотивацію персоналу та дасть можливість керівництву підприємства координувати зусилля працівників для досягнення кінцевої цілі.

Інтенсивне наукове осмислення проблеми мотивації трудової діяльності розпочалося із

зародженням капіталізму. Одним з перших почав вивчати цю проблему з економічних позицій класик англійської політичної економії Адам Сміт. Погляди Адама Сміта на головні рушійні сили економічного розвитку суспільства лягли в основу теорій ринкової економіки і використані у більшості теорій мотивації трудової діяльності.

Суттєвий внесок у створення і розвиток теорій мотивації зробили українські вчені. Так М. Вольський (1834–1876) уважав за необхідне поліпшувати фізичні, моральні та інтелектуальні умови існування людини. Г. Цехановецький (1833–1889) виступав проти узагальнень Адама Сміта стосовно поведінки людей – «економічних осіб». Він підкреслював, що багато людей намагаються поліпшити своє становище не тільки завдяки власній праці, а й за рахунок інших. М. Туган-Барановський (1865 – 1919) одним з перших у світі розробив чітку класифікацію потреб, виділивши п'ять їх груп 1) фізіологічні; 2) статеві; 3) симптоматичні інстинкти та потреби; 4) альтруїстичні; 5) потреби практичного характеру.

Розвиток теоретичних поглядів на мотивацію трудової діяльності можна умовно поділити на чотири етапи:

I етап – перші моделі мотивації та управління праці (Ф Тейлор, Г. Гантт, Ф. Гілберт і Л. Гілберт, Ф. М. Фоллет, Г. Емерсон);

II етап – доктрина людських відносин (Е. Мейо, А. Файоль, Ф. Ротлісберг, П. Друкер);

III етап – змістові і процесуальні теорії мотивації (теорія співучасті Д. Мак-Грегора, урахування потреб А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд, Ф. Герцберг, теорія очікувань В. Врум, Л. Портер, Е. Лоулер);

IV етап – переусвідомлення ролі людини в економіці (з 80-х років ХХ ст.). Теорії «гуманізації праці», «якості трудового життя», «людського капіталу», «людського розвитку». (Д. Белл, Дж. К. Гелбрейт, О. Тоффлер, Г. Беккер, Т. Шульц) [8, с. 133].

Вся існуюча сукупність мотиваційних теорій поділяється на три групи: це первісні, змістовні теорії мотивації і процесуальні.

Для формування ефективної системи мотивації праці на підприємстві необхідна активна діяльність відділу управління персоналом, яка має визначити значення окремих мотиваційних чинників та їх вплив на діяльність персоналу підприємства.

Коли найбільш стабільна, усталена мотивація породжується самою працею, то постійно діючими чинниками-мотиваторами є привабливість праці, творчий її характер, вимогливість і відповідальність. Робота, що сприймається, як одноманітна, рутинна, не забезпечує належної мотивації. Працівник же в міру свого розвитку, підвищення трудового потенціалу бажає виконувати змістовнішу, творчу працю, мати завдання інноваційного

характеру. Звідси висновок: для нарощування активності персоналу до оптимального рівня необхідно створювати умови, за яких сама сутність роботи має оновлюватися достатньо часто.

Як відомо, сучасне виробництво базується на високваліфікованій праці, яка вимагає від працівників більше інтелекту, ініціативності та творчих здібностей, ніж раніше. Все призвело до створення більш складних систем винагороди і мотивації, у яких все частіше звертається увага на підвищення рівня освіти, кваліфікацію, культуру, зміцнення здоров'я працівника його можливості творчо вирішувати поставлені завдання [4, с. 211].

Перед системою управління персоналом стоїть завдання побудови мотиваційного механізму управління та його соціальної складової.

Останнім часом у системі управління мотивацією працівників зроблено значний крок вперед наука та практика не стоїть на місці. Розроблена велика кількість інструментів, які дозволяють підвищити ефективність праці персоналу. У зв'язку з великою кількістю підходів до мотивації персоналу керівництву необхідно виявити основні потреби працівників та знайти правильний механізм їх задоволення.

Сучасна модель мотивації продуктивної праці має враховувати в першу чергу позитивний досвід європейських країн, а також можливості його впровадження з врахуванням специфіки відповідних галузей та регіонів, далі – пріоритетність розвитку відповідних галузей економіки, регіональні особливості певних областей, традиції та менталітет населення [9, с. 170].

Цікавий досвід розвитку матеріальної систем мотивації на американських фірмах. Основними методами мотивації виступає матеріальне заохочування працівників. Як правило, виявляються у виплаті основної заробітної плати, преміювання та надбавок, використовують аналітичні системи заробітної платні, особливість яких – диференціальна оцінка у балах ступені складності праці з урахуванням кваліфікації працівників, фізичних зусиль, умов праці та інше.

Отже, потрібно відмітити, що досвід матеріальної мотивації працівників на закордонних підприємствах постійно перебуває в інноваційному розвитку та збагачується новими елементами. Як показує досвід зарубіжних країн, матеріальні методи мотивації безумовно відіграють важливу роль у визначенні трудової поведінки працівників, однак, як показує практика, вони не є головними.

Але, на жаль, на сучасному етапі розвитку економіки та суспільства мотивувати працівників лише засобами матеріальної мотивації стає дедалі важче. Не останню роль у процесі мотивації відіграють нематеріальні мотиви і стимули. З підвищенням ролі людського чинника з'явилися психологічні методи мотивації. В основі цих мето-

дів лежить твердження, що основним чинником, що мотивує, є не тільки матеріальні стимули, але і нематеріальні мотиви такі, як самоповага, визнання з боку інших членів колективу, моральне задоволення роботою і гордість своєю фірмою.

Серед основних форм залучення працівників до управління справами фірми виділяють наступні:

а) участь працівників в управлінні працею і якістю продукції на рівні цеху (дільниці);

б) створення робітничих рад або спільних комітетів робітників і менеджерів;

в) запровадження систем участі персоналу в прибутках;

г) участь представників найманої праці в роботі директорів корпорацій.

Результати дослідження засвідчили, що найбільшого успіху досягають ті фірми, які прагнуть створити у свого персоналу почуття причетності до загальної справи, підтримувати обстановку довіри до працівників, свободи творчості, самостійності.

Позитивну роль також відіграє надання додаткового вільного часу. Цей засіб зовнішньої мотивації реалізується диференціацією (зміною) тривалості основної та різноманітних додаткових відпусток, їхнім дробленням на певні частини (наприклад, надання влітку та взимку), наданням можливості працювати неповний робочий день або неповний робочий тиждень, скороченням робочого періоду тощо.

Матеріальна мотивація працівників постійно перебуває в розвитку та збагачується новими елементами, зокрема, використання різних форм та постійне зростання заробітної плати, одержання різних соціальних пільг, виплата премій. Як свідчить досвід, матеріальні методи мотивації, безумовно, відіграють важливу роль у визначенні трудової поведінки працівників, однак, як доводить практика, вони не є головними. Широко практикується система морального стимулювання працівників: просування по службі; участь в управлінні підприємством; гнучкі графіки роботи.

Неабиякої уваги у процесі мотивації праці заслуговує досвід Японії. Система мотивації працівників на японських підприємствах заснована на неформальних міжособистісних відносинах. Як показує досвід, саме у цій країні, завдяки пошуку та поєднанню матеріальних і моральних стимулів праці персоналу, вдалося домогтися високих результатів та бурхливого піднесення промисловості. Японські методи мотивації праці відмінні від європейських і американських. На японських підприємствах розроблену та прийнято свою власну модель мотивації персоналу, з урахуванням національного характеру. У центрі мотивації стоїть людина як основний фактор розвитку виробництва. Основою мотивації праці є гармонізація між працею і капіталом.

Оскільки в Японії персонал визнається пріоритетним, то на усіх підприємствах діє розгалужена система матеріального і нематеріального стимулювання працівників.

Основа матеріального стимулювання становлять такі елементи:

- заробітна плата – їй належить головне місце, оскільки фірми на неї виділяють у середньому до 85% всіх коштів, що витрачаються на трудові ресурси;

- премії – вони доповнюють місячний заробіток та виплачуються двічі на рік (т. зв. – бонуси) понад тарифний заробіток за встановлений робочий час і понаднормові доплати; тарифний заробіток складається з тарифної ставки і надбавок до неї;

- залежність заробітної плати від терміну служби та віку. Всім новим працівникам признається однакова заробітна плата, яка щорічно доповнюється надбавками за досвід;

- оптимальна диференціація заробітної плати. Наприклад, заробітна плата управлінського персоналу японських компаній перевищує плату нових працівників лише у 7-8 разів, а в американських компаніях – у 10-70 разів;

- використання розгалуженої системи пільг для постійних працівників: надбавок на утримання сім'ї, оплати проїзду до місця роботи, медичного страхування, соціального страхування, виплат на соціальні потреби, надання путівок на відпочинок, оплати стоянок автомашин, забезпечення харчуванням працівників, видачі премій та цінних подарунків тощо;

- використання натуральних оплат (безкоштовне забезпечення товарами) тощо.

Для японських працівників більше значення мають не матеріальні стимули, а задоволення соціальних потреб. Система нематеріального (морального) стимулювання працівників передбачає:

- просування за службовою ієрархією залежно від терміну роботи, освіти і віку, що стимулює працівника постійно підвищувати свою кваліфікацію, згладжує організаційні конфлікти, забезпечує стабільність, ієрархію тощо;

- підтримка та розвиток корпоративної культури – полягає у діяльності форм групової роботи, спрямованої на підвищення ефективності виробництва і вдосконалення соціально-трудова відносин, передовсім слід назвати «гуртки якості»;

Водночас матеріальне стимулювання поширюється не більше, ніж на 30 % гуртків;

- принцип пожиттєвого найму, який гарантує стабільне становище працівника у фірмі, відсут-

ність страху втратити роботу і є запорукою розвитку особистості;

- організація розважальних заходів, групових виїздів на природу, різноманітних вечорів, сприяння в організації сімейних свят – весіль, ювілеїв тощо;

- культивування корпоративного духу шляхом залучення працівника до справ фірми, її завдань, місії; для цього кожна фірма має свою форму, девіз, гімн, різноманітні ритуали, влаштовує зібрання, конференції;

- надання працівникам роботи відповідно до їх потенціалу, створення можливостей для самореалізації, вияву здібностей і вподобань тощо.

Висновки. Отже, результати проведеного дослідження дають підстави стверджувати, що серед науковців не існує єдиного підходу щодо мотивації персоналу на підприємствах. На нашу думку, для розробки системи мотивації продуктивної праці на вітчизняних підприємствах слід врахувати перш за все особливості та національні традиції, а також менталітет працівників. Орієнтиром буде позитивний досвід європейських країн, а також можливості його впровадження на вітчизняних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг Практика управління людськими ресурсами. 8-е издание / Перев. С англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.
2. Гриньова В.М., Грузіна І. А. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 184 с.
3. Колот А.М. мотивація, стимулювання, й оцінка персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
4. Харченко В.Е. Человеческий капитал: проблемы накопления и использования. – Белгород: Изд-во БелГТАСМ, 2001. – 248 с.
5. Егоршин А.П. Управление персоналом. – 2-е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 1999. – 624 с.
6. Нестерчук В.П. Організація та мотивація праці: Навч. посіб. – К.: Вид-во європ. ун-ту фінансів, інформац. систем, менеджменту і бізнесу 1999. – 88 с.
7. Адаир Д. Эффективная мотивация. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. – 256 с.
8. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. Монографія. – Кіровоград: Пік, 2003. – 426 с.
9. Буркинський Б.В., Нижник В.М., Ніколайчук М.В. Ефективність використання трудового потенціалу: теорія і практика: монографія / Б. В. Буркинський, В. М. Нижник, М. В. Ніколайчук. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 223 с.

КОЛЕГІАЛЬНИЙ ОРГАН КОНТРОЛЮ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

COLLEGIAL CONTROL AUTHORITY AS A PRECONDITION FOR EFFECTIVE MANAGEMENT

У статті досліджено тенденції реформування системи управління підприємства. Виділені найбільш розповсюджені шляхи трансформації структури управління та зазначені їх переваги і недоліки. Обґрунтовано необхідність створення незалежного органу контролю за ефективністю функціонування апарату управління підприємства. Розглянуто слабкі місця в створенні та діяльності органу контролю. Врахування наведеного матеріалу у практичній роботі допоможе підвищити як ефективність функціонування апарату управління, так і загальну ефективність діяльності підприємства.

Ключові слова: структура управління, система управління, орган контролю, ефективність апарату управління, трансформація структур управління, удосконалення систем управління.

В статье исследованы тенденции реформирования системы управления предприятия. Выделены наиболее распространенные пути трансформации структуры управления и указанные их преимущества и недостатки. Обоснована необходимость создания независимого органа контроля за эффективностью функционирования аппарата управления предприятия. Рассмотрены слабые места в создании и дея-

тельности органа контроля. Учет приведенного материала в практической работе поможет повысить как эффективность функционирования аппарата управления, так и общую эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: структура управления, система управления, орган контроля, эффективность аппарата управления, трансформация структур управления, совершенствование систем управления.

The article explores trends in the reform of the enterprise management system. Highlights the most common way of transformation of the management structure and their advantages and disadvantages. Substantiates the necessity of creation of an independent authority monitoring the effectiveness of the functioning of the enterprise management system. Considered weaknesses in the establishment and activities of the control authority. Consideration of the material presented in the practical work will help improve the efficiency of the functioning of the enterprise management system, and the overall efficiency of the enterprise.

Key words: management structure, control system, control authority, efficiency of the control system, the transformation of management structures, improvement of management systems.

УДК 005.3:330.1

Ободовський Ю.В.

аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Постановка проблеми. Сучасний підхід до трансформації структур управління (у першу чергу стосується підприємств державного сектору) орієнтований або ж на кардинальну зміну типу використовуваної структури управління, або ж передбачає виконання *різного роду заходів*, які покликані вирішити існуючі протиріччя *в межах наявного типу* структур управління.

Передусім необхідно підкреслити, що недоліком такого підходу керівництва підприємства до оптимізації структури управління є усталене бачення зміни типу використовуваної структури, переформатування підрозділів та служб і т. д. як шляху удосконалення системи управління, хоча необхідні зміни часом повинні носити більш *глибинний, але менш глобальний характер*. Наприклад, торкатися наявних зв'язків, усуваючи непродуктивні та розвиваючи результативні, кадрового складу керівництва підприємства, організації системи контролю та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти організаційних структур управління досліджувалися такими вченими, як: В. І. Дудорін, О. В. Сіротін, Л. М. Ликова, В. М. Федотов, Б. С. Байрієв., Б. А. Лагоша та ін.

Мета статті. Метою та основними завданнями статті є дослідження сучасних тенденцій транс-

формації систем управління та визначення такого шляху їх (систем управління) удосконалення, який би забезпечив контроль за функціонуванням апарату управління та досягнення максимально ефективної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У серпні 2016 року «Фахівці експертної групи Укрпошти під керівництвом очільника підприємства Ігоря Ткачука *власними силами, без залучення зовнішніх консультантів* розробили Стратегічний план розвитку УДППЗ «Укрпошта» до 2020 року (курсив наш. – Ю. О.)» [8]. У першу чергу хотілося б звернути увагу на той факт, що залучення до розробки Стратегічного плану *лише спеціалістів підприємства представлено, як перевага, хоча вона* (Стратегія) **«визначає пріоритетні напрями реформування компанії, способи досягнення поставлених цілей, формує вимоги до розвитку інфраструктури підприємства, використання ІТ-систем, удосконалення виробничих процесів, а також містить пропозиції щодо регуляторної політики у сфері поштового зв'язку** (напівжирний курсив наш. – Ю. О.)» [8], що вимагає залучення більш широкого кола осіб (адже як сама по собі стратегія, так і регуляторна політика у сфері поштового зв'язку торкаються не лише самого підприємства), у тому

числі й спеціалістів установ, які здійснюють безпосередній контроль над діяльністю УДППЗ «Укрпошта», фахівців-теоретиків з вищих навчальних закладів і т. д. Першим кроком реформування, безумовно, стає усвідомлення керівництвом підприємства необхідності проведення змін. Проте, для успішності цих заходів (пов'язаних з реформуванням) їх (змін) зміст та механізм реалізації потребують залучення фахівців вузької спеціалізації, що неможливо досягти, використовуючи лише персонал підприємства.

«Затверджена Стратегія Укрпошти передбачає вдосконалення системи управління компанією (це і підтверджує факт усвідомлення керівництвом необхідності здійснення змін. – Ю. О.), що включає завершення корпоратизації підприємства, запровадження системи макрорегіонів, а також побудову вертикально-інтегрованої моделі з виділенням окремих бізнес-одиниць за напрямками та подальшого переходу до дивізійної структури управління (курсив наш. – Ю. О.)» [8]. Тобто зміна типу – перехід від функціональної спеціалізації («Організаційна структура УДППЗ «Укрпошта» побудована за функціональними напрямками» [10, с. 3]) до дивізійної структури управління розглядається, як кінцевий етап реформування структури управління підприємства.

Другий підхід (виконання заходів, покликаних вирішити існуючі протиріччя в межах наявного типу структур управління) у переважній більшості випадків характеризується своєю незавершеністю. Керівництво, намагаючись вирішити протиріччя (або ж попередити їх у випадку формування нової структури), робить певні кроки, які, однак, з різних причин лише частково охоплюють проблему. Ця незавершеність завжди нівелює найкращі оптимізаційні процеси.

Так намагаючись забезпечити раціональне управління Державною установою «Центр громадського здоров'я Міністерства охорони здоров'я України», у структурі передбачено утворення органу контролю – Наглядову раду [5], яка відповідно до Статуту [7] створена для «...забезпечення функціонування Центру, здійснення контролю за його діяльністю, за управлінням майном Центру, додержанням мети Центру та здійснення іншої діяльності відповідно до <...> Статуту...» [7, с. 27]. Тобто, використовуючи певний набір засобів, наглядова рада контролює роботу керівництва підприємства, намагаючись попередити ухвалення керівництвом неправильних рішень, таким чином забезпечуючи ефективну діяльність всієї організації. При цьому рада має виступати незалежним органом задля можливості об'єктивної оцінки діяльності підприємства, склад та повноваження якого регламентує організація вищого рівня. Частково так і відбувається – персональний склад ради затверджує уповноважений орган управління (у

даному випадку – Міністерство охорони здоров'я України) [7, с. 27]. Однак, у Статуті прямо вказано на те, що: «Повноваження та порядок діяльності Наглядової ради визначається Положенням про Наглядову раду, яке затверджує Уповноважений орган управління за поданням Керівника Центру (курсив наш. – Ю. О.)» [7, с. 28]. Це значить, що втрачається сам зміст «незалежності».

У даному випадку слушно звернути увагу на досвід Британії, де з метою здійснення незалежного контролю за витратами та зарплатами парламентарів створено Незалежне управління з парламентських стандартів [9], яке, на відміну від наглядової ради, «діє окремо від парламенту, уряду й політичних партій» [9], тобто виступає незалежним у класичному розумінні. У наведеному прикладі для Державної установи «Центр громадського здоров'я Міністерства охорони здоров'я України» одним із варіантів усунення названого вище недоліку могло б стати затвердження повноважень та порядку діяльності наглядової ради уповноваженим органом управління, але уже без прив'язки до необхідності узгодження та подання керівника підприємства.

Головне завдання апарату управління (а відтак і всієї структури управління) – створення умов для ефективної діяльності виробничої (тобто основної) складової підприємства – «організаційна структура апарату управління виробничим комплексом повинна забезпечувати реалізацію моделі функціонування виробництва...» (курсив наш. – Ю. О.) [4, с. 280], а «удосконалена оргструктура повинна всіляко створювати умови стабільності виробництва...» [4, с. 282]. Тобто структура управління виступає певним чином сполучною ланкою між керівником (на різних рівнях управління) та підлеглим (який представляє виробничу сферу).

Г. В. Назарова, розвиваючи думку Г. С. Одінцова, вказує, що ключовим елементом організаційної структури «можна визначити не пару (як пропонував Г. С. Одінцова – керівник-підлеглий. – Ю. О.), а трикутник організаційних, економічних, соціальних, правових відносин: власники – управлінці – працівники» [6, с. 78], додаючи, що, з огляду на це, «сучасні організаційні структури мають бути спроектовані таким чином, щоб у них обов'язково було присутнє поєднання інтересів цих трьох груп зацікавлених осіб» [6, с. 78]. Проте, варто відзначити, що таке поєднання інтересів актуальне не лише для приватного сектору, а й для державних підприємств.

Іншими словами, керівник, користуючись наявними засобами, у тому числі з використанням всього комплексу елементів системи управління (у даному випадку застосовується саме більш ємне поняття – не лише структура управління, а й інші складові – нормативна та документальна база, управлінські рішення і т. д.) забезпечує від підлеглої реалізації завдання власника.

Однак, якщо впровадження в структуру управління механізму контролю за якістю, ефективністю діяльності *підлегло* на різних підприємствах (незалежно від форми власності, розміру, від того, виробляє підприємство продукцію або ж надає послуги) останнім часом стало нормою, механізм контролю, а тим більше його реалізація, за ефективністю самого *управління* застосовується переважно акціонерними товариствами. Але переважна більшість підприємств організовані в інших формах – у формі товариства з обмеженою відповідальністю, приватного підприємства і т. д. (зокрема, частка акціонерних товариств у загальній кількості підприємств в Україні станом на 1 липня 2016 року складає всього 1,34% (15430 підприємств [3]), у той час, як частка товариств з обмеженою відповідальністю – 44,16% (509032 підприємств [3]), а це майже половина усіх підприємств, що діють), при цьому не всі підприємства створені у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю, є незначними за розмірами. Отже, нагальною потребою постає необхідність комплексної розробки механізму з реалізації контролю за ефективністю функціонування апарату управління для широкого кола підприємств, як приватної, так і державної форм власності, які функціонують у різних організаційно-правових формах.

До речі, «*Майже всі держкомпанії* (у Норвегії. – Ю. О.) є ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю. – Ю. О.) і діють за тими самими законами та правилами, що й інші компанії» [1, с. 6].

Принципова відмінність між товариством з обмеженою відповідальністю (у даному випадку воно є типовим підприємством, хоча сама ситуація стосується й інших організаційно-правових форм) та акціонерним товариством полягає у власності. Для акціонерного товариства характерна велика кількість власників, кожен з яких, однак, не призначає безпосередньо керівника, а, отже, й не має змоги визначити, наскільки правильним виявляється його управління підприємством. Водночас наявність декількох власників, які не пов'язані між собою, створює певний елемент недовіри щодо здійснення управління, вирішити який і покликаний незалежний колегіальний орган. Це не характерно для товариства з обмеженою відповідальністю. Тому, якщо створення в акціонерному товаристві органу, роль якого зводиться до контролю за ефективністю управління, виглядає закономірним, то у випадку з товариством з обмеженою відповідальністю необхідність створення такого органу не була очевидною.

Отже, на даний час наявність колегіальних органів контролю за управлінською діяльністю у більшості випадків пов'язана з історичним аспектом, характерним для певних організаційно-правових форм. У той же час «сліпе» копіювання реалізації механізму контролю за управлінням від

одного підприємства до іншого не виявляється ефективним. Ця обставина продиктована широким спектром відмінностей між підприємствами – розмір, форма власності і т. д.

Однією із форм реалізації цієї ідеї є створення незалежного (на відміну від ситуації з Центром громадського здоров'я, яка вже описувалася), колегіального органу контролю. Таким органом може виступати наглядова рада (спостережна рада і т. д.). «Наглядові ради здійснюють незалежний контроль за діями керівництва компаній в інтересах власників» [1, с. 19].

Тобто наглядова рада виступає певним прошарком між власником та апаратом управління підприємства. При цьому «Держава (як власник. – Ю. О.) може встановлювати цілі для кожної компанії разом з іншими акціонерами. Наглядова рада відповідає за їхнє (цілей. – Ю. О.) виконання» [1, с. 19].

Першочерговість та нагальність вирішення цього (щодо здійснення контролю за діяльністю апарату управління) питання підкреслюється й внесеними останнім часом змінами до законодавства, які мають закріпити на найвищому рівні необхідність контролю за діяльністю керівництва підприємств.

На засіданні Уряду 09 листопада 2016 року серед іншого прозвучала теза про те, що, аби стратегічно важливі для України підприємства працювали на рівні сучасних світових, «*мають бути якісні управлінці, які мають гарний досвід, гарну репутацію, які є абсолютно відкриті і публічні, які не сприймають корупцію з одного боку. З іншого боку мають бути незалежні наглядові ради, які наглядають за цими управлінцями, не чиновники, а незалежні фахівці в тій чи іншій галузі, які будуть наглядати за тим, щоб менеджмент працював ефективно, а підприємства приносили прибутки* (курсив наш. – Ю. О.)» [2].

Висновки з проведеного дослідження. Створення органу контролю пов'язане з певними ризиками. Наприклад, апарат управління підприємства може досягти домовленості з членами наглядової ради з метою встановлення повного контролю над підприємством та формуванням *ілюзії функціонування незалежного органу контролю*. У свою чергу, наглядова рада зображатиме перед власником (або уповноваженим органом – у випадку державної власності) видимість контролю, а керівник – видимість ефективного управління. Підприємство і надалі працюватиме неефективно, але чи обумовлений цей стан неправильним підходом? Ні, оскільки будь-яке рішення, яким би правильним воно не виявилось, *окрім власне свого змісту має враховувати й особливості, пов'язані з його реалізацією*.

Отже, вирішення вимагає не лише питання реформування системи управління з метою

інтеграції до неї наглядової ради, але і розробка механізму, який би забезпечував її (наглядової ради) незалежність та високу якість функціонування. Проте варто бути пильним для того, щоб уникнути появи «ефекту матрьошки», коли створюється наглядова рада для контролю за ефективністю управління підприємством, далі виникає необхідність у створенні окремого органу, який би контролював наглядову раду, потім – орган, який би контролював діяльність органу, створеного для контролю за наглядовою радою, і т. д.

Звісно, вже сам факт існування певного органу, який контролює ефективність управління підприємством, стримує керівництво від ухвалення швидких та сумнівних рішень, але у той же час одна лише ця обставина ще не забезпечує ефективного функціонування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Встановлення цілей та оцінка роботи держкомпаній: досвід Норвегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=93394419-a9a6-4f28-bb8a-dd14dbe53387>
2. Вступне слово Прем'єр-міністра Володимира Гройсмана на засіданні Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249474085&cat_id=244823857
3. Кількість юридичних осіб за організаційними формами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/edrpy/ukr/EDRPU_2016/ks_opfg/ks_opfg_0716.htm
4. Модин А. А. Организация и управление производственным процессом на промышленном предприятии / А. А. Модин, Е. Г. Яковенко. – М. : «Наука», 1972. – 297 с.
5. На громадське обговорення вноситься проект структури державної установи «Центр громадського здоров'я Міністерства охорони здоров'я України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dsesu.gov.ua/ua/regulatoryna-politika/hromadske-obhovoriuvannia/item/1660-na-hromadske-obhovorennia-vynosysia-proekt-struktury-derzhavnoi-ustanovy-tsentri-hromadskoho-zdorov-ia-ministerstva-okhorony-zdorov-ia-ukrainy>
6. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями [Текст] : монографія / Г. В. Назарова. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 420 с.
7. Статут державної установи «Центр громадського здоров'я Міністерства охорони здоров'я України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kmlc.gov.ua/wp-content/uploads/2014/02/nak-moz-604.doc>
8. Стратегію розвитку Укрпошти до 2020 року затвердило Мінінфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrposhta.ua/strategiyu-rozvitku-ukrposhti-do-2020-roku-zatverdilo-mininfrastrukturi>
9. Як британським парламентарям піднімали зарплату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bbc.com/ukrainian/politics/2016/10/161024_mps_salary_uk_ko
10. Стратегічний план розвитку Українського державного підприємства поштового зв'язку «Укрпошта» до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mtu.gov.ua/files/Стратегічний%20план%20Наказ%20190.pdf

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ВАГОНБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИA COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS
OF THE CARRIAGE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE

У статті автором досліджено сучасні підходи до вибору методики та показників оцінки конкурентоспроможності підприємств, у тому числі вагонобудівних. Сформовано узагальнену послідовність етапів оцінки конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств. Проведено комплексну оцінку конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств на основі розрахунку інтегрального показника, що враховує часткові показники оцінки складових потенціалів, а саме: виробничого, ресурсного, техніко-технологічного, кадрового, інформаційного, інноваційного, експортного та інвестиційного. У якості заключного етапу побудовано ієрархію конкурентних пріоритетів вагонобудівних підприємств.

Ключові слова: вагонобудівні підприємства, складові потенціали конкурентоспроможності, оцінка конкурентоспроможності, ієрархія конкурентних пріоритетів

В статье автором исследованы современные подходы к выбору методики и показателей оценки конкурентоспособности предприятий, в том числе вагоностроительных. Сформирована обобщенная последовательность этапов оценки конкурентоспособности вагоностроительных предприятий. Проведена комплексная оценка конкурентоспособности вагоностроительных предприятий на основе расчета интегрального показателя, учитывающего частичные показатели оценки составляющих потенциалов, а именно: производственного, ресурс-

ного, технико-технологического, кадрового, информационного, инновационного, экспортного и инвестиционного. В качестве заключительного этапа построена иерархия конкурентных приоритетов вагоностроительных предприятий.

Ключевые слова: вагоностроительные предприятия, составляющие потенциалы конкурентоспособности, оценка конкурентоспособности, иерархия конкурентных приоритетов

In the article, the author examines modern approaches to the choice of the methodology and indicators of the competitiveness of enterprises, including carriage-building enterprises. Formed a generalized sequence of steps of an estimation of competitiveness by carriage-building enterprises. Conducted comprehensive assessment of the competitiveness of the carriage-building enterprises on the basis of the calculation of an integral indicator that takes into account the partial indicators for assessing the components of the potentials, namely: production, resources, technological, human, information, innovation, export and investment. As a final stage built the hierarchy of competitive priorities by carriage-building enterprises. This grading allows us to identify key competitive priorities by carriage-building enterprises to assess the level of development of basic components of competitiveness and dynamic change.

Key words: carriage-building enterprises, potentials of competitiveness, assessment of competitiveness, hierarchy of competitive priorities

УДК 339.137.22:339.94:621

Обруч Г.В.

аспірант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Український державний університет залізничного транспорту

Постановка проблеми. Наукові дослідники не раз наголошували, що головною конкурентною перевагою підприємства є можливість виробництва конкурентоспроможної продукції. Але в умовах загострення конкурентної боротьби цього недостатньо для забезпечення гармонійного розвитку підприємства та зайняття стійкої позиції на ринку.

Тому підприємства знаходяться в постійному пошуку інноваційних методів забезпечення домінуючої конкурентної позиції. З метою визначення існуючих та потенційних конкурентних переваг підприємства, насамперед необхідно оцінити рівень його конкурентоспроможності на ринку, що провокує виникнення проблеми вибору методу та показників оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню теоретичного та методичного підґрунтя оцінки конкурентоспроможності підприємств, у тому числі вагонобудівних, присвячено наукові публікації широкого кола вчених: Р.І. Жовновача [1], В.Л. Корінева [2], К.О. Латишева, Д.Л. Пирогова, Ю.В. Караулової [3], Л.В. Лоциної, М.В. Мілашенко [4], О.Є.Сомової [5], Н.П. Тарнавської [6], Л.В. Целікової [7], Д.В. Яцкового [8] та інших.

Значна теоретико-методична база підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства та відсутність об'єктивного інструменту її оцінювання потребує детального вивчення даної проблеми й розробки методики оцінки конкурентоспроможності, що врахує галузеві особливості вагонобудівних підприємств як ключових об'єктів наукового дослідження.

Метою наукової статті є проведення комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності лідерів вітчизняного вагонобудування – ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «Азовзагальмаш».

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір методу та відповідних показників оцінки залежить від конкретної мети її здійснення, специфіки продукції, що виробляється, доступності інформаційної бази, терміну виконання, наявності фінансових, інформаційних, законодавчих та інших обмежень.

Окрема група науковців ототожнюють поняття оцінки конкурентоспроможності підприємства з оцінкою конкурентоспроможності продукції. Так автор Корінев В.Л. [2] використовує кількісну оцінку

зовнішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність промислової продукції, та розділяє показники конкурентоспроможності на чотири групи: показники, що характеризують зовнішньоторговельні потоки, ефективність праці, ефективність використання матеріально-технічної бази та якість продукції.

Лощина Л.В. та Мілашенко М.В. [4] для визначення конкурентоспроможності підприємства, до системи показників за різними складовими пропонують віднести наступні показники:

- за ефективністю виробничої діяльності: витрати виробництва на одиницю продукції, фондвіддача, рентабельність продукції, продуктивність праці;

- за фінансовим станом підприємства: коефіцієнт автономії, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт оборотності обігових коштів;

- за ефективністю організації збуту: рентабельність продажів, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту;

- за конкурентоспроможністю продукції: якість продукції, ціна продукції, умови платежу, строк поставки, рівень гарантійного і сервісного обслуговування на всіх етапах життєвого циклу;

- за конкурентоспроможністю персоналу: кваліфікація, досвід роботи, стаж, освіта, витрати на персонал.



Рис. 1. Узагальнена послідовність етапів оцінки конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств

Джерело: авторська розробка

Жовновач Р.І. [1] вважає, що найбільш обґрунтованим для оцінки конкурентоспроможності підприємства є використання комплексних методичних підходів, націлених на розробку зведеного показника рівня конкурентоспроможності, що реалізується у виявленні наявних ресурсів підприємства, оцінки ефективності їх використання і визначенні рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать до однієї продуктової групи.

Окрім загальних методик, вченими розглянуто й питання оцінки конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств. Так Латишев К.О., Пирогов Д.Л. та Караулова Ю.В. [3] при визначенні рівня конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств у процесі їх позиціонування рекомендували використовувати методику, в основу якої покладено експертне визначення вагомості впливу факторів у розрізі кожної з чотирьох підсистем, а саме: ринкової, товарної, фінансової, соціальної та розраховані, виходячи з показників, що формують ці фактори, зведені індекси значущості кожної підсистеми. Дана методика, на думку авторів, дозволяє виявити слабкі сторони підприємств та опрацювати заходи, пов'язані з реструктуризацією основних фондів, підвищенням оборотності товарних запасів та продуктивності праці, що у сукупності забезпечить у подальшому підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Аналізуючи наведені підходи до вибору методики та показників оцінки конкурентоспроможності підприємства, слід відмітити основні переваги та недоліки існуючих наукових здобутків:

- по-перше, питання класифікації методів оцінки конкурентоспроможності досить широко розкрито, але деякі з класифікацій різних авторів дублюють одна одну, що дещо ускладнює процес аналізу та систематизації отриманої інформації;

- по-друге, це загальний характер дослідження, тобто автори наводять досить аналогічні алгоритми та розроблені методики оцінки конкурентоспроможності, що викликає певні суперечності в розумінні їх сутності та основних відмінностей;

- по-третє, недостатньо досліджена проблема оцінки конкурентоспроможності підприємств конкретної галузі, у тому числі вагонобудівної, а існуючі наукові праці надають досить узагальнене представлення цього процесу;

- по-четверте, викликає сумніви високий ступінь суб'єктивності вибору показників оцінки конкурентоспроможності та їх розрахунку тощо.

Відаючи належне здобуткам науковців, було проведено комплексну оцінку конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств на основі розрахунку інтегрального показника, що враховує часткові показники оцінки складових потенціалів,

а саме: виробничого, ресурсного, техніко-технологічного, кадрового, інформаційного, інноваційного, експортного та інвестиційного. Транспортний потенціал у розрахунок інтегрального показника вирішено не включати, враховуючи специфіку діяльності вагонобудівних підприємств та відносно низьку питому вагу його впливу в загальній сукупності.

Узагальнена послідовність етапів оцінки рівня конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств виглядає наступним чином (рис. 1).

1. *Формування мети оцінки конкурентоспроможності*: визначення конкурентних пріоритетів та перспективних напрямів розвитку вагонобудівних підприємств.

2. *Аналіз існуючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємств*, що проводиться з метою вибору найбільш доцільної методики для оцінки конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств.

3. *Виділення ключових областей формування конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств*: виробничий потенціал; ресурсний потенціал; техніко-технологічний потенціал; кадровий потенціал; інформаційний потенціал; інноваційний потенціал; експортний потенціал; інвестиційний потенціал.

4. *Визначення часткових показників у межах обраних складових оцінки конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств* з урахуванням можливості розрахунку на основі фінансової звітності підприємств та офіційних даних засобів масової інформації.

Для прикладу розрахунку використано дані вагонобудівних підприємств ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «Азовзагальмаш» за 2011 р., 2013 р., 2015 р. Обрання подібного часового періоду викликано різкими змінами в роботі підприємства у наведені роки. Систему часткових показників оцінки конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств наведено в табл. 1.

5. *Формування матриці значень часткових показників оцінки рівня конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств у динамічному розрізі*.

6. *Стандартизація розрахованих значень часткових показників шляхом визначення відносної оцінки кожного з них у результаті динамічного розвитку*. Відносну оцінку вирішено розрахувати в залежності від приналежності часткового показника до стимулятора чи дестимулятора росту.

7. *Визначення вагових коефіцієнтів значущості часткових показників у межах складової оцінки конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств*. Вагові коефіцієнти значущості часткових показників доцільно визначити експертним шляхом. Обов'язковою умовою використання екс-

Таблиця 1

Система часткових показників оцінки конкурентоспроможності вагобудівних підприємств (авторська розробка)

Складова конкурентоспроможності	Показник	Складова конкурентоспроможності	Показник	
Виробничий потенціал	Індекс напруженості виробництва (I_1)	Інформаційний потенціал	Індекс інформаційно-технічного забезпечення (I_{25})	
	Індекс ритмічності виробництва (I_2)		Індекс інвестування в програмне забезпечення (I_{26})	
	Індекс фондovіддачі (I_3)		Індекс питомої ваги нематеріальних активів (I_{27})	
	Індекс фондомісткості (I_4)		Індекс внутрішнього інформаційного забезпечення (I_{28})	
	Індекс фондоозброєності (I_5)		Індекс інноваційного інформаційно-комунікаційного забезпечення (I_{29})	
	Індекс рентабельності виробництва (I_6)		Індекс інноваційності програмного забезпечення (I_{30})	
Ресурсний потенціал	Індекс оборотності оборотних активів (I_7)	Інноваційний потенціал	Індекс раціоналізаторської активності підприємства (I_{31})	
	Індекс завантаження оборотних активів (I_8)		Індекс витрат на науково-дослідні роботи (I_{32})	
	Індекс рентабельності оборотних активів (I_9)		Індекс інноваційної активності (I_{33})	
	Індекс забезпеченості власними оборотними коштами (I_{10})		Індекс освоєння інноваційних розробок (I_{34})	
	Індекс матеріалovіддачі (I_{11})		Індекс рентабельності інновацій (I_{35})	
	Індекс матеріаломісткості (I_{12})		Експортний потенціал	Індекс експортоорієнтованості вагобудівної продукції (I_{36})
Техніко-технологічний потенціал	Індекс придатності техніко-технологічної бази (I_{13})	Індекс частки експорту вагобудівної продукції (I_{37})		
	Індекс оновлення техніко-технологічної бази (I_{14})	Індекс рентабельності експортної діяльності (I_{38})		
	Індекс вибуття техніко-технологічної бази (I_{15})	Індекс експортно-представницької діяльності (I_{39})		
	Індекс зносу техніко-технологічної бази (I_{16})	Інвестиційний потенціал		Індекс капітальних інвестицій (I_{40})
	Індекс прогресивності обладнання (I_{17})			Індекс абсолютної ліквідності (I_{41})
	Кадровий потенціал		Індекс продуктивності праці (I_{18})	Індекс автономії або фінансової незалежності (I_{42})
Індекс плинності кадрів (I_{19})			Індекс покриття чи загальної ліквідності (I_{43})	
Індекс ефективності використання фонду оплати праці (I_{20})			Індекс фінансового ризику (I_{44})	
Індекс стабільності кадрів (I_{21})			Індекс рентабельності власного капіталу (I_{45})	
Індекс освітнього рівня кадрів (I_{22})		Індекс ефективності інвестиційної діяльності (I_{46})		
Індекс внутрішньої кадрової підготовки та перепідготовки (I_{23})				
Індекс зовнішньої кадрової підготовки та перепідготовки (I_{24})				

пертих методів дослідження є розрахунок узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації.

Було виявлено, що узгодженість думок експертів знаходиться на середньому (виробничий, ресурсний, техніко-технологічний, інноваційний, експортний, інвестиційний потенціали) та високому (кадровий потенціал) рівнях, що дозволяє продовжити аналіз часткових показників оцінки конкурентоспроможності вагобудівних підприємств та розрахувати вагомість кожного часткового показника в загальній сукупності.

Так отримані наступні вагові коефіцієнти значущості часткових показників. Виробничого потенціалу: $I_1 = 0,248$; $I_2 = 0,238$; $I_3 = 0,176$; $I_4 = 0,076$;

$I_5 = 0,076$; $I_6 = 0,186$; ресурсного потенціалу: $I_7 = 0,236$; $I_8 = 0,064$; $I_9 = 0,179$; $I_{10} = 0,183$; $I_{11} = 0,245$; $I_{12} = 0,093$; техніко-технологічного потенціалу: $I_{13} = 0,258$; $I_{14} = 0,215$; $I_{15} = 0,091$; $I_{16} = 0,131$; $I_{17} = 0,305$; кадрового потенціалу: $I_{18} = 0,223$; $I_{19} = 0,190$; $I_{20} = 0,048$; $I_{21} = 0,059$; $I_{22} = 0,198$; $I_{23} = 0,146$; $I_{24} = 0,136$; інформаційного потенціалу: $I_{25} = 0,088$; $I_{26} = 0,241$; $I_{27} = 0,064$; $I_{28} = 0,231$; $I_{29} = 0,200$; $I_{30} = 0,176$; інноваційного потенціалу: $I_{31} = 0,107$; $I_{32} = 0,303$; $I_{33} = 0,227$; $I_{34} = 0,260$; $I_{35} = 0,103$; експортного потенціалу: $I_{36} = 0,360$; $I_{37} = 0,115$; $I_{38} = 0,205$; $I_{39} = 0,320$; інвестиційного потенціалу: $I_{40} = 0,193$; $I_{41} = 0,053$; $I_{42} = 0,190$; $I_{43} = 0,114$; $I_{44} = 0,117$; $I_{45} = 0,103$; $I_{46} = 0,230$.

8. Розрахунок часткових інтегральних показників, що характеризують рівень складових кон-

курентоспроможності вагонобудівних підприємств.

8.1. Частковий інтегральний показник виробничого потенціалу:

$$I_{BP} = 0,248 \times I_1 + 0,238 \times I_2 + 0,176 \times I_3 + 0,076 \times I_4 + 0,076 \times I_5 + 0,186 \times I_6. \quad (1)$$

Отримано наступні результати розрахунку часткового інтегрального показника виробничого потенціалу. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: $I_{BP}^{2011} = 0,9636$; $I_{BP}^{2013} = 0,5316$; $I_{BP}^{2015} = 0,2128$; ПАТ «Дніпровагонмаш»: $I_{BP}^{2011} = 0,9379$; $I_{BP}^{2013} = 0,2919$; $I_{BP}^{2015} = 0,0971$; ПАТ «Азовзагальмаш»: $I_{BP}^{2011} = 0,9399$; $I_{BP}^{2013} = 0,4117$; $I_{BP}^{2015} = 0,1006$.

8.2. Частковий інтегральний показник ресурсного потенціалу:

$$I_{RP} = 0,236 \times I_7 + 0,064 \times I_8 + 0,179 \times I_9 + 0,183 \times I_{10} + 0,245 \times I_{11} + 0,093 \times I_{12}. \quad (2)$$

Отримано наступні результати розрахунку часткового інтегрального показника ресурсного потенціалу. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: $I_{RP}^{2011} = 0,9618$; $I_{RP}^{2013} = 0,6561$; $I_{RP}^{2015} = 0,5300$; ПАТ «Дніпровагонмаш»: $I_{RP}^{2011} = 0,9153$; $I_{RP}^{2013} = 0,6134$; $I_{RP}^{2015} = 0,3741$; ПАТ «Азовзагальмаш»: $I_{RP}^{2011} = 0,7291$; $I_{RP}^{2013} = 0,7457$; $I_{RP}^{2015} = 0,1325$.

8.3. Частковий інтегральний показник техніко-технологічного потенціалу:

$$I_{ТПП} = 0,258 \times I_{13} + 0,215 \times I_{14} + 0,091 \times I_{15} + 0,131 \times I_{16} + 0,305 \times I_{17}. \quad (3)$$

Отримано наступні результати розрахунку часткового інтегрального показника техніко-технологічного потенціалу. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: $I_{ТПП}^{2011} = 0,9166$; $I_{ТПП}^{2013} = 0,8476$; $I_{ТПП}^{2015} = 0,6393$; ПАТ «Дніпровагонмаш»: $I_{ТПП}^{2011} = 0,7556$; $I_{ТПП}^{2013} = 0,8608$; $I_{ТПП}^{2015} = 0,6455$; ПАТ «Азовзагальмаш»: $I_{ТПП}^{2011} = 0,6725$; $I_{ТПП}^{2013} = 0,8689$; $I_{ТПП}^{2015} = 0,5180$.

8.4. Частковий інтегральний показник кадрового потенціалу:

$$I_{KP} = 0,223 \times I_{18} + 0,190 \times I_{19} + 0,048 \times I_{20} + 0,059 \times I_{21} + 0,198 \times I_{22} + 0,146 \times I_{23} + 0,136 \times I_{24}. \quad (4)$$

Отримано наступні результати розрахунку часткового інтегрального показника кадрового потенціалу. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: $I_{KP}^{2011} = 1,000$; $I_{KP}^{2013} = 0,6357$; $I_{KP}^{2015} = 0,3962$; ПАТ «Дніпровагонмаш»: $I_{KP}^{2011} = 0,9759$; $I_{KP}^{2013} = 0,6505$; $I_{KP}^{2015} = 0,3492$; ПАТ «Азовзагальмаш»: $I_{KP}^{2011} = 0,9294$; $I_{KP}^{2013} = 0,6685$; $I_{KP}^{2015} = 0,3619$.

8.5. Частковий інтегральний показник інформаційного потенціалу:

$$I_{IFP} = 0,088 \times I_{25} + 0,241 \times I_{26} + 0,064 \times I_{27} + 0,231 \times I_{28} + 0,200 \times I_{29} + 0,176 \times I_{30}. \quad (5)$$

Отримано наступні результати розрахунку часткового інтегрального показника інформаційного потенціалу. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: $I_{IFP}^{2011} = 0,9500$; $I_{IFP}^{2013} = 0,7745$; $I_{IFP}^{2015} = 0,5072$; ПАТ «Дніпровагонмаш»: $I_{IFP}^{2011} = 0,9500$; $I_{IFP}^{2013} = 0,7603$; $I_{IFP}^{2015} = 0,4679$; ПАТ «Азовзагальмаш»: $I_{IFP}^{2011} = 0,9644$; $I_{IFP}^{2013} = 0,6870$; $I_{IFP}^{2015} = 0,4579$.

8.6. Частковий інтегральний показник інноваційного потенціалу:

$$I_{INP} = 0,107 \times I_{31} + 0,303 \times I_{32} + 0,227 \times I_{33} + 0,260 \times I_{34} + 0,103 \times I_{35}. \quad (6)$$

Отримано наступні результати розрахунку часткового інтегрального показника інноваційного потенціалу. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: $I_{INP}^{2011} = 0,9745$; $I_{INP}^{2013} = 0,7018$; $I_{INP}^{2015} = 0,3997$; ПАТ «Дніпровагонмаш»: $I_{INP}^{2011} = 0,8898$; $I_{INP}^{2013} = 0,6267$; $I_{INP}^{2015} = 0,3379$; ПАТ «Азовзагальмаш»: $I_{INP}^{2011} = 0,9924$; $I_{INP}^{2013} = 0,6692$; $I_{INP}^{2015} = 0,3776$.

8.7. Частковий інтегральний показник експортного потенціалу:

$$I_{EP} = 0,360 \times I_{36} + 0,115 \times I_{37} + 0,205 \times I_{38} + 0,320 \times I_{39}. \quad (7)$$

Отримано наступні результати розрахунку часткового інтегрального показника експортного потенціалу. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: $I_{EP}^{2011} = 0,9415$; $I_{EP}^{2013} = 0,7794$; $I_{EP}^{2015} = 0,3302$; ПАТ «Дніпровагонмаш»: $I_{EP}^{2011} = 0,9331$; $I_{EP}^{2013} = 0,7375$; $I_{EP}^{2015} = 0,1800$; ПАТ «Азовзагальмаш»: $I_{EP}^{2011} = 0,9561$; $I_{EP}^{2013} = 0,7910$; $I_{EP}^{2015} = 0,2523$.

8.8. Частковий інтегральний показник інвестиційного потенціалу:

$$I_{IBP} = 0,193 \times I_{40} + 0,053 \times I_{41} + 0,190 \times I_{42} + 0,114 \times I_{43} + 0,117 \times I_{44} + 0,103 \times I_{45} + 0,230 \times I_{46}. \quad (8)$$

Отримано наступні результати розрахунку часткового інтегрального показника інвестиційного потенціалу. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: $I_{IBP}^{2011} = 0,9799$; $I_{IBP}^{2013} = 0,6453$; $I_{IBP}^{2015} = 0,4165$; ПАТ «Дніпровагонмаш»: $I_{IBP}^{2011} = 0,9111$; $I_{IBP}^{2013} = 0,6632$; $I_{IBP}^{2015} = 0,2979$; ПАТ «Азовзагальмаш»: $I_{IBP}^{2011} = 0,8830$; $I_{IBP}^{2013} = 0,3133$; $I_{IBP}^{2015} = 0,1360$.

9. Розрахунок загального інтегрального показника оцінки рівня конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств.

Загальний інтегральний показник оцінки рівня конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств пропонується розраховувати, як середньо-геометричне з оцінок восьми його складових – часткових інтегральних показників:

$$I_{KCP}^{заг} = \sqrt[8]{I_{BP} \times I_{RP} \times I_{ТПП} \times I_{KP} \times I_{IFP} \times I_{INP} \times I_{EP} \times I_{IBP}}, \quad (9)$$

де I_{BP} , I_{RP} , $I_{ТПП}$, I_{KP} , I_{IFP} , I_{INP} , I_{EP} , I_{IBP} – часткові інтегральні показники оцінки виробничого, ресурсного, техніко-технологічного, кадрового, інформаційного, інноваційного, експортного та інвестиційного потенціалів.

У результаті проведених розрахунків отримано наступні значення загального інтегрального показника оцінки конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств.

ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»:

- 2011 р.:

$$I_{KCP}^{заг} = \sqrt[8]{0,9636 \times 0,9618 \times 0,9166 \times 1,0000 \times 0,9500 \times 0,9745 \times 0,9415 \times 0,9799} = 0,9607$$

- 2013 р.:

$$I_{KCP}^{заг} = \sqrt[8]{0,5316 \times 0,6561 \times 0,8476 \times 0,6357 \times 0,7745 \times 0,7018 \times 0,7794 \times 0,6453} = 0,6900$$

- 2015 р.:

$$I_{КСП}^{заг} = \sqrt[8]{0,2128 \times 0,5300 \times 0,6393 \times 0,3962 \times 0,5072 \times 0,3997 \times 0,3302 \times 0,4165} = 0,4086$$

ПАТ «Дніпровагонмаш»:

- 2011 р.:

$$I_{КСП}^{заг} = \sqrt[8]{0,9379 \times 0,9153 \times 0,7556 \times 0,9759 \times 0,9500 \times 0,8898 \times 0,9331 \times 0,9111} = 0,9062$$

- 2013 р.:

$$I_{КСП}^{заг} = \sqrt[8]{0,2919 \times 0,6134 \times 0,8608 \times 0,6505 \times 0,7603 \times 0,6267 \times 0,7375 \times 0,6632} = 0,6253$$

- 2015 р.:

$$I_{КСП}^{заг} = \sqrt[8]{0,2919 \times 0,6134 \times 0,8608 \times 0,6505 \times 0,7603 \times 0,6267 \times 0,7375 \times 0,6632} = 0,6253$$

ПАТ «Азовзагальмаш»:

- 2011 р.:

$$I_{КСП}^{заг} = \sqrt[8]{0,9399 \times 0,7291 \times 0,6725 \times 0,9294 \times 0,9644 \times 0,9924 \times 0,9561 \times 0,8830} = 0,8758$$

- 2013 р.:

$$I_{КСП}^{заг} = \sqrt[8]{0,4117 \times 0,7457 \times 0,8689 \times 0,6685 \times 0,6870 \times 0,6692 \times 0,7910 \times 0,3133} = 0,6144$$

- 2015 р.:

$$I_{КСП}^{заг} = \sqrt[8]{0,1006 \times 0,1325 \times 0,5180 \times 0,3619 \times 0,4579 \times 0,3776 \times 0,2523 \times 0,1360} = 0,2490$$

Отриманий результат, що встановлює кількісний вимір рівня конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств, може бути інтерпретованим у такій шкалі оцінювання:

$0 < I_{КСП}^{заг} \leq 0,50$ – критичний рівень – підприємство має критичний рівень конкурентоспроможності та має значні труднощі подальшого функціонування;

$0,51 < I_{КСП}^{заг} \leq 0,70$ – низький рівень – підприємство має недостатній рівень конкурентоспроможності для ефективного функціонування на ринку;

$0,71 < I_{КСП}^{заг} \leq 0,85$ – достатній рівень – підприємство має достатній рівень конкурентоспроможності для ведення конкурентної боротьби на ринку;

$0,86 < I_{КСП}^{заг} \leq 1,00$ – високий рівень – підприємство має високий рівень конкурентоспроможності та низьку ступінь залежності від політики конкурентів.

Так за рівнем конкурентоспроможності на першому місці знаходиться ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», який у 2011 р. має високий рівень конкурентоспроможності (0,9607), у 2013 р. – низький рівень (0,6900), у 2015 р. – критичний рівень (0,4086); на другому місці – ПАТ «Дніпровагонмаш», який у 2011 р. має високий рівень конкурентоспроможності (0,9062), у 2013 р. – низький рівень (0,6253), у 2015 р. – критичний рівень (0,3021); на

третьому місці – ПАТ «Азовзагальмаш», який у 2011 р. має високий рівень конкурентоспроможності (0,8758), у 2013 р. – низький рівень (0,6144), у 2015 р. – критичний рівень (0,2490). Аналізуючи динаміку рівня конкурентоспроможності, також слід відмітити досить різку та негативну тенденцію її варіації (рис. 2).

10. Побудова ієрархії конкурентних пріоритетів вагонобудівних підприємств

Розподіл конкурентних пріоритетів у ієрархічній послідовності здійснимо на основі розрахованих значень часткових інтегральних показників оцінки конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств. Для виміру рівня конкурентної пріоритетності показника пропонується використовувати наступну шкалу оцінки (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала оцінки рівня конкурентної пріоритетності часткових інтегральних показників

Рівень конкурентної пріоритетності	Оцінка
високий	0,86-1,0
достатній	0,71-0,85
низький	0,51-0,70
критичний	0-0,50

У результаті аналізу значень часткових інтегральних показників оцінки конкурентоспроможності та визначення загальних оцінок рівня конкурентної пріоритетності часткових інтегральних показників вагонобудівних підприємств, було побудовано ієрархію конкурентних пріоритетів, у якій виділено 8 рівнів конкурентної пріоритетності (рис. 3). Подібна градація дає змогу виділити ключові конкурентні пріоритети вагонобудівних підприємств, оцінити рівень розвитку основних складових конкурентоспроможності та їх динамічну зміну.

Так у 2011 році показники роботи ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» мають високий рівень конкурентної пріоритетності (100,0 %), що говорить про максимально ефективне використання конку-

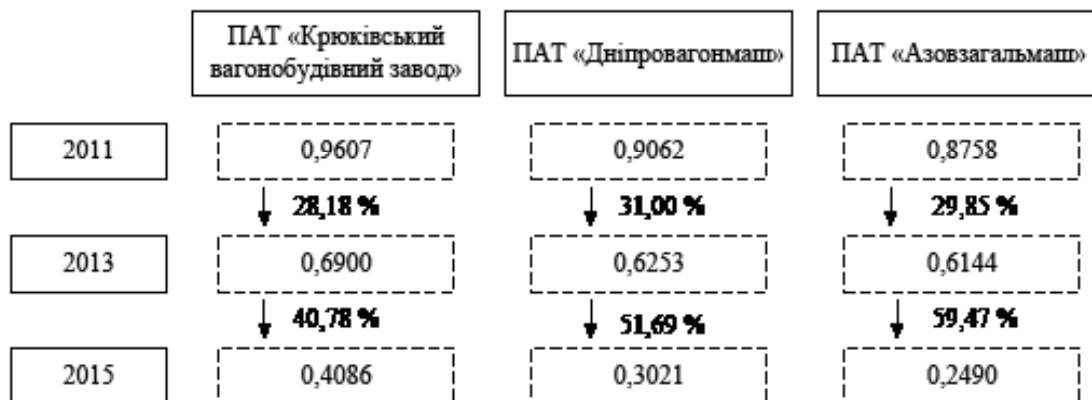


Рис. 2. Динаміка рівня конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств

ПАТ «Крюківський вагобудівний завод»		
2011 р.	2013 р.	2015 р.
Високий рівень КІП I Кадровий потенціал II Інвестиційний потенціал III Інноваційний потенціал IV Виробничий потенціал V Ресурсний потенціал VI Інформаційний потенціал VII Експортний потенціал VIII Техніко-технологічний потенціал	Дослідний рівень КІП I Техніко-технологічний потенціал II Експортний потенціал III Інформаційний потенціал IV Інноваційний потенціал V Ресурсний потенціал VI Інвестиційний потенціал VII Кадровий потенціал VIII Виробничий потенціал	Низький рівень КІП I Техніко-технологічний потенціал II Ресурсний потенціал III Інформаційний потенціал IV Інвестиційний потенціал V Інноваційний потенціал VI Кадровий потенціал VII Експортний потенціал VIII Виробничий потенціал
ПАТ «Дніпровагонмаш»		
2011 р.	2013 р.	2015 р.
Високий рівень КІП I Кадровий потенціал II Інформаційний потенціал III Виробничий потенціал IV Експортний потенціал V Ресурсний потенціал VI Інвестиційний потенціал VII Інноваційний потенціал Дослідний рівень КІП VIII Техніко-технологічний потенціал	Дослідний рівень КІП I Техніко-технологічний потенціал II Інформаційний потенціал III Експортний потенціал IV Інвестиційний потенціал V Кадровий потенціал VI Інноваційний потенціал VII Ресурсний потенціал Критичний рівень КІП VIII Виробничий потенціал	Низький рівень КІП I Техніко-технологічний потенціал II Інформаційний потенціал III Ресурсний потенціал IV Кадровий потенціал V Інноваційний потенціал VI Інвестиційний потенціал VII Експортний потенціал VIII Виробничий потенціал
ПАТ «Азовзагальмаш»		
2011 р.	2013 р.	2015 р.
Високий рівень КІП I Інноваційний потенціал II Інформаційний потенціал III Експортний потенціал IV Виробничий потенціал V Кадровий потенціал VI Інвестиційний потенціал Дослідний рівень КІП VII Ресурсний потенціал Низький рівень КІП VIII Техніко-технологічний потенціал	Високий рівень КІП I Техніко-технологічний потенціал Дослідний рівень КІП II Експортний потенціал III Ресурсний потенціал Низький рівень КІП IV Інформаційний потенціал V Інноваційний потенціал VI Кадровий потенціал Критичний рівень КІП VII Виробничий потенціал VIII Інвестиційний потенціал	Високий рівень КІП I Техніко-технологічний потенціал II Інформаційний потенціал III Інноваційний потенціал IV Кадровий потенціал V Експортний потенціал VI Інвестиційний потенціал VII Ресурсний потенціал VIII Виробничий потенціал

Рис. 3. Ієрархія конкурентних пріоритетів вагобудівних підприємств (авторська розробка)

рентних переваг; у 2013 році – низький рівень конкурентної пріоритетності (62,5 %); у 2015 році – критичний рівень конкурентної пріоритетності (75,0 %).

У 2011 році показники роботи ПАТ «Дніпровагонмаш» мають високий рівень конкурентної пріоритетності, що говорить про максимально ефективне використання конкурентних переваг (87,5 %); у 2013 році – низький рівень конкурентної пріоритетності (50,0 %); у 2015 році – критичний рівень конкурентної пріоритетності (87,5 %).

Показники роботи ПАТ «Азовзагальмаш» у 2011 році мають високий рівень конкурентної пріоритетності, що говорить про максимально ефективне використання конкурентних переваг (75,0 %); у 2013 році – низький рівень конкурентної пріоритетності (37,5 %); у 2015 році – критичний рівень конкурентної пріоритетності (87,5 %).

Висновки. Таким чином, проведена комплексна оцінка показала критичний рівень конкурентоспроможності вагобудівних підприємств, а саме: у 2015 р. загальний інтегральний показник склав

0,4086 (ПАТ «Крюківський вагобудівний завод»), 0,3021 (ПАТ «Дніпровагонмаш»), 0,2490 (ПАТ «Азовзагальмаш»), що обумовлює необхідність розробки та реалізації заходів щодо її підвищення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жовновач Р.І. Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств / Р.І. Жовновач. — Кіровоград: КНТУ // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – С. 106-113.
2. Корінев В.Л. Урахування конкурентоспроможності продукції в процесі ціноутворення / В.Л. Корінев // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 85-88.
3. Латишев К.О. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності вагобудівних підприємств / К.О. Латишев, Д.Л. Пирогов, Ю.В. Караулова // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. – Вип. 7. – Ч. 3. – С. 86-89.
4. Лощина Л.В. Методика комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємств [Електронний

ресурс] / Л.В. Лощина, М.В. Мілашенко. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_TPE/Loshchina_5.pdf. – Назва з екрану.

5. Сомова О.Є. Вартісна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудування: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.Є. Сомова; ПВНЗ Європ. ун-т. – К., 2008. – 19 с.

6. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, прак-

тика: монографія / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

7. Целикова Л.В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки / Л.В. Целикова // Вестн. Моск. ун-та. – 2000. – № 2. – С. 57–67.

8. Яцковий Д.В. Сучасні методика оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д.В. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4 (51). – С. 183-188.

ЛОГІКА ОЦІНЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

EVALUATION LOGIC IN ECONOMIC STABILITY OF ENTERPRISE

Обґрунтовано принципову методологічну позицію автора щодо відносного характеру економічної стійкості підприємства. Так збереження існування підприємства у періоді глобальних економічних криз чи іншої рецесії, навіть з мінімальною доходністю, можна вважати стійким станом. Саме відносний характер економічної стійкості визначає об'єктивну необхідність кількісно-якісних змін її ключових параметрів, що зумовлюються зміною умов функціонування підприємства, динамізмом ринку, активними діями конкурентів, трансформацією цільових орієнтирів та інтересами стейкхолдерів. Представлена архітектура рівнів забезпечення економічної стійкості підприємства. Обґрунтовано авторську позицію, що полягає у наступному: на відміну від рівня, як ступеня величини забезпечення економічної стійкості, найбільш комплексним інформаційним конструктом виступає якість, оскільки відображає: сукупність властивостей, ознак та рис та здатність задовольняти певні вимоги.

Ключові слова: економічна стійкість, методологія, фактори, критерії, цілі, рівні, якість, стейкхолдери.

Обосновано принципиальную методологическую позицию автора насчет относительного характера экономической устойчивости предприятия. Так, сохранение существования предприятия в периоды глобальных экономических кризисов или других рецессий, даже с минимальной доходностью, можно считать устойчивым состоянием. Непосредственно относительный характер экономической устойчивости определяет объективную необходимость количественно – качественных изменений его ключевых параметров, что поясняется изменением

условий функціонування підприємства, динамізмом ринку, активними діями конкурентів, трансформацією цільових орієнтирів та інтересами стейкхолдерів. Представлена архітектура рівнів забезпечення економічної стійкості підприємства. Обосновано авторську позицію, що в отліччю від рівней, як степеню величини забезпечення економічної стійкості, найбільш комплексним інформаційним конструктивом виступає якість, так як отображает свойства, черты и способность удовлетворять определенные условия.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, методология, факторы, критерии, цели, уровни, качество, стейкхолдэры.

Grounded fundamental methodological author's position on the relative economic viability. So, maintaining the existence of the company in times of global economic crisis or another recession, even with a minimum rate of return can be considered stable state. This relative character of economic stability defines the objective necessity quantitative and qualitative changes of key parameters, which are determined by changes in the conditions of the enterprise, dynamism market, active actions of competitors, the transformation targets and interests of stakeholders. There is presented architecture levels to ensure economic viability. There was substantiated the author's position, which is as follows: unlike level as the degree of value to ensure economic stability, the most comprehensive informational construct quality serves as displays: a set of properties, characteristics and features and the ability to meet certain requirements.

Key words: economic stability, methodology, factors, criteria, objectives, level, quality, stakeholders.

УДК 330.341

Пономаренко Т. В.

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

Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

Постановка проблеми в загальному вигляді. Функціонування сучасного бізнесу відбувається в умовах динамічного навколишнього оточення, для якого характерним є високий рівень турбулентності, непередбачуваності та інформаційної асиметричності. Змістовні трансформації ринкового середовища доводять об'єктивну необхідність

перегляду традиційних підходів щодо забезпечення перманентного розвитку суб'єктів господарювання та зумовлюють зміну домінант побудови нової економічної та управлінської парадигм з орієнтацією на формування стійкості суб'єктів господарювання. Тому і актуальність проблеми забезпечення економічної стійкості підприємства

зумовлена сучасною ситуацією ринкової економіки. Відмінною особливістю функціонування підприємств за сучасних умов є досить низька економічна стійкість. Тому і дослідження економічних процесів на рівні підприємства, як основної ланки національної економіки, має ключове значення для національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблеми оцінювання та забезпечення економічної стійкості підприємств досліджувались у роботах А. В. Грачова, В.В.Ковальова, Г. В. Савицької, Н. А. Мамонтова, В. В. Козика, В. А. Гришка, Н. Н. Погостинської, Ю. А. Погостинського, Р. Л. Жамберова, Р. Р. Ацканова, Д. Х. Медоуза, Д. С. Львова, Д. А. Деневізіюка, М. О. Удовіченко, М. Ф. Сафіна, В. І Лук'янова, Г. В. Василенко та ін., які у своїх працях досліджували визначення категорії «економічна стійкість» та її індикатори. Результати критичного аналізу сучасного наукового доробку в сфері оцінювання економічної стійкості підприємства дозволяють ствердити, що більшість науковців ототожнюють економічну стійкість підприємства з його фінансовою стійкістю, але їх погляди відрізняються за ключовими чинниками її формування. Г. В. Савицька [1, с. 619] акцентує увагу на платоспроможності та інвестиційній привабливості функціонування організації; І. К. Коханенко, В. А. Долятовський [2, 3] – на зростанні прибутку, як основного джерела платоспроможності та на ліквідності й рентабельності діяльності підприємства; Н. А. Мамонтова [4, 5] – на ефективному управлінні фінансовими ресурсами та забезпеченні стабільного перевищення доходів над витратами; М. О. Кизим, В. А. Забродський [6-9] – на формуванні оптимальних пропорцій у розподілі фінансових ресурсів. Спільним у вищезазначених працях є орієнтація на забезпечення виконання фінансових зобов'язань підприємства за умови перевищення доходів над витратами.

Формулювання цілей статті.

Узагальнення літературних джерел висвітлює білу пляму в дослідженнях ключових методологічних позицій оцінювання економічної стійкості підприємства – відносному характері економічної стійкості підприємства, визначення рівнів забезпечення та критеріїв якості. Метою статті є дослідження ключових методологічних позицій оцінювання економічної стійкості підприємства – відносному характері економічної стійкості підприємства, визначення рівнів забезпечення та критеріїв якості.

Основний матеріал.

Варто відзначити, що ще у ХХ столітті науковцями актуалізовано питання певної коректності підходів до оцінювання у суспільних науках, сутність яких у безплідній формалізації, акцентуванні уваги виключно на аспектах, які є вимірюваними (обчислюваними) у кількісному форматі. Автор вважає, що ця дослідницька «патологія» не оминула й оцінювання економічної

стійкості, яка, за думкою більшості дослідників, повинна бути представлена виключно одним зведеним чисельним значенням, що синтетично, але не системно, уособлює різні аспекти як її забезпечення у минулому, так і ситуативного теперішнього стану.

Аргументація ключових параметрів економічної стійкості підприємства неможлива поза контекстом очевидних, з точки зору реальної бізнес-практики, але не врахованих у сучасному форматі оцінювання ситуацій:

- 1) підтримання параметрів, які формують стійкий стан підприємства у поточному періоді, не гарантує стійких позицій у перспективі, навіть при збереженні ключових показників її забезпечення;
- 2) тривале перебування у зоні нестійкого стану унеможливорює повернення до стійкого стану на основі кількісно-якісних значень існуючих (минулих) параметрів.

Ці аргументи визначають принципову методологічну позицію автора щодо відносного характеру економічної стійкості підприємства. Так збереження існування підприємства у періоди глобальних економічних криз чи іншої рецесії, навіть з мінімальною доходністю, можна вважати стійким станом. Саме відносний характер економічної стійкості визначає об'єктивну необхідність кількісно-якісних змін її ключових параметрів, що зумовлюються зміною умов функціонування підприємства, динамізмом ринку, активними діями конкурентів, трансформацією цільових орієнтирів та інтересами стейкхолдерів (рис.1). Специфіка середовища позначається на якісних аспектах життєдіяльності підприємства, активізуючи його прагнення до найбільш вигідного стану з доступних у даному періоді.

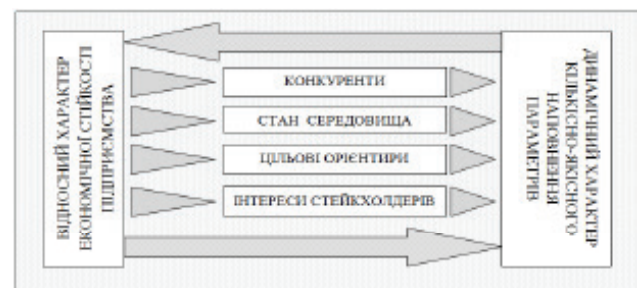


Рис. 1. Відносний характер економічної стійкості підприємства як об'єкта оцінки

Джерело: розроблено автором

Комбінації параметричних змін призводять до об'єктивної необхідності проактивного або реактивного реагування, що може супроводжуватися тимчасовою втратою стійкості у поточному періоді для забезпечення виживання компанії у довготривалій перспективі. Саме підвищення інноваційної активності, масштабні інвестиції, спрямовані на оновлення виробництва, трансформацію продуктивних циклів та інші динамічні напрями існування

підприємства унеможливають перманентну стійкість. Тому вихід з цього стану не може розглядатися як аномалія руху системи.

Відповідно виникає питання граничних меж самої шкали. Нижньою межею, цілком логічно, виступають безповоротні негативні зміни, що призводять до смерті підприємства як живого організму, або виключення його з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (ЄДР) за формальними критеріями. Стилістичне наповнення верхньої межі має значну варіативність у науковій літературі, яка може бути зведена до більш конкретизованого визначення: досягнення максимально можливих (абсолютних) значень всієї сукупності аналітичних індикаторів стійкого стану. Відповідно, до інтегральної логіки оцінювання цей стан визначається одиницею. Однак, абсолютна економічна стійкість (відсутність будь-яких відхилень від максимально можливих значень параметрів) більше утопія, ніж реальний стан функціонування та розвитку організації; як виключення, він можливий, але локалізований у певному короткостроковому періоді часу. Варто зазначити, що змістовне наповнення терміну «абсолютний» (від лат. *absolutus* – вічний, безумовний, безвідносний) є не доречним у предметній сфері дослідження, що зумовлено



Рис. 2. Змістова сутність бухгалтерської та фінансової моделі оцінки компанії

¹ з позицій термодинаміки низька ентропія властива нестійкому стану системи, яке з плином часу еволюціонує до рівноважного стану з високим ентропійним рівнем; отриманий такою системою стан стає стійким, вона немов приходить до мети і втрачає свою спрямованість

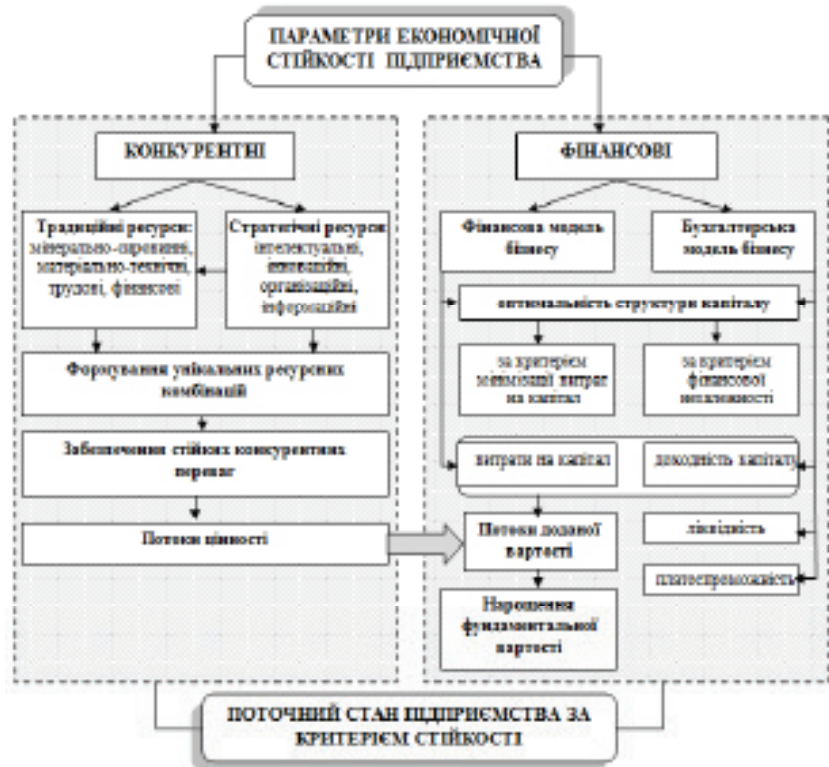


Рис. 3. Логіка змістовного наповнення параметрів економічної стійкості підприємства

Джерело: розроблено автором

відносним характером стійкості та динамізмом кількісно-якісних значень її параметрів.

До речі, у термодинаміці, положення якої багато дослідників адаптує до розуміння економічної стійкості, вважається, що її абсолютний стан можливий виключно за максимального рівня ентропії, який загрожує самому факту її існування¹.

У цьому контексті актуалізується питання: який стан можна вважати відносно стійким? Цей стан, у першу чергу, визначається ліквідністю, платоспроможністю та доходністю бізнесу. Але, яке конкретне значення повинна мати остання позиція, щоб відповідати критерію стійкого стану? Традиційна відповідь: будь-яке позитивне, або на рівні незначних відхилень від середньогалузевих показників. Така позиція відповідає бухгалтерській моделі оцінки бізнесу, яка, як зазначалося вище, не враховує інвестиційних ризиків та об'єктивно необхідної норми доходності (рис. 2).

Фінансова модель бізнесу не спростовує ключове значення традиційних показників стійкості (обсяги реалізації, оптимальність структури джерел формування та розподілу капіталу, ліквідність, платоспроможність, рентабельність), але акцентує увагу на їх обмеженості та доводить об'єктивну необхідність врахування у процесі аналізу витрат на капітал (рис. 3).

Довгостроковим показником цінності компанії, максимізація якого є обов'язком менеджменту по відношенню до власників-акціонерів, на сьогодні

виступає капіталізація компанії. При цьому варто акцентувати увагу на тому, що ринкова вартість не може претендувати на ключовий індикатор стійкості підприємства, оскільки здебільшого створюється фондовим ринком, а менеджмент компанії на цей процес має опосередкований вплив. Як зазначає Р. Грант, вона є «занадто спекулятивним» та «орієнтованим на короткостроковий період» мірилом цінності [11]. Оскільки основною ідеєю створення та функціонування підприємства виступає пріоритетне прирощення вартості, то найбільш комплексним управлінським орієнтиром є його фундаментальна вартість та можливості її прирощення [11]. З огляду на це, оцінювання економічної стійкості підприємства цілком логічно повинно концентруватися на формалізації факторів, які впливають на потенційну здатність підприємства формувати потоки доданої вартості.

Таким чином, критеріями стійкого стану компанії виступають поточні комбінації конкурентних та фінансових параметрів, які задовольняють інтереси ключових стейкхолдерів з урахуванням інвестиційних ризиків та необхідної норми доходності. Однак, досягнення одномоментного симбіозу достатніх / високих значень цих параметрів не обов'язково буде супроводжуватися їх підтримкою навіть у найближчій перспективі з огляду на відносний характер стійкості. Вони можуть обмежуватися рамками одного року, для якого характерною була сприятлива кон'юнктура ринку, незадоволений попит на певний вид продукції тощо. З огляду на це, оцінювання економічної стійкості повинно ґрунтуватися на тенденціях змін аналітичних індикаторів. Саме їх динаміка підвищує об'єктивність оцінювання, оскільки не лише постфактум констатує поточні значення показників, а визначає їх векторність. Динамічний контекст оцінювання економічної стійкості виправдовує себе не лише з точки зору адекватності висновків та врахування напряму руху компанії, а й можливості оцінювання тривалості її перебування у стані, що значно відхиляється від бажаного, тобто нестійкого.

Контент-аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок, що проблема нестійкості економічних систем має фрагментарний характер: по-перше, увага до цієї проблеми сфокусована переважно на макрорівень (нестійкість зайнятості, ринків, стану економіки, територіальних процесів, світової валютної системи, темпів росту національних економік, попиту, глобальна нестійкість, інституційна нестійкість); по-друге, на рівні підприємства вона висвітлюється виключно через фінансовий аспект (нестійкий фінансовий стан, банкрутство).

Не зважаючи на широку варіативність причин нестійкого стану підприємства, всі вони можуть бути систематизовані у наступні три групи:

1) зміни умов функціонування підприємства, які непідконтрольні менеджменту підприємства;

2) невідповідність рівня забезпечення стійкості динамічним умовам середовища функціонування компанії;

3) реалізація напрямів розвитку, що супроводжується тимчасовою втратою стійкості.

Традиційно перехід підприємства у нестійкий стан розглядається в економічній літературі через стабільні відхилення у виконанні договорів та контрактів, перевищення встановлених бюджетів витрат, порушення руху матеріальних та фінансових потоків, скорочення обсягів реалізації, аритмію поставок, зростання рівня фінансової залежності тощо. При цьому, аргументація відносного характеру стійкості дозволяє констатувати, що показники, які характеризують якість життєдіяльності підприємства, можуть залишатися на базовому рівні, але зміни умов середовища, дій конкурентів, вимог стейкхолдерів, цільових орієнтирів не дозволяють за їх сукупністю ідентифікувати стан підприємства у поточному періоді, як стійкий.

Об'єктивне існування різних комбінацій показників унеможливорює визначення критичної точки переходу підприємства зі стійкого стану у нестійкий. Однак, ключовими критеріями нестійкого стану виступають: відхилення від бажаних параметрів функціонування підприємства, відсутність позитивних змін, різноспрямованість тенденцій змін ключових показників (прибутковості, ліквідності, платоспроможності, структури капіталу), уповільнення ділової активності.

Оскільки нестійкий стан обґрунтовано визначений автором як нормальний етап існування підприємства, що супроводжує його розвиток, або виступає в ролі певного «мотиватора» проведення якісних змін у компанії, рівень розбалансованості параметрів та зниження їх кількісних значень потребує деталізації нестійкого стану з виокремленням «критичної» зони, або кризового стану підприємства.

У сучасному науковому просторі не існує однозначного розуміння феномену кризи (від грецького *krisis* – рішення, поворотний пункт, результат). Всі погляди можна поділити на наступні групи: 1) переломний момент, 2) перехідний стан, 3) загострення суперечностей, 4) нестійке становище, 5) результат. Ці аспекти потребують певної конкретизації у плані розмежування нестійкого стану життєдіяльності компанії та етапу її боротьби за виживання. Останній у науковій літературі здебільшого відображається крізь призму: 1) хронічної збитковості, коли перманентні збитки «з'їдають» власний капітал; 2) неплатоспроможності (дефіциту коштів для виконання зобов'язань та фінансування своєї поточної діяльності; 3) втрати здатності до генерування грошових коштів у необхідних обсягах та у визначені терміни. Вищезазначене свідчить, що уявлення про кризовий стан найчастіше ототожнюється з фінансовими проблемами підприємства,

але вони презентують виключно його наслідки. Сама його сутність більш широка, економічна та визначається поступовою втратою здатності підприємства виконувати свою місію, тобто втратою доцільності існування, що визначає об'єктивну необхідність якісних перетворень в організації.

Поділяючи погляди на кризовий стан, як перехідний у життєдіяльності підприємства, автор акцентує увагу на напрямі переходу: від кризи до ліквідації; від кризи до нормальної життєдіяльності. Таким чином, важливого значення набуває векторність траєкторії руху підприємства у зоні кризового стану, що продукує два варіанти розвитку подій: позитивний та негативний. Перший характеризується виходом з цього стану та акумулюванням у системі нових якісних ознак. Другий етап, на відміну від першого, характеризується недоцільністю / неможливістю продовження існування компанії. Таким чином, у кризового стану є

дві межі: верхня нечітка – вхід до цього стану та нижня чітка – констатація факту ліквідації підприємства.

Закінчення функціонування підприємства залежить від двох критеріїв: 1) форми ліквідації; 2) достатності майна для покриття боргових зобов'язань. Відповідно до ст. 59 Господарського кодексу України припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділ, перетворення) чи ліквідації (за рішенням власників, засновників суб'єкта господарювання, їх правонаступників, або за рішенням суду) [12]. Варто також пояснити авторську позицію стосовно припинення діяльності підприємства, як автономного економічного суб'єкта внаслідок злиттів та поглинань. Цілком зрозуміло, що смерть є злом для компанії, однак більшість злиттів (крім ворожих, що реалізуються шляхом прямого скуповування акцій) відкривають нові перспективні можливості для їх учасників, не зважаючи на втрату самостійності. При цьому широко розповсюдженим є також мотив власників створювати бізнес для подальшого продажу.

Як відрізнити ступінь наближення до верхньої або нижньої кризового стану? Широко відомі ситуації тривалого існування компанії при масштабному скороченні працівників та обсягів діяльності, коли від неї залишається лише базовий офісний персонал, назва, юридична адреса та формальна фінансова звітність. Відповідно можна констатувати, що ступінь наближення до нижньої межі характеризується припиненням виконання повсякденних дій та функцій, які підтримують структуру підприємства, забезпечують надходження ресурсів та зберігають лояльність персоналу. На етапі «вмирання» компанія не лише не здатна залучити ззовні необхідний обсяг ресурсів, а й не акумулює необхідні ресурси всередині (інтелектуальні, організаційні, інноваційні тощо). При цьому відсутні: орієнтація на результат, потреби у якісних змінах й позитивні очікування стейкхолдерів.

Узагальнюючи викладені вище положення щодо оцінювання економічної стійкості підприємства, автор систематизував їх за наступними методологічними позиціями: предметом, параметрами оцінювання

МЕТОДОЛОГІЧНА ПОЗИЦІЯ	ІСНУЮЧИЙ ПІДХІД	АВТОРСЬКИЙ ПІДХІД
Предмет оцінки	Поточний стан стійкості / нестійкості підприємства	
Параметри оцінювання	Фінансові та не фінансові	
Інструментарій ідентифікації стану	Шкали	
Логіка формування шкал оцінювання	На підставі інтегрування неадитивних величин	За не інтегрованою сукупністю аналітичних індикаторів (параметрів)
Ієрархічність (пріоритет) часткових показників	Коригується на підставі вагових коефіцієнтів	Визначається логікою аналізу
Критичні точки переходу між станами	Чітко відокремлені шляхом формалізованого значення	Чіткі межі відсутні, визначаються комбінацією ключових показників
Характер оцінювання	Абсолютний	Біжисний
Кількісно-якісні значення параметрів оцінювання	Статичні	Динамічні
Враховування галузеві специфіки бізнесу	Фрагментарне	Об'єктивне
Інформаційна змістовість фінансових параметрів	На основі бухгалтерської моделі бізнесу	На основі співбію бухгалтерської та фінансової моделі бізнесу
Підходи до ідентифікації результатів оцінювання	Поточні значення інтегральних показників, або їх дискретна множина за певний період. Безкомпромісність стійкого стану підприємства	Тривалість збереження / нарощення ключових параметрів стійкості. Векторність траєкторії руху підприємства. Ступінь наближення до стійкого стану. Логічна єдність процесів стійкого/встійкого стану у процесі розвитку

Рис. 4. Ключові методологічні позиції оцінювання економічної стійкості підприємства

Джерело: розроблено автором

нювання; логікою формування інформаційного базису, специфікою його оцінки та підходами до ідентифікації її результатів (рис. 4).

Авторська аргументація унеможлиблює визначення чітких меж та критичних точок переходу з одного стану в інший. Ці межі носять умовний характер, та, апріорі, не можуть бути визначені одним формалізованим показником. Логічний погляд на природу стійкості доводить необ'єктивність критичних точок переходу зі стійкого стану в нестійкий, бо підприємство це «живий організм» і чітко констатувати за однією позицією ми можемо тільки його «смерть» – ліквідацію.

До речі, на нечіткості розмежувальних ліній акцентував увагу ще Ф. Енгельс в «Діалектиці природи», відзначаючи, що «діалектика, яка ... визнає в належних випадках існування поряд з «або – або», також, «як то, так і інше», і опосередковує протилежності, – є єдиним, у вищій інстанції, методом мислення» [13]. Безперечно, такий погляд може викликати скепсис у прихильників інтегрального підходу, але його дискусійні положення, аргументовані автором вище, доводять низький рівень застосування чітких меж та критичних точок у реальній практиці функціонування підприємств. Оцінювання економічної стійкості підприємства не є самоціллю, її призначення у своєчасній ідентифікації існуючих диспропорцій та коригування відхилень в напрямку досягнення стратегічних цілей компанії.

Результати досліджень дозволили виокремити три ключові стани життєдіяльності підприємства: стійкий, нестійкий, кризовий (рис. 5). Автор не претендує на те, що запропонована шкала є певною «догмою», навпаки, акцентує увагу на тому, що вона є логічним конструктом, відкритим для наповнення і можливої диференціації станів. Не заперечується існування й інших шкал, які відрізняються кількістю позицій та їх стилістичним оформленням. Ключова позиція автора полягає у тому, що ідентифікація станів за будь-якою шкалою не можлива на підставі надмірно формалізованих рамок (0,8 – стійкий стан, 0,78 – нестійкий стан), тому що параметр стану, визначений інтегруванням неадитивних показників не є інформативним. Такий формат взагалі є нонсенсом для зарубіжної практики оцінювання будь-яких економічних явищ, практичне застосування його у вітчизняних реаліях теж недоцільне.

Запропонована автором шкала виступає як робоча гіпотеза дослідження, диференціація її виокремлених станів доцільно виключна на підставі емпіричних досліджень, в основу яких повинен бути закладений сутнісний зміст ключових параметрів та характер їх змін (локальний/системний).

Пропонуючи альтернативну традиційному інтегральному підходу до оцінювання економічної стійкості підприємства, автор не відходить, від положень, що поточний стан стійкості / нестійкості виступає виключно результатом певних дій. Каузальна логіка акцентує увагу саме на причинах, що зумовлюють цей стан та його девіації у часі. У методологічному аспекті принципового значення при цьому набуває змістовна сутність причин.

Високо оцінюючи сучасний науковий доробок щодо формування напрямів забезпечення економічної стійкості, автор наголошує, що поза увагою дослідників залишилися питання оцінювання його рівня. Адаптація та нівелювання певних негативних факторів впливу не завжди дозволяє підприємству повернутися до стійкого стану за рахунок кумулятивної дії інших факторів. Внаслідок не лінійності процесів навіть найменші впливи можуть посилюватися та породжувати масштабні зміни у системі, що актуалізує проблематику оцінювання рівня забезпечення стійкості. При цьому у сучасному науковому просторі абсолютно відсутні підходи до його вимірювання. Апріорним є твердження, що стан організації за критерієм стійкості визначається її здатністю відповідати очікуванням стейкхолдерів на довгостроковій основі. Але не існує жодних пропозицій щодо оцінювання рівня такої здатності. Не заперечним є факт, що періодичність виникнення, інтенсивність впливу та можливості усунення загроз внутрішнього та зовнішнього середовища є індивідуальними характеристиками кожного підприємства. При цьому автор акцентує увагу на тому, що вони визначаються не стільки суттю протиріч, що зумовили втрату стійкого стану, скільки поточним рівнем його забезпечення. З точки зору сутнісних характеристик забезпечення економічної стійкості виступає перманентним еволюційним процесом змін з невизначеним, внаслідок турбулентності середовища існування, результатом, який ґрунтується на раціональних діях, які знаходяться під впливом когнітивних та інформаційних можливостей суб'єкта господарювання.



Рис. 5. Шкала станів підприємства за критерієм стійкості

Джерело: авторське бачення – робоча гіпотеза дослідження

Першою методологічною проблемою оцінювання забезпечення економічної стійкості є ідентифікація його метрики. Традиційним підходом до вимірювання будь-яких багатofакторних та латентних явищ чи процесів є використання для цих потреб рівнів, як ступеня величини (міри) їх наближення до певного бажаного еталону (високий, середній, низький тощо). Автор не відмовляється від застосування рівнів, але акцентує увагу на використанні не лише їх кількісно-якісний їх контексту, а ієрархічного: рівні як ступінь підпорядкованості процесів життєдіяльності компанії.

Узагальнення сучасних базових положень теорії стратегічного менеджменту дозволяє констатувати, що існування компанії неможливе без формування цілей – «бажаних кінцевих станів, що задаються фірмі». Відсутність цільових орієнтирів діяльності виступає фундаментальною перешкодою для компанії у її конкуренції за виживання. Кінцевий стан може бути прив'язаний до певного періоду чи бути необмеженим у часі, при цьому обов'язковою умовою є присутність цієї мети у свідомості керівництва. Безперечно, як виключення, можливі ситуації відсутності цілей, коли підприємство діє на основі «інстинктів» (наприклад, інстинкту самозбереження), а управлінські дії тотожні безумовним рефлексам, але мова йде не про поодинокі випадки, а про визнану практику забезпечення перманентної діяльності суб'єктів господарювання.

Розроблення цілей відбувається в рамках обраної цільової моделі бізнесу: максимізації прибутку, мінімізації трансакційних витрат, максимізації обсягів продажу, максимізації темпів зростання підприємства, забезпечення фінансової стійкості, максимізації доданої вартості, максимізації фундаментальної вартості, забезпечення стійкості конкурентних переваг. При цьому варто зазначити, що існування компанії як об'єкта, навіть тотожного живому організму, не дозволяє говорити про її свідомість, відповідно цілі формуються виключно суб'єктами управління. Це положення підтримується всіма школами стратегічного менеджменту. Процес визначення цілей діяльності логічно повинен завершуватися формуванням і реалізацією стратегічних дій – свідомих пошуків найоптимальніших шляхів досягнення цілей в умовах турбулентного середовища господарювання. Таким чином, вищим рівнем цих процесів є стратегічний, що передбачає вибір цільової моделі бізнесу та формування цілей діяльності компанії.

Оскільки існування компанії не зводиться лише до намірів (планів, програм), тому саме реальні повсякденні дії у відповідності з початковим алгоритмом характеризують зміст процесів операційного рівня. Операційний рівень, представлений базовими процесами життєдіяльності підприємства (процес ресурсного забезпечення (мається на

увазі, традиційними, зокрема матеріально-технічними ресурсами); процес трансформації ресурсів у споживчу цінність, процеси пропонування споживчої цінності). Ці три види виокремлених базових процесів повністю репрезентують весь спектр видів діяльності з перетворення вхідних ресурсів у продукт. Саме операційний рівень щоденно забезпечує виконання поточних дій з реалізації бізнес-цілей та формує передумови існування компанії.

На сьогодні підприємство як об'єкт, життєдіяльність якого ми прагнемо забезпечити, вже не обмежується базовими виробничими функціями. Для економічної стійкості ключового значення набуває весь ланцюг створення цінності, а підтримуючі процеси (забезпечення відповідності нормативно-правовим вимогам підприємницької діяльності, генерування репутаційного капіталу, формування ринкових позицій) відіграють не менш важливу роль, ніж виробничі (базові). Вони є наскрізними процесами, що формуються на всіх рівнях забезпечення стійкості.

Реалізація стратегічних цілей на операційному рівні об'єктивно вимагає простого, в ідеалі розширеного відтворення виробництва, передумовою реалізації якого є інвестиційне забезпечення. Відповідно, між операційним та стратегічним рівнем цілком логічно повинен заходитися рівень фінансовий. Вищезазначена аргументація дозволила виокремити три рівні процесів забезпечення економічної стійкості підприємства (стратегічний, фінансовий, операційний), при цьому невирішеним залишилося питання метрики її оцінювання. У цьому контексті авторська позиція полягає у наступному: на відміну від рівня, як ступеня величини забезпечення економічної стійкості, найбільш комплексним інформаційним конструктом виступає якість, оскільки відображає: сукупність властивостей, ознак та рис та здатність задовольняти певні вимоги.

При цьому варто акцентувати увагу на наступних положеннях:

- по-перше, автор відходить від вузького традиційного застосування цієї дефініції виключно як якості продукції, послуг, бізнес-процесів;
- по-друге, авторська позиція ґрунтується на більш широкому, філософському, розумінні якості, яка, відповідно до аристотелівської логіки, є однією з ключових категорій поділу усіх речей реальності та оцінювальною формою і, при цьому, дозволяє дати відповіді на наступні питання: якою є певна річ (її змістовні якості та форми)?; як річ діє (її здатності)?;

- по-третє, автор принципово трансформує фокус напрямів економічних досліджень від забезпечення якості до якості забезпечення.

Остання позиція визначається, закладеним у логіку розуміння сутності економічної стійкості причино-наслідковим ланцюгом. Якщо якість

продукції, послуг, бізнес-процесів тощо виступає виключно певним досягнутим на певному проміжку часу результатом, то якість забезпечення виступає першопричиною стану підприємства за критерієм стійкості як певного результату. Цей аспект значно розширює можливості застосування цієї категорії у науковому економічному просторі та практичній діяльності бізнес-структур.

З огляду на вищезазначене, необхідним є формування якісних параметрів та критеріїв на кожному рівні забезпечення економічної стійкості. Але перш, ніж перейти до їх ідентифікації, необхідно повернутися до положень, сутність яких зводиться до наступного: умовою життєдіяльності підприємства є перманентні ресурсні потоки. Саме на цьому етапі дослідження була аргументована невідповідність традиційного ресурсного підходу до розуміння сутності економічної стійкості сучасним здобуткам ресурсних теорій у контексті формування унікального ресурсного набору, принципової трансформації від збалансованості ресурсів до ресурсної асиметрії, які виступають джерелом створення стійких конкурентних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищезазначене, варто акцентувати увагу на наступних ключових позиціях:

– автором визначено принципову методологічну позицію щодо відносного характеру економічної стійкості підприємства;

– на основі ключових положень теорій стратегічного менеджменту та корпоративних фінансів обґрунтована необхідність ієрархічної прагматичної синхронізації процесів забезпечення стійкості, яка представлена стратегічним, фінансовим та операційним рівнями, компліментарна єдність яких створює передумови не лише для існування, а й розвитку підприємства;

– вищим рівнем цих процесів є стратегічний, що передбачає вибір цільової моделі бізнесу та формування цілей діяльності компанії;

– аргументовано, що комплексним інформаційним конструктом оцінювання забезпечення економічної стійкості виступає якість як тотожна з буттям безпосередня визначеність та ключова категорія поділу реальності; при цьому автор принципово трансформує традиційний фокус економічних досліджень: від забезпечення якості (результат – наслідок) до якості забезпечення (причина).

Перспективи подальших досліджень автора

полягають у розробленні оцінювання та ідентифікації стану економічної стійкості національних промислових підприємств у динаміці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Долятовский В. А. Особенности динамического хаоса при лаге в рыночном механизме ценовой самоорганизации / В. А. Долятовский, И. К. Коханенко // Проблемы федеральной и региональной экономики. – Вып.4. – Ростов-на-Дону: РГЭА, 2000. – С. 43–50

2. Долятовский В. А. Модели и методы стохастического управления фирмой на основе функционирования интеллектуальной активной системы / В. А. Долятовский, В. А. Кардаш, Г. С. Сергеев // Современные проблемы истории, экономики и техники. – М.: ОГИ, 2000. – Т. 4. – С. 71–77

3. Мамонтова Н. А. Криза сучасної економічної парадигми у формуванні механізму інноваційного розвитку / Н. А. Мамонтова // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 74–77

4. Мамонтова Н. А. Управління вартістю компанії в умовах економічної нестабільності / Н. А. Мамонтова // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 21(1). – С. 123–128

5. Кизим Н. А. Региональное управление. Методология и моделирование: Монография / Н. А. Кизим, В. А. Забродский, Н. Донченко. – Харьков: Основа, 1997. – 92 с.

6. Адаптивные модели в системах принятия решений: монография / под ред. Н. А. Кизим, Т. С. Клебановой. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 368 с.

7. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем: Монография / Под ред. Т. С. Клебанова, М. О. Кизим. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2010. – 282 с.

8. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України: Монографія / М. О. Кизим. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.

9. Слободчикова О. А. Концептуальні вимоги до моделей реструктуризації металургійних підприємств / О. А. Слободчикова // Ефективна економіка. – 2012. – № 8 // Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_8_28.

10. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.

11. Господарський кодекс України із змінами, внесеними згідно із Законами № 1405-VIII від 02.06.2016, ВВР, 2016, № 28.

12. Маркс К. Диалектика природы. Отдельное Издание / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М., 1934 г. – Т. 20. – С. 339–626.

ВІДТВОРЮВАЛЬНА СУТНІСТЬ ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИРОБНИЦТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE REPRODUCTIVE ESSENCE AND THE DECISION OF PROBLEMS OF INCREASE OF PRODUCTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті здійснена всебічна характеристика відтворювальної сутності аграрних підприємств. Виявлений її взаємозв'язок з ресурсним забезпеченням, збільшенням обсягів виробництва та економічним зростанням аграрних підприємств. Визначені ризики розширеного відтворення суб'єктами господарювання галузі. Обґрунтована роль державної підтримки в їх управлінні та забезпеченні продовольчої безпеки й стабільного продовольчого ринку. Розроблені основні напрями та засоби підтримки.

Ключові слова: аграрні підприємства, відтворення, сутність, ресурси, збільшення виробництва, інтереси, права, державна підтримка, управління, економічне зростання.

В статті осуцествлена всесторонняя характеристика воспроизводственной сущности аграрных предприятий. Выявлена ее взаимосвязь с ресурсным обеспечением, увеличением объемов производства и экономическим ростом аграрных предприятий. Определены риски расширенного воспроизводства субъектами хозяйствования

отрасли. Обоснована роль государственной поддержки в их управлении и обеспечении продовольственной безопасности и стабильного продовольственного рынка. Разработаны основные направления и средства поддержки.

Ключевые слова: аграрные предприятия, воспроизводство, сущность, ресурсы, увеличение производства, интересы, права, государственная поддержка, управление, экономический рост.

The article presents a comprehensive characterization of the reproductive essence of agricultural enterprises. Identified its relationship to resource provision, the increase in production volumes and economic growth of agricultural enterprises. Certain risks of expanded reproduction of economic entities of the industry. The role of state support in their management and ensuring food security and stable food market. Developed guidelines and support tools.

Key words: agricultural enterprises, reproduction, nature, resources, increase production, interests, rights, state support, governance, economic growth.

УДК 631.11:330.31

Постол А.А.

к.е.н., докторант
Херсонський державний аграрний
університет

Постановка проблеми. Соціально-економічні перетворення в аграрній сфері України не забезпечили очікуваного нарощування виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності та конкурентоспроможності галузі. Весь період трансформаційних змін характеризувався постійним зростанням виробничих витрат, особливо матеріальних, що негативно впливало на процеси відтворення. Тому виникає необхідність безперервного і всебічного моніторингу формування витрат та рівня собівартості продукції. Створення комплексної системи управління витратами, насамперед, у первинній ланці національної економіки – підприємствах, повинно позитивно впливати на відтворення та підвищення ефективності виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесу відтворення в аграрних підприємствах присвятили свої праці такі відомі науковці, як: І.І. Лукінов, В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Олійник, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук та інші дослідники. Однак, у зв'язку з низьким рівнем відтворювальної спроможності аграрних підприємств, вказане питання не втрачає своєї актуальності і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є всебічна характеристика відтворювальної сутності аграрних підприємств, виявлення зв'язків між нею, ресурсним забезпеченням та збільшенням обсягів виробництва з метою забезпечення економічного зростання галузі сільського господарства та управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перш за все необхідно відмітити, що у процесі відтворення його основною стадією є виробництво продукції, що являє собою процес перетворення економічних ресурсів у економічний продукт [1, с. 33]. Сутність процесу виробництва полягає в тому, щоб поліпшити вже наявні блага і збільшити грошові запаси. Постійне оновлення процесу виробництва вимагає відтворення економічних ресурсів (землі, праці й капіталу). При цьому важливо враховувати, що певні природні ресурси належать до невідновлюваних ресурсів; трудові ресурси є умовно відновлюваними; відновленню в певних обсягах підлягає земля і капітал. Тому найважливіше місце у виробництві й відтворенні посідає та частина ресурсів, що виступає у формі матеріально-уречевленого капіталу.

У ринкових умовах процес виробництва має специфічні особливості, які полягають у тому, що і економічний результат, і економічні ресурси виступають у формі товарів. Як особливий економічний ресурс у економічній літературі в цей час виділяють підприємницькі здібності. Економічні відносини, які складаються у процесі виробництва, зводяться до одержання прибутку. Економічні інтереси підприємців і суспільства в цілому поєднуються через дію ринкових механізмів. Результатом виробництва є продукт, який задовольняє потреби суспільства. В умовах ринку виробництво продукції здійснюється найбільш ефективним способом, а максимальний результат досягається в

умовах конкурентних відносин на ринку за умови економічної стабільності.

У сільському господарстві відтворенням називають постійне повторення і безперервне відновлення процесу сільськогосподарського виробництва. Залежно від результатів процесу відтворення, виділяють просте та розширене відтворення [2, с. 49]. Просте відтворення являє собою відтворення виробленого продукту у незмінних масштабах за відсутності кількісних та якісних перетворень та незмінного рівня розвитку продуктивних сил (за того ж науково-технічного рівня). При цьому створений додатковий продукт не використовується на розвиток виробництва та заощадження, а йде на особисте споживання. За розширеного відтворення розмір виготовленого продукту у кожному наступному циклі збільшується. Основою розширеного відтворення і його складовою є просте відтворення. Характерною ознакою розширеного відтворення є кількісне та якісне зростання продукту, що виготовляється. Це обумовлене високим рівнем розвитку продуктивних сил, що базується на використанні частини додаткового продукту для удосконалення засобів виробництва, забезпечення підготовки персоналу, збільшення кількості життєвих благ, оптимізації інших елементів продуктивних сил.

Розширене відтворення в аграрних підприємствах здійснюється у відповідності з дією об'єктивних економічних законів і є складовою частиною розширеного відтворення у межах національної економіки країни, тому для нього характерні усі основні риси та закономірності розвитку останнього. Економічною основою розширеного відтворення і розвитку сільськогосподарського виробництва є нагромадження [3, с. 81]. Внаслідок розширеного відтворення збільшується виробництво валової продукції аграрних підприємств, яка поєднує усі створені протягом року матеріальні блага і є складовою частиною сукупного суспільного продукту країни.

Сьогодні для забезпечення продовольчої безпеки як країни загалом, так і окремих її регіонів необхідно в першу чергу забезпечити розширене відтворення й задоволення населення у продуктах харчування. Найважливішими умовами продовольчої безпеки країни є фізична та економічна доступність продуктів харчування. Фізична доступність продовольства забезпечується безперервним його надходженням у місця споживання в потрібних обсягах у необхідних асортиментах. Економічна доступність продовольства визначається розмірами доходів, соціальної допомоги і пільг.

Вони дозволяють усім верствам населення придбати продукти харчування шляхом купівлі, а також за допомогою державної підтримки. Водночас ще раз варто акцентувати увагу на недостатності останньої. Слід зауважити, що основним завданням сільського господарства є забезпечення кра-

їни продовольством, а населення – достатньою кількістю продовольчих товарів на рівні науково обґрунтованих норм споживання.

Розширене відтворення здійснюється при встановленні певних пропорцій у розвитку промисловості й сільськогосподарського виробництва при збереженні провідної ролі промисловості [4, с. 10]. У процесі розширеного відтворення між сільським господарством і промисловістю досягається тісний взаємозв'язок та взаємозалежність. Сільське господарство, з одного боку, постачає для промисловості необхідну сировину, а з іншого – збільшується попит на засоби виробництва: сільськогосподарські машини, мінеральні добрива, хімікати, паливо та інші матеріали. Оскільки розширене відтворення в сільському господарстві містить у собі відтворення суспільного продукту, засобів виробництва й кваліфікованої робочої сили, головною його формою виступає інтенсифікація галузі при неухильному підвищенні ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Слід зауважити, що сільське господарство є соціально-економічною системою, яка може функціонувати, забезпечуючи певний рівень життя населення, відтворення виробничого потенціалу та природного середовища. Ці завдання вирішуються завдяки виробництву та реалізації необхідної суспільству продукції [5, с. 168]. Отже, з точки зору виробника, виробництво продукції — засіб, чинник вирішення його соціальних завдань. Економічний інтерес працівника аграрного сектору полягає у створенні необхідних умов життя та забезпеченні себе і своєї родини засобами існування.

Коли економічні умови виробництва та реалізації продукції не дозволяють працівникові виконати це завдання, він розвиває власне присадибне господарство чи мігрує із сільської місцевості.

Це негативно позначається на можливостях здійснювати суспільне виробництво у розширених масштабах. Якщо ж взяти до уваги той факт, що чисельність сільського населення в Україні складає майже третину всього населення країни, а у сільськогосподарському виробництві задіяно близько однієї шостої частини зайнятого в економіці населення, то можна дійти висновку, що звужене відтворення сільськогосподарського виробництва буде призводити до загострення соціально-економічних проблем у сільській місцевості.

Можливості розширеного відтворення залежать, насамперед, від наявності прибутку та від його розподілу на фонди нагромадження й споживання. Про відтворювальну спроможність аграрних підприємств можна судити за допомогою розрахунку двох показників: коефіцієнта відтворювальної спроможності прибутку та коефіцієнта відтворювальної спроможності фонду оплати праці [6, с. 42]. Коефіцієнт відтворювальної спроможності прибутку визначається діленням індексу при-

бутку, приведеного до одиниці земельної площі, на індекс цін на матеріально-технічні ресурси, які купуються аграрними підприємствами для виробничого споживання. Коефіцієнт відтворювальної спроможності фонду оплати праці визначається діленням індексу фонду оплати праці одного працівника на індекс споживчих цін (індекс інфляції). Перевищення вказаними показниками одиниці свідчить про підвищення відтворювальної спроможності, якщо вони дорівнюють одиниці — відтворювальна спроможність є незмінною, менше одиниці — відтворювальна спроможність знижується, що веде до погіршення фінансово-економічного стану підприємств та зниження купівельної спроможності сільського населення.

Основні причини збитковості підприємств сільського господарства обумовлені диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію та засоби виробництва, що купуються сільськогосподарськими товаровиробниками, а також низькою купівельною спроможністю населення, що не дає змоги підтримувати необхідний рівень попиту і пропозиції на продовольчі товари, низькою інвестиційною привабливістю галузі [7, с. 41]. Низька ефективність господарювання обумовлена також недосконалістю грошово-кредитної, податкової, митної політики, розбалансованим ціновим механізмом. Кредитна система зорієнтована на галузі зі швидким обігом капіталу. Комерційні банки не зацікавлені у наданні кредитних ресурсів аграрним підприємствам через їх низьку доходність, незначний обсяг віддачі вкладеного капіталу, невирішеність земельного питання, неліквідність майна.

У такий спосіб забезпечення процесу розширеного відтворення є об'єктивно необхідним, його основна мета – задоволення зростаючих потреб населення у продуктах харчування, товарах і послугах. Його сутність у сільському господарстві полягає в безперервному оновленні суспільно-економічних відносин на стадіях виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції на основі залучення у кожному наступному виробничому циклі додаткових матеріальних, земельних та трудових ресурсів, що дозволяє збільшувати обсяги виробництва, поліпшувати якість продукції, підвищувати економічну і соціальну ефективність виробництва.

При цьому сучасний розвиток аграрних підприємств значною мірою знаходиться під дією соціально-економічних факторів, а саме: реформування аграрних відносин, якісного і кількісного відновлення матеріально-технічної бази, підвищення кваліфікації працівників й забезпечення їхнього благополуччя з рішенням екологічних проблем [8, с. 47]. Усі перераховані фактори забезпечують стабільність та надійність розвитку сільськогосподарського виробництва, але особливої значимості набуває проблема реформування

земельних відносин, а також створення потужного мотиваційного механізму, спрямованого на підвищення зацікавленості працівників галузі в результатах своєї праці та активізацію ініціативи селян не тільки безпосередньо у виробничій сфері, але й у всіх сферах громадського життя.

Не менш важливою складовою перспективного розвитку аграрних підприємств є не лише підвищення стабільності виробництва як основи системи ведення сільського господарства, а і підвищення його еколого-економічної ефективності, що приведе до збільшення виробництва екологічно чистої продукції, збереження навколишнього середовища. Основна умова забезпечення економічної стабільності підприємства до зовнішніх впливів полягає в тому, щоб відслідковувати її поточний рівень, аналізувати його і управляти процесами відхилення системи від раціонального рівня та відслідкувати просте і розширене відтворення у пропорціях розподілу доданої вартості.

Висновки з проведеного дослідження. На відтворення в аграрних підприємствах впливає специфіка галузі та залежність від природно-кліматичних умов. Економічна наука обґрунтовує щільний взаємозв'язок погодних умов, нестабільності цін і доходів із проявом законів попиту та пропозиції на сільськогосподарську продукцію. Це також зумовлює неспроможність аграрної галузі до самостійного нагромадження та відтворення. Тому існує необхідність певного державного втручання у регулювання відтворювального процесу в аграрних підприємствах.

До основних засобів впливу держави в цьому напрямі слід віднести створення умов для ефективного використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств; спрямування цінової політики на підтримання такого рівня цін на сільськогосподарську продукцію, який забезпечить беззбитковість її виробництва та нагромадження власних коштів аграрних підприємств. Необхідним є паритет у правах та інтересах усіх сторін соціально-економічних відносин щодо розподілу прибутку аграрних підприємств; вдосконалення грошово-кредитного, податкового, митного законодавства з метою сприяння отриманню прибутку аграрними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олійник О.В. Необхідність та умови розширеного відтворення в сільському господарстві України / О.В. Олійник // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 31-35.
2. Якубів В.М. Збалансований розвиток аграрних підприємств у сільському зростанні / В.М. Якубів. – Івано-Франківськ: ПНУ імені В. Стефаника, 2011. – 319 с.
3. Лебеденко О.В. Актуальні аспекти формування та відтворення техніко-технологічної бази аграрних

підприємств / О.В. Лебеденко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 23. – С. 80-83.

4. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 3-16.

5. Коваль П.В. Інтенсифікація відтворювального процесу в аграрному підприємстві / П.В. Коваль // Вісник ХНАУ. Серія “Економіка АПК і природокористування”: зб. наук. праць ХНАУ – Х. : ХНАУ, 2006. – С. 165-170.

6. Лузан Ю.Я. Відтворювальні процеси в агропромислому комплексі України / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 39-44.

7. Лебеденко О.В. Розвиток відтворювального процесу в аграрних підприємствах / О.В. Лебеденко // Агросвіт. – 2016. – № 24. – С. 39-43.

8. Гріднева Д.В. Особливості відтворювальних процесів сільськогосподарського комплексу України / Д.В. Гріднева // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – Вип. 2 (15). – 2013. – С. 44-50.

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ УМОВ ОПТИМІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ МАРКЕТИНГОВОЇ АГЕНЦІЇ

ECONOMIC ASSESSMENT OF OPTIMIZING THE ORGANIZATIONAL AND INFORMATION MODEL OF MARKETING AGENCY

Оцінено динаміку розвитку ринку маркетингових послуг. Проаналізовано можливі траєкторії оптимізації інформаційної та організаційної структури маркетингової агенції. Визначено послідовність управлінських дій та відповідні до них рішення у межах ситуаційного та процесного підходів. Рекомендовано напрями оптимізації організаційної та інформаційної моделі маркетингової агенції. Запропоновано економічні умови такої оптимізації.
Ключові слова: ефективність, оптимізація, маркетингова агенція, економічне обґрунтування, організаційна модель, інформаційна модель, прийняття рішень.

Оценена динамика развития рынка маркетинговых услуг. Проанализированы возможные траектории оптимизации информационной и организационной модели маркетингового агентства. Определена последовательность управленческих дей-

ствий и соответствующие им решения в рамках ситуационного и процессного подходов. Предложены экономические условия такой оптимизации.

Ключевые слова: эффективность, оптимизация, маркетинговое агентство, экономическое обоснование, организационная модель, информационная модель, принятие решений.

The dynamics of marketing services market is estimated. Possible trajectories of optimizing the information and the organizational structure of the marketing agency are analyzed. The sequence of administrative actions and corresponding with them decisions within the situational and process approaches is defined. Economic conditions of such optimization are proposed.

Key words: efficiency, optimizing, marketing agency, economic assessment, organizational model, information model, decision-making.

УДК 65.011.42+659.441.38

Рашман Б.Г.

аспірант кафедри міжнародної економіки

Національний університет водного господарства та природокористування

Постановка проблеми. Прискорені зміни у зовнішньому середовищі господарювання вітчизняних підприємств, що пов'язані із динамічним характером економічних та соціальних реформ, викликають появу проблем реалізації місії у вигляді опору існуючої формаційної та організаційної структур до оперативного виконання стратегічних та оперативних завдань. Як наслідок підприємства вимушені використовувати ринкову інформацію, що неповною мірою відповідає стратегічним цілями і задачами, що у підсумку призводить до прийняття помилкових рішень та виникненню загроз зниження прибутку. Така ситуація вимагає корегування способів виконання завдань та комунікацій між структурними підрозділами підприємства-користувача ринковою інформацією. При цьому більш схильними до появи сталих опорів є маркетингові агенції, діяльність яких безпосередньо сфокусована на фіксації ринкових змін

та, які є чутливими до зміни поведінки споживачів, що вимагають необхідної для реалізації їх власних місій інформації та послуг, пов'язаних з її отриманням та використанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На необхідність постійного оновлення та модернізації управлінських структур наголошено в дослідженнях ряду науковців, якими відмічається пряма залежність видів та форм управлінських рішень залежно від ринкової ситуації. У роботі Ф.Н. Давидовського показані зміст та сутність реструктуризації, як засобу раціоналізації організаційних систем, процес якої повинен бути заснований на ряді критеріїв економічного та соціального змісту [1]. У такий спосіб, на думку автора, може бути забезпечений об'єктивний зв'язок між суспільними та економічними системами господарювання, що дозволить забезпечити максимальну реалізацію інтересів виробників маркетингових послуг та

користувачів у частині максимізації індивідуальної норми ефективності. Павлова Н.С. наголошує у свої дослідженнях, що процес реструктуризації систем управління повинен мати ознаки системності, для чого пропонується використовувати системний, процесний та вартісний підходи до оптимізації організаційних структур підприємства [2]. Водночас процес оптимізації не повинен відокремлюватися від системних змін на підприємстві в цілому і має відбуватися на засадах реінжинірингу, як одного з сучасних та прогресивних методів управління підприємством, на чому акцентують увагу зарубіжні та українські вчені-економісти М. Хаммер, Дж. Чампи, О.П. Єлець, В.Н. Андрієнко [3-5]. При цьому основу змін можуть скласти за К. Камероном та Р. Куином процедури діагностики та змін організаційної культури підприємства [6]. Однак, для вітчизняного ринку маркетингових послуг на сьогодні є характерною значна теоретизація управлінського інструментарію щодо здійснення оптимізації, на що наголошено у працях О.М. Тарабукіної [7-8]. Вчені Лилик І. та Пилипенко В.І. акцентують увагу на необхідності посилення досліджень у площині визначення умов та доцільності організації взаємодії виробників із інституціями, місією яких є надання кваліфікованих маркетингових послуг, забезпечення користувачів якісною ринковою інформацією [9-10].

Постановка завдання. Метою дослідження є економічне обґрунтування умов оптимізації організаційної та інформаційної моделі маркетингової агенції, що становить основу надання якісних послуг щодо збору, обробки необхідної для користувачів інвестиції та надання маркетингових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення ефективної реалізації місії під-

приємства-виробника значною мірою залежить від якості маркетингу, орієнтованого на визначення найбільш успішних ринкових стратегій збуту виробленої продукції, продаж якої за економічно доцільними для виробника та споживачів цінами дозволить компенсувати здійснені в процесі виробництва та збуту витрати ресурсів та отримати прибуток, достатній для забезпечення існування підприємства в господарському просторі. Підприємства-виробники спроможні здійснювати маркетинг власними силами, досліджуючи та аналізуючи потенційні можливості успішного збуту виробленої продукції. Водночас в умовах інтенсивних ринкових змін доцільним є залучення маркетингових агенцій, спеціалізацією яких є кваліфікований маркетинг, що заснований на використанні прогресивного світового та вітчизняного досвіду, який оперативно відслідковується та імплементується маркетингологами такої агенції. У цьому разі маркетинг для підприємства може характеризуватися динамічним зростанням витрат, але такі витрати будуть компенсуватися економією часу на отримання ринкової інформації більш високого рівня якості, що є важливою запорукою комерційного успіху на ринку та досягнення позиції лідера. За наявності розгалуженої системи та каналів збуту продукції (торгові мережі, супермаркети тощо) здійснення маркетингу для підприємства виробника може бути реалізовано саме споживачами.

Маркетингова агенція провадить діяльність у вигляді маркетингових послуг, які з метою оподаткування розглядаються як послуги, що забезпечують функціонування діяльності платника податків у сфері вивчення ринку, стимулювання збуту продукції (робіт, послуг), політики цін, організації та управління рухом продукції (робіт, послуг) до споживача в межах

Таблиця 1

Ринок маркетингових сервісів України, млн. грн *

Маркетингові сервіси	Роки				
	2014	2015	Темп росту 2015/2014	2016 (прогнозні дані)	Темп росту 2016/2015, (прогнозні дані)
Обсяг ринку маркетингових сервісів, усього,	1672	1633	- 2,3 %	1702	4,2 %
у тому числі					
Consumer marketing	293	249	-15 %	261	5 %
Trade marketing (Мерчандайзинг, Trade promo, Програми мотивації та контролю персоналу)	658	691	5 %	726	5 %
Event Marketing and Sponsorship	85	72	-15 %	72	0 %
Loyalty Marketing (Mailing, DB management, Contact-Center)	561	561	0 %	589	5 %
Нестандартні комунікації (life placement, ambient media)	75	60	-20 %	54	-10 %
Оцінка обсягів ринку Директ Маркетингу	1281,8	1247,55	-3 %	1305,95	5 %

* за даними Всеукраїнської рекламної коаліції [12]

господарської діяльності такого платника податків (пп. 14.1.108 п.14.1 ст. 14 Податкового кодексу України) [11]. На користь гіпотези про доцільність використання маркетингових агенцій, як кваліфікованих виробників маркетингових послуг, свідчать статистичні дані щодо прискорення розвитку ринку маркетингових сервісів в Україні (табл. 1).

Фахівцями передбачається зростання ринку маркетингу за більшістю напрямів (табл. 1), що свідчить про підвищення зацікавленості користувачів до використання послуг спеціалізованих маркетингових інституцій. Як захід зі скорочення витрат на маркетингові послуги підприємства-виробники користуються інструментарієм Директ Маркетингу, що орієнтований на усунення посередників у наданні інформації про продукти та ринки для безпосередніх її користувачів та споживачів виробленої продукції. Саме значна роль маркетингових агенцій у виробництві реклами, реалізації послуг контакт-центрів на сьогодні забезпечує стабільність ринку Директ Маркетингу на фоні загальних кризових процесів в економіці України (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка обсягів ринку Директ Маркетингу, млн грн *

	2014	2015	2016 (прогноз)
Внесок до ЗМІ	45,7	44,3	46,7
Виробництво матеріалів для адресного директ- мейлу	313,5	328	344
Послуги контакт-центрів	323	348	387
Директ Маркетинг	599,6	527,25	578,25

* за даними Всеукраїнської рекламної коаліції [12]

У цих умовах маркетингові агенції повинні бути максимально чутливі до наслідків динамічних змін на ринку інформації та надавати конкурентоспроможні маркетингові послуги, до яких належить послуги з розміщення продукції платника податку в місцях продажу, послуги з вивчення, дослідження та аналізу споживчого попиту, внесення продукції (робіт, послуг) платника податку до інформаційних баз продажу, послуги зі збору та поширення інформації про продукцію (роботи, послуги) [13].

Необхідність оптимізації організаційної та інформаційної моделі маркетингової агенції виникає внаслідок впливу причин зовнішнього та внутрішнього характеру. Зовнішній характер оптимізації є обумовленим необхідністю оперативного реагування на зміни у зовнішньому середовищі і має переважно «вимушений» характер, що виявляється у прийнятті рішень примусового характеру. Особливістю таких рішень є відсутність значної кількості альтернатив та обмеженість часу на розробку, аналіз та ухвалення відповідного

управлінського рішення. Прийняття такого роду рішень може бути викликано неможливістю діючої моделі адекватно реагувати на зміни умов господарювання, що можна констатувати при зниженні фінансово-економічних характеристик діяльності. Типовими сигналами для прийняття таких рішень є динамічне зростання витрат на надання маркетингових послуг та зниження прибутку від діяльності. При цьому негативні зміни мають стохастичний, непрогнозований характер. При відсутності відповідних рішень такі зміни трансформуються у детерміновані та такі, що мають прогнозовану динаміку. Метою оптимізації в цих умовах є забезпечення функціонування маркетингової агенції у зоні ефективності, для якої характерним є стале перевищення отриманих від продажу маркетингової послуги доходів над витратами, що здійсненні для її виробництва.

Прийняття рішень щодо оптимізації починається з діагностики фінансово-економічного стану маркетингової агенції (I етап на рис. 1).

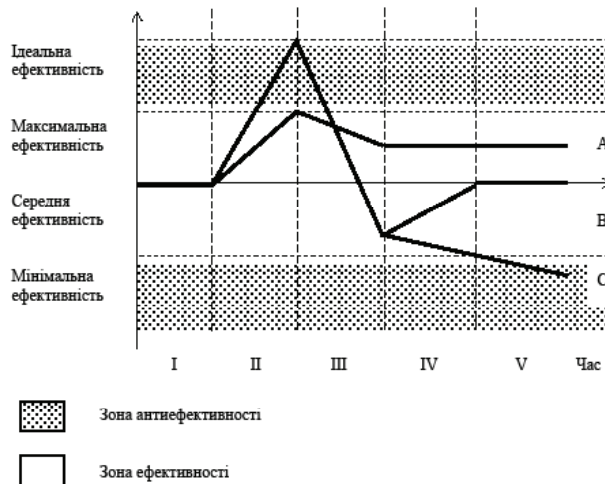


Рис. 1. Можливі сценарії формування ефективності діяльності маркетингової агенції
(A – активний сценарій, B – реактивний сценарій, C – пасивний сценарій)

Внутрішні причини, що викликають необхідність оптимізації, спричинені умовами організації діяльності маркетингової агенції, що знаходяться у межах компетенції керівництва та управлінського персоналу. Якщо у межах реалізації місії змінюються стратегічні пріоритети при прийнятті рішень або фіксуються невідповідності в механізмах реалізації функцій управління у зв'язку із недостатністю інформації за обсягами або якістю та активними діями, то існує небезпека утворення зон антиефективності господарської діяльності. Як зону антиефективності слід розуміти період часу функціонування маркетингової агенції, для якої характерним є стале перевищення витрат на надання маркетингової послуги над доходами, що виникають при оплаті споживачами відповідної послуги, або зростання ефективності, яке

викликане некерованими з боку менеджерів діями (рис. 1). Причинами утворення зон антиефективності є тиражування близько подібних функцій або їх дублювання виконавцями, що викликає складності у визначенні відповідальних за кінцевий результат та визначенні умов її розподілу за виконавцями, невідповідності у системі інтерпретації зовнішньої та внутрішньої інформації, нескоординована діяльність виконавців, нечіткість надання завдань або представлення результатів їх реалізації, що обумовлює небезпеку втрати керованості та різке падіння ефективності і відповідає пасивному сценарію.

Можливі різні траєкторії зміни ефективності, що призводять до отримання ефективності, яка залежно від співвідношення результат та витрат може характеризуватися як ідеальна, максимальна, середня або мінімальна. Ідеальна ефективність має, переважно, якісне значення, що виявляється у прагненні до забезпечення прибутку при повній відсутності витрат (II етап – етап активних управлінських дій). Стосовно короткострочкових рішень, очевидно, досягнення такого рівня ефективності є можливими, якщо їх реалізацію забезпечено організаційними змінами за рахунок типових рішень, що здійснені у попередніх періодах господарювання та відшкодовані за рахунок отриманих доходів. Але констатація ситуації досягнення ідеальної ефективності можлива лише на основі використання системи бухгалтерського обліку, коли має місце лише позитивний грошовий потік, що підтверджується документами первинної бухгалтерської звітності, а витрати дорівнюють нульовому значенню. З позиції управлінського обліку така ситуація не є досяжною, адже процедура прийняття рішення вимагає часу для роботи фахівців, що повинен бути оплачений у вигляді винагороди. Тому у практичній діяльності ідеальна ефективність не є досяжною, а більшою мірою представляє орієнтир для порівняння альтернатив та вибору найкращої для реалізації відповідного управлінського рішення. Небезпека досягнення ідеальної ефективності полягає у втраті керованості та може призвести до досягнення мінімального рівня ефективності, що відповідає III етапу функціонування маркетингової агенції – етапу пасивних управлінських дій. Проте, при використанні активного сценарію, зміст якого полягає у прийнятті економічно обґрунтованих рішень, можливим є досягнення максимального рівня ефективності, що не загрожує у подальшому виникненням кризових станів.

На відміну від ідеальної ефективності середній рівень ефективності, забезпечений реалізацією реактивного сценарію, основою якого є стратегія очікування настання максимально сприятливої ситуації можливих наслідків у вигляді зростання ефективності без використання значного обсягу

додаткових ресурсів, що є характерним для пасивного сценарію. Залежно від мотиваційних настанов суб'єктів прийняття рішень на IV етапі необхідним є впровадження рішень, орієнтованих на зміну траєкторії формування ефективності, що визначає підсумковий рівень ефективності на етапі V. Останній етап залежно від досягнутого рівня ефективності повинен розглядатися з позиції адаптаційних заходів щодо прийняття наступних рішень. При цьому мінімальна ефективність означатиме помилковість прийнятих на попередніх етапах рішень і в подальшому вимагатиме залучення додаткових непродуктивних з позиції відшкодування ресурсів. Найбільш доцільним результатом слід вважати результат, який наближається до максимального рівня ефективності, але не перебільшує його.

Слід відмітити, що процес прийняття рішень повинен бути розглянутий, як безперервний, що означає постійну оцінку та коригування траєкторії формування ефективності залежно від досягнутих параметрів ефективності на попередніх етапах. Така ковзна оцінка забезпечить дострокове виявлення небажаних відхилень та дозволить мінімізувати витрати на усунення негативних результатів прийнятих раніше помилкових рішень або достроково попередити їх настання.

Залежно від прогнозованої траєкторії зміни ефективності маркетингової агенції повинні реалізовуватися економічні та організаційні напрями оптимізації, одночасна реалізація яких забезпечить формування задовільного для гарантування успішної реалізації місії рівня (рис. 2).

Економічні	Скорочення непродуктивних витрат	Напрями оптимізації	Забезпечення пропорційності між темпами розвитку агенції та змінами в організаційній структурі	Організаційні
	Прискорення оборотності обігового капіталу		Виключення надлишкових функцій та рівнів управління	
	Залучення додаткових ресурсів		Усунення нераціональних функціональних зв'язків	
	Диверсифікація діяльності та послуг		Зниження конфліктності	

Рис. 2. Напрями оптимізації організаційної та інформаційної моделі маркетингової агенції

Принцип системності, який повинен бути використаний при оптимізації організаційної та інформаційної структури маркетингової агенції, вимагає врахування при прийнятті рішень ситуаційного та процесного підходів. У рамках першого підходу оптимізація та її критерії залежатиме від стану зовнішнього та внутрішнього середовища (табл. 3).

Види рішень при використанні ситуаційного підходу до оптимізації

Рівні управління	Види рішень			
	Організаційні	Економічні	Технічні	Соціальні
Стратегічний	Аутсорсинг	Залучення інвестицій	Структурно-технологічні рішення	Зміна системи стимулювання
Тактичний	Реструктуризація	Інтенсифікація бізнес-процесів	Реконфігурація бізнес-процесів	Вплив на мотивацію
Операційний	Орієнтовані на швидкі зміни	Екстенсифікація бізнес-процесів	Перерозподіл ресурсів	Перерозподіл функцій

У межах процесного підходу рекомендована послідовність оптимізації організаційної та інформаційної моделі маркетингової агенції включає три етапи – підготовчий, оптимізаційний та виробничий. Особливістю реалізації першого підготовчого етапу є комплексний аналіз часу, обсягу та вартості ресурсів, необхідних для надання маркетингової послуги. Етап саме оптимізації є одним із найвідповідальніших внаслідок необхідності розробки потенційних сценаріїв майбутньої траєкторії розвитку маркетингової агенції та, залежно від спрямованості, вибір найбільш економічно доцільного з них.

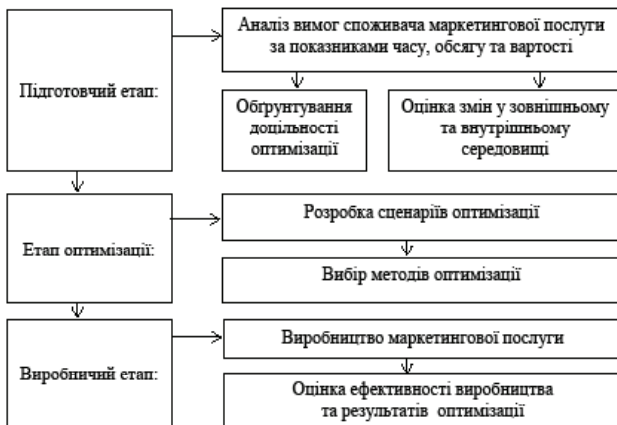


Рис. 3. Послідовність оптимізації організаційної та інформаційної моделі маркетингової агенції у межах процесного підходу

Реалізація завдань з оптимізації організаційної та інформаційної моделі маркетингової агенції вимагає в якості базового інструментарію використання економіко-математичних моделей, які можуть мати або універсальний характер (тобто вживаний для будь якого підприємства, що реалізує маркетингові послуги), або мати унікальну структуру побудови, обумовлену специфікою діяльності маркетингової агенції. Проте, ключовими параметрами таких моделей повинні бути, передусім, доходи та витрати на реалізацію маркетингової послуги, вірогідність реалізації певного сценарію, ліміт можливого залучення ресурсів за обсягами, вартістю та часом, необхідний для забезпечення переходу від одного сценарію до іншого, вагомість виконання функції, визначена

шляхом експертного оцінювання, кількість та доцільність зв'язків між функціями окремих структурних складових організаційної структури та інтенсивність виробництва затребуваної у межах функції інформації, яка є об'єктом виробництва маркетингової послуги.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження виявлено необхідність розгляду маркетингової агенції як інституції, функціонування якої дозволяє підприємствам-користувачам ринкової інформації отримувати якісні маркетингові послуги, необхідні для розробки стратегій господарської діяльності та забезпечення ефективної реалізації місії. Рекомендовано для забезпечення принципу системності прийняття рішень щодо оптимізації при одночасній реалізації ситуаційного та процесного підходів. Визначений перелік ключових параметрів дозволяє окреслити економічні умови здійснення оптимізації та сформуванню у подальшому інструментарію вибору доцільного для маркетингової агенції сценарію формування ефективності з урахуванням ресурсних обмежень за фізичними характеристиками, часом та вартістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давыдовский Ф.Н. Содержание и сущность реструктуризации как средства рационализации деятельности организационных систем / Ф.Н. Давыдовский // Управление общественными и экономическими системами. – 2006. – № 2. – С. 1-8.
2. Павлова Н.С. Системный, процессный, стоимостной подходы в оптимизации организационных структур предприятий / Н.С. Павлова // Вестник Удмуртского университета. – Экономика и право. Выпуск 1. – 2008. – С. 39-46.
3. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи; [пер. с англ.]. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
4. Єлець О.П. Теоретичні засади проведення реінжинірингу / О.П. Єлець // Управление экономикой переходного периода: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – С. 254-261.
5. Андриенко В.Н. Модели реинжиниринга систем управления / В.Н. Андриенко. – Донецк: ДонНУ, 2001. – 184 с.

6. Камерон К.К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин: Пер. с англ. / Под ред. И.А. Андреевой. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.

7. Тарабукіна О.М. Український ринок маркетингових досліджень: реалії та перспективи / О.М. Тарабукіна, В. Л. Бондарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32277.doc.htm

8. Тарабукіна О.М. Проблеми та перспективи розвитку маркетингових досліджень в Україні / О.М. Тарабукіна, О.А. Юрченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_APSN_2008/Economics/32278.doc.htm

9. Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні в 2014 році: експертна оцінка та аналіз УАМ / І. Лилик // Маркетингові дослідження. – 2015. – № 1. – С. 4-26.

10. Пилипенко В.І. Ринок маркетингових досліджень: становлення і проблеми розвитку / В.І. Пилипенко // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 5. – С. 16-20.

11. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17, ст. 112.

12. Лазебник М. Объем рекламного рынка Украины 2015 и прогноз объемов рынка 2016. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции [Электронный ресурс] / М. Лазебник // Всеукраинская рекламная коалиция. – Режим доступа: <http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics>. – 30.01.2017.

13. Роз'яснення міністерства доходів і зборів від 01.07.2013 Практика застосування норм Податкового кодексу України: останні зміни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.auditcnt.com.ua/news/view_news.php?id=964.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: УКРАЇНСЬКИЙ ТА ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ECONOMIC SECURITY: UKRAINIAN AND FOREIGN EXPERIENCES

У статті досліджено питання історичного виникнення та розуміння поняття «економічна безпека». Автором узагальнено сучасне трактування економічної безпеки в Україні та розглянуто основні її складові. Визначено, що економічна безпека є основою для формування стабільного доходу та для підтримки рівня життя населення. Розглянуто рівні існування безпеки та їх особливості. Вивчено питання використання індексу економічної безпеки в США.

Ключові слова: економічна безпека, національна безпека, складові економічної безпеки, рівні економічної безпеки, індекс економічної безпеки.

В статье исследованы вопросы исторического возникновения и развития понятия «экономическая безопасность». Автором обобщена современная трактовка экономической безопасности в Украине и рассмотрены основные ее составляющие. Определено, что экономическая безопасность является основой для формирования стабильного дохода и для поддержания уровня

жизни населения. Рассмотрены уровни существования безопасности и их особенности. Изучены вопросы использования индекса экономической безопасности в США.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, составляющие экономической безопасности, уровни экономической безопасности, индекс экономической безопасности.

In the article the author investigate the question of the historical origin and understanding the concept of «economic security». The author summarized modern interpretation of economic security in Ukraine and considered its main components. The author determined that economic security is the basis for the formation of a stable income and maintain living standards. The author considered the level of economic security and their features. The author studied the use of the index of economic security in the USA.

Key words: economic security, national security, components of economic security, the level of economic security, index of economic security.

УДК 338.43

Шумкова В.І.

аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет

Постановка проблеми. Економічна безпека – це важлива складова існування та діяльності будь-якого підприємства та держави в цілому. Розуміння та правильне тлумачення цього поняття допоможе правильно визначати фактори, що впливають і будуть впливати на економічну ситуацію в країні та економічний розвиток кожного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання трактування та дослідження сутності еко-

номічної безпеки висвітлюється у працях вітчизняних та зарубіжних науковців таких, як: Власюк О.С., Мунтіян В.І., Кірієнко А.В., Ілляшенко С.Н., Козаченко А.В., Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В., Д. Ламберт, В. Гріп, Грегори А. Хубер, М. Шлезінгер, Р. Валлетта та ін.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження питання тлумачення поняття «економічна безпека» українськими і закордонними фахівцями та його еволюція.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Питанням економічної безпеки почали цікавитися одразу ж після виникнення грошей, але, на жаль, наші предки не змогли однозначно та правдиво трактувати даний термін. У стародавніх трактатах поняття «економічної безпеки» було синонімом поняття «національної безпеки».

Нами було виділено такі основні етапи еволюції поняття «економічна безпека»:

1. У трактаті «Арташастра», що датується IV-III століттям до н.е. розкривається питання про роль держави, яка повинна полягати у колонізації прилеглих територій, будівництві шляхів, поселень, плантацій, розвитку промислів, встановленні іригаційної системи, організації царського господарства, наповнення державної скарбниці та забезпеченні перевищення надходжень у скарбницю над видатками.

2. У Стародавньому Китаї та Стародавній Греції і Римі питання економічної безпеки повністю звелось нанівець. Воно лише іноді порушувалося під час визначення та вивчення основних функцій держави, серед яких є економічна функція, управлінська функція, соціальна функція та оборонна функція.

3. У часи Київської Русі економічна безпека полягала у тому, що лише відбувався збір податків та контроль за своєчасністю проведення цього збору. Вважалося, що порушенням економічної безпеки була невчасна сплата податків до казни.

4. Із приходом меркантилізму відбулося переосмислення ототожнення понять економічної та національної безпеки. Економічна безпека держави полягала у забезпеченні активного грошового балансу. Активний грошовий баланс – це перевищення надходжень коштів із за кордону в економіку країни над платежами, що йдуть за кордон. Велика кількість вчених з того часу намагалися визначити основні розбіжності між національною та економічною безпекою.

Нове твердження щодо економічної безпеки країни в цілому та кожного підприємства окремо дав Р. Коуз, який вважав, що держава повинна надати правові важелі, які б дали можливість ринку самостійно вирішувати нестандартні ситуації, що виникають у світі.

В Україні вивчення поняття «економічна безпека підприємства» почалося лише у 90-х роках минулого століття. Нашими сучасними авторами (Мунтян В.І., Кірієнко А. В., Ілляшенко С.Н., Козаченко А.В., Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В.), як і у більшості країн світу, було розділено поняття економічної безпеки держави та економічної безпеки підприємства. На нашу думку, таке розділення є доцільним, адже на сучасному етапі існування економіки, економічна безпека кожного підприємства формує економічну безпеку країни у цілому [2, 3].

Якщо узагальнити всі існуючі визначення поняття «економічна безпека», то можна сказати, що економічна безпека – це система основних та забезпечуючих складових, які шляхом безпосередньої, комплексної та постійної взаємодії між собою забезпечують такий стан, за якого підприємство ефективно використовує наявні власні, залучені та позичені ресурси, покращуючи при цьому існуючий економічний потенціал, має значні конкурентні переваги на існуючих ринках та має можливості покращити свої ринкові відносини, запроваджує заходи із покращення стану виробництва, що у майбутньому захистить його від впливу негативних внутрішніх і зовнішніх факторів.

Економічна безпека підприємства має у своїй структурі такі складові, як: організаційно-управлінська безпека, фінансова безпека, кадрова безпека, техніко-технологічна безпека, правова безпека, інформаційна безпека, екологічна безпека, силова безпека, інвестиційна безпека, ринкова безпека, інтерфейсна безпека та страхова безпека.

Проаналізувавши підхід до розкриття сутності та призначення економічної безпеки підприємства в Україні, звернемо увагу на тлумачення даного поняття у зарубіжних країнах.

Як зазначає Власюк О.С., сучасні США, Великобританія, Німеччина формують свої стратегії економічної безпеки за допомогою надлишкових, насамперед фінансових ресурсів, що дає змогу без утиску економічних інтересів та економічної безпеки виявляти зони господарювання з підвищеним рівнем економічного ризику, забезпечуючи таким чином умови для стратегічної, перспективної самодостатності і конкурентоспроможності.

Для країн з ринковою, донедавна перехідною економікою найоптимальніша модель забезпечення економічної безпеки базується на творчому поєднанні ресурсів стабільності, керуваності й помірному економічному ризику в тих сферах господарювання, де можна отримати максимальну соціально-економічну ефективність, а також створити сприятливі умови для інвестування [1].

Економічна безпека є основою для формування стабільного доходу або інших матеріальних та нематеріальних ресурсів для підтримки рівня життя в даний час і в майбутньому.

Економічна безпека базується на наступних умовах :

- платоспроможність;
- планування майбутніх грошових потоків фізичних осіб чи юридичних осіб та держави;
- гарантії зайнятості населення та безпеку праці, які є основою для стабільного розвитку підприємств, і, як наслідок, збільшення рівня валово-

вого внутрішнього продукту та національного багатства держави.

Економічну безпеку закордонні фахівці (Д. Х'юбер, А. Веб, К. Дунан) часто ототожнюють з поняттям фінансової безпеки, але слід зазначити, що економічна безпека, як правило, включає в себе значний ефект рівня виробництва даного суспільства і грошову підтримку для непрацюючих громадян. На противагу цьому, фінансову безпеку частіше відносять до індивідуального та сімейного управління капіталом і заощадженнями.

Отже, поняття економічної безпеки закордоном розглядають на двох базових рівнях:

- макрорівень або рівень держави, економічна безпека держави;
- макрорівень, економічна безпека підприємства та населення.

На макроекономічному рівні поняття «економічна безпека держави» є основною складовою частиною безпеки держави. Економічну безпеку держави за кордоном найчастіше називають ще національною безпекою.

Термін «національна безпека» започаткували у США. Його вперше офіційно було використано Президентом Сполучених Штатів Теодором Рузвельтом. У своєму посланні Конгресу в 1934 р. він виправдовував захоплення зони майбутнього Панамського каналу інтересами «національної безпеки США». У 1947 р. Конгресом США було прийнято закон «Про національну безпеку». Відтак проблема національної безпеки стала однією із стрижневих у наукових дослідженнях американських і західноєвропейських учених у соціологічній, політологічній та економічній галузях. Після Другої світової війни США вирішили максимально використати тогочасні можливості свого впливу. Саме тоді американці розробили концепцію національної безпеки, а на її основі – доктрину державної безпеки. Закон США «Про національну безпеку» зобов'язав усі державні структури провадити цілеспрямовану політику щодо воєнно-політичного протистояння з Радянським Союзом та державами Варшавського договору.

Маємо зауважити, що у країнах Західної Європи зміна поглядів на національну безпеку як на діяльність, сфокусовану переважно на запобігання воєнній небезпеці, пов'язаній із існуванням «зовнішнього ворога», відбулася ще на початку 1970-х років. Каталізатором подібної трансформації була глобальна енергетична криза й активізація діяльності світової спільноти у сфері охорони навколишнього природного середовища. Сконцентрованим поняттям національної та глобальної безпеки стало гасло «ефективна економіка плюс здорове довкілля».

Маємо зауважити, що оскільки життя держави і суспільства розгортається в часі й просторі в різ-

них сферах, національна безпека є багатоплановим явищем, що має політичні, воєнні, економічні, соціальні, екологічні та інші характеристики, а також три базові рівні (рис. 1).

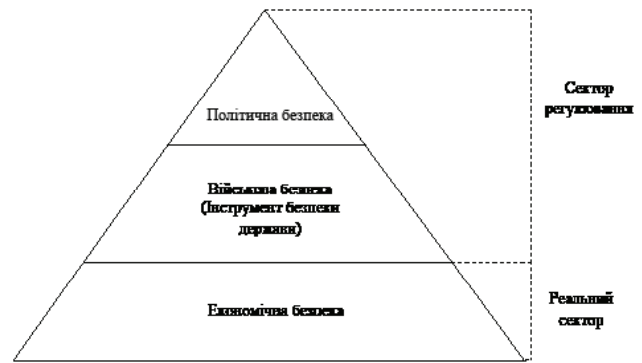


Рис. 1. Рівні економічної безпеки держави

Реальний сектор створює, економічну та економіко-оборонну безпеку. Процеси, що відбуваються в них є фізичні, та будуть мати вплив військовий потенціал і економічний потенціал країни [5].

Сфера регулювання створює політичну складову, яка здійснює обробку інформації та прийняття рішення щодо створення, перетворення, розподілу та використання потенціалів реального сектора, тобто економіки, а також визначати рівень відповідного впливу на навколишнє середовище. Військові інструменти, які використовуються для забезпечення безпеки держави знаходиться в розпорядженні політичної складової.

Отже, економічна безпека на рівні держави є забезпечуючою складовою, яка безпосередньо впливає на внутрішній та зовнішній розвиток держави.

Головними інструментами економічної безпеки держави є:

- альтернативна вартість;
- гранична корисність і гранична вартість;
- баланс у виборі товарів.

На мікроекономічному рівні поняття економічної безпеки розглядається у розрізі рівня підприємства та рівня населення, де головним чинником визначення рівня економічної безпеки є населення та домашні господарства.

Рівень економічної безпеки населення вимірюється за допомогою визначення розміру доходів, що працівники і їх сім'ї потребують для задоволення основних потреб життєдіяльності та розрахунку розміру доходу, який забезпечить довічну економічну безпеку наступних. Рівень економічної безпеки кожної особи залежить від кількості членів родини та їх вікової групи.

На думку зарубіжних науковців (М. Парк, Д. Ламберт, В. Грір), економічна безпека є циклічним поняттям, де безпека одного рівня прямо залежить від безпеки іншого рівня. Детально проаналізувавши таке твердження, ми запропо-



Рис. 2. Схема залежності рівнів економічної безпеки держави

нували таку схему існування економічної безпеки (рис. 2).

Для визначення рівня економічної безпеки держави, підприємства та населення американськими вченими було запропоновано індекс економічної безпеки [4].

Індекс економічної безпеки – це інтегрований показник, який характеризує рівень економічних втрат населення та домашніх господарств США.

Індекс економічної безпеки залежить від трьох основних параметрів, які, на думку громадян Америки, найбільше впливають на їх життєдіяльність:

- 1) загальний розмір можливих збитків;
- 2) вартість медичного забезпечення та страхування;
- 3) недостатність ліквідних фінансових ресурсів для покриття перших двох можливих ризиків.

Індекс економічної безпеки визначає так звану «адекватну» фінансову безпеку. Вона характеризує достатність фінансового багатства індивіда, яка буде задовольняти його навіть за умови загального зниження рівня доходів громадян всієї країни.

Іноземні дослідники вважають, що якщо індивід має «адекватну» фінансову безпеку, то зниження наявного доходу на 25% або більше не призведе до погіршення його фінансового стану.

Для отримання правдивих результатів при розрахунку індексу економічної безпеки особи, які не мають постійних достатніх доходів не виключаються із загального розрахунку, а об'єднуються в так звану групу «цільова».

На противагу, особи з постійним доходом об'єднуються в групу «донор».

Після цього оцінюється коефіцієнт впливу групи «донор» на групу «цільова» і на розмір отриманого коефіцієнта коригується сам індекс економічної безпеки.

Дана техніка оцінює рівень економічної безпеки кожного регіону окремо і допомагає визначити, що буде впливати на його подальший розвиток.

Індекс економічної безпеки дає можливість визначити ступінь функціонування кожної складової економічної безпеки підприємства, на якому

працює населення регіону; рівень економічної безпеки окремої галузі та економічної безпеки держави в цілому. Така оцінка проводиться шляхом групування даних кожного регіону [5].

Отже, дослідивши роботи іноземних вчених, ми прийшли до висновку, що економічна безпека є безперервним процесом, який забезпечується не лише державною, галуззю та підприємством, а і населенням.

Також, вивчаючи дослідження зарубіжних науковців стосовно питання економічної безпеки, ми зауважили те, що ці дослідження не є такими розгалуженими та глибокими, як дослідження українських науковців. Ми вважаємо, що це пов'язано зі сферами інтересів іноземних громадян та громадян України.

Розглянемо на прикладі США ті потреби та інтереси, які найбільше цікавлять її громадян. За даними Центру розрахункових даних «Бюджет та політика» потребами громадян США є наступні: освіта та подальше працевлаштування, здоров'я людини та безпека навколишнього середовища, процвітання місцевих громад, економічна безпека (рис. 3).



Рис. 3. Головні потреби громадян США

Висновки з проведеного дослідження. Отже, провівши дослідження щодо сутності, змісту та характеристики поняття «економічна безпека» в Україні і за кордоном, можна сказати, що за кордоном найбільший акцент роблять на забезпечення економічної безпеки населення, потім підприємств і держави. Політика регулювання економічної безпеки на кожному з рівнів чітко регламентована нормативними документами, має постійне фінансування, її рівень досліджується для більш ефективного управління. На противагу, в Україні економічна безпека законодавчо регулюється лише на рівні держави, має більшу, у порівнянні з іншими країнами, кількість забезпечуючих складових, не має достатнього фінансування. Тому для громадян зарубіжних країн економічна безпека – це стовідсоткова упевненість у майбутньому не лише для себе, а й для своїх онуків; а для українців економічна безпека – це засіб для можливості існування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення [Монографія] / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: Видавництво, 2012. – 386 с.
2. Власюк О. С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О. С. Власюк. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2011. – 474 с.
3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к ее оценке [Навчальний посібник] / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12-19.
4. Greer B. European economic security / Greer B. // Securing Europe`s future / Ed. By Flanagan. St., Hampson F. – L., 1986. – P. 221-242.
5. Jacob S. Hacker Economic Security at Risk / Jacob S. Hacker, Gregory A. Huber, Philipp Rehm, Mark Schlesinger, Rob Valletta // URL: <http://www.economicsecurityindex.org>

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАТУРИСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО
КОМПЛЕКСУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУTOURISM INFRASTRUCTURE AS A FACTOR OF DEVELOPMENT
OF INDUSTRIAL COMPLEX OF ENTERPRISES OF THE WESTERN REGION

У статті розглянуто особливості функціонування ринку туристичних послуг, визначено недоліки діяльності підприємств які надають даний вид послуг. Сформульовано основні положення діяльності підприємств туристичного бізнесу, визначено перешкоди розвитку даного виду послуг, з'ясовано основні постулати розвитку даних послуг в умовах конструктивних змін і вимог світового ринку. Відмічено, що процеси інтеграції транспортної галузі в Європейську транспортну систему є одними з основних пріоритетів сьогодення для економіки України і подальшого її розвитку як з позиції туристично-рекреаційних послуг так і транспортних.

Ключові слова: туризм, туристична послуга, туристичний продукт, туристично-рекреаційний потенціал, ресурси.

В статье рассмотрены особенности функционирования рынка туристических услуг, определены недостатки деятельности предприятий оказывающих данный вид услуг. Сформулированы основные положения деятельности предприятий туристического бизнеса, определены препятствия развития данного вида услуг, выяснены основные постулаты развития данных услуг в условиях конструктивных изменений

и требований мирового рынка. Отмечено, что процессы интеграции транспортной отрасли в Европейскую транспортную систему являются одними из основных приоритетов сегодняшнего дня для экономики Украины и дальнейшего ее развития как с позиции туристско-рекреационных услуг, так и транспортных.

Ключевые слова: туризм, туристическая услуга, туристический продукт, туристско-рекреационный потенциал, ресурсы.

The article considers the peculiarities of the tourism market, identified the shortcomings of activity of the enterprises providing this type of services. Formulated the main provisions of the activities of tourist enterprises, identify obstacles to the development of such services, the main tenets of the development of these services in terms of design changes and requirements of the world market. It is noted that the processes of integration of transport sector into the European transport system are one of the main priorities of today for the economy of Ukraine and its further development from the perspective of tourist and recreational services, and transport.

Key words: tourism, tourist services, tourist product, tourist and recreational potential, resources.

УДК 332.146.3

Бєлова А.І.

д.е.н., професор кафедри економіки та менеджменту

Інститут інноваційної освіти

Київського національного університету будівництва і архітектури

Орловська О.В.

к.е.н., доцент кафедри гуманітарної та соціально-економічної підготовки

Львівська філія Дніпропетровського

національного університету

залізничного транспорту імені

академіка В. Лазаряна

Постановка проблеми. Ключовим фактором забезпечення надійності функціонування національного господарства та переходу до сталого розвитку економіки країни є активна розбудова не лише промислово-виробничого комплексу, а й туристично-рекреаційних комплексів України. Однак зазначену проблему можна розв'язати лише у разі обґрунтування теоретико-концептуальних підходів на засадах реалізації концепції реінжинірингу туристично-рекреаційного потенціалу держави, розробці методологічних засад економічного регулювання, отримання об'єктивного аналізу багатofункціональних залежностей між конститутивно-ключовими факторами впливу на цілеорієнтований розвиток туристично-рекреаційних комплексів, забезпечення органічності реалізації дії управлінських регуляторів процесного типу.

При цьому одним із найбільш результативних методів антикризового управління в умовах глобалізації економіки є реінжиніринг та формування умов поступального розвитку рекреаційно-туристичного комплексу, що пов'язані з переоцінкою ролі природних, трудових та інших економічних

ресурсів при змінних умовах суспільного виробництва. Тому саме політика активного реінжинірингу туристично-рекреаційних комплексів, яка спрямована на інвестування об'єктів, що підвищуватимуть цінність рекреаційної території, забезпечить раціоналізацію використання наявного стратегічного потенціалу та ефективність розвитку економіки країни.

За умов, коли відтворювальний процес у трансформаційному суспільстві характеризується нестабільністю, держава втрачає важелі впливу на розвиток окремих галузей, а економічне регулювання регіонального розвитку ще не сформувалося, як цілісна система, втрачаються оптимальні структурні пропорції та просторові пріоритети соціально-економічної сфери, руйнується її рекреаційна інфраструктурна складова, загострюється проблема економічної та екологічної безпеки держави.

Процеси інтеграції транспортної галузі в Європейську транспортну систему є одним із основних пріоритетів сьогодення для економіки України. Дана стратегія здатна розширити можливості України в галузі торгівлі між світовими країнами-

лідерами, обміну технологіями, новаціями, дасть поштовх для активного розвитку транспортної інфраструктури.

Туристичний ринок в Україні знаходиться сьогодні на стадії формування, стан його визначається соціально-економічними та політичними факторами розвитку країни, менталітетом населення та їхніми традиціями. Україна належить до країн, які тільки розвивають туристичну інфраструктуру, залучаючи до цього процесу новітні підходи та системи такі, як: використання маркетингового інструментарію, проведення соціологічних досліджень, залучення до забезпечення конкурентоздатної послуги можливості транспорту.

Розвиток транспорту сприяє активації багатьох складових народногосподарського комплексу України таких, як: промисловість, транспорт, впровадження нових досягнень науки і техніки, у питаннях розвитку туристичної сфери та його підрозділів, як найважливішої підгалузі економіки країни. Більшість країн світу сьогодні вирішують питання розвитку туризму, який є однією з найбільших, високоприбуткових і найбільш динамічних галузей економіки, у якому задіяна майже вся виробнича інфраструктура. Саме туризм відіграє сьогодні важливу роль у стимулюванні політичного, соціально-культурного і фізичного розвитку регіонів, сприяє підвищенню економічного добробуту громадян своєї країни. Для реалізації туристичної стратегії в Україні необхідним є виділення ресурсів на залучення та стимулювання розвитку різних сегментів та підприємств туристичного ринку.

Глобалізаційні процеси, що наразі відбуваються в економіці країни, вимагають розширення туристичних можливостей, а також ефективності використання ресурсного потенціалу регіонів та відповідних реформ з боку законодавчих структур. Туристичні міграції як у міжнародному, так і в національному масштабах вносять значний вклад у вирішення питань зайнятості, приносять дохід національним і регіональним структурам, підприємствам і т.д.

Добре розвинена туристична інфраструктура здатна приносити в бюджет країни значні кошти, які сприятимуть подальшому розвитку нових туристичних маршрутів, напрямків, дозволять впроваджувати досягнення наукових технологій та розробляти нові способи та види туристичних послуг. На жаль, в Україні туристичний бізнес з багатьох причин не досяг такого широкого розвитку, як за кордоном, а вивчення економічних та управлінських засад його тільки починає розглядатися, розвиватися і відкриватися для національної науки. Наприклад, таким важливим туристичним складовим, як менеджмент і маркетинг туристичних послуг, лише в останні роки почали навчати на університетському рівні і готувати відповідних

фахівців. У цих умовах все більш актуальним представляється освоєння зарубіжного досвіду, а також дослідження вітчизняної практики використання світових тенденцій розвитку туризму у сфері підприємств.

Наразі світова індустрія туризму входить у період постійно зростаючого обсягу подорожей, зростаючої конкуренції на рівні регіонів та підприємств туристичної індустрії, а також на ринку транспортних послуг. Таким чином підприємці змушені вдаватись до пошуку нових способів надання туристичних послуг, щоб залучати та збільшувати потік туристів.

Стан туристичної галузі України сьогодні характеризується слабо розвинутою інфраструктурою, зносом існуючої матеріальної бази, а також малою кількістю готельних засобів розміщення туристського класу (дво-, тризіркових) із сучасним рівнем комфорту, що вимагає залучення інвестицій у матеріально-технічну базу та інфраструктуру туризму. Значну роль для споживачів туристичних послуг відіграє вибір транспорту, де переважно споживачі обирають традиційно залізничний транспорт.

Постановка завдання. Дана проблематика полягає у необхідності та нагальності вирішення проблем, що виникають при організації надання транспортних послуг підприємствами туристичної сфери під час залізничних перевезень, а також пошук шляхів підвищення рівня конкурентоздатності залізничного транспорту в системі туристичної інфраструктури на ринку міжнародного туристичного руху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання транспортного забезпечення туристичного сегменту цікавило багатьох видатних вчених, провідних економістів, менеджерів та логістів таких, як М.Б.Біржаков і В.І.Нікіфоров, які приділяли значну увагу транспортному забезпеченню туризму. Провідні спеціалісти у галузі туризму такі, як Н.І.Кабушкін у своїй роботі «Менеджмент туризму» розкрив проблеми організації та управління туристичною сферою. Дядечко Л.П. у своїй роботі «Економіка туристичного бізнесу» приділяє значну увагу питанням сутності та функціонування підприємницької діяльності у даному виді діяльності.

Водночас потребують ґрунтовного наукового підходу формування домінант стратегічного управління цілеорієнтованими змінами в межах функціонування туристично-рекреаційних комплексів України для генерування умов щодо забезпечення реінжинірингу політики економічного регулювання розвитку регіонів, сприятливого інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної привабливості туристично-рекреаційної сфери діяльності.

Також потребують подальшого вивчення й розв'язання системно-універсальні питання щодо:

а) доцільності формування дієвого механізму розбудови нової форми організації управління туристичною сферою на комуні тарних засадах;

б) активізації процесів модернізації підприємств туристичного бізнесу задля підвищення ефективності функціонування реального сектору економіки;

в) інкорпорації сучасної системи управління підприємствами туристичного бізнесу до національного механізму забезпечення економічної безпеки за використання усталеної в країнах європейського союзу економіко-статистичної системи класифікації територій *NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistical Purposes)*. Проте, слід визнати об'єктивним таке: залучення до базових положень теорії регіональної економіки специфічних детермінант, що наразі продовжують розвиватися за рахунок використання статистичних принципів аналізу *NUTS*, уможливить врахування сучасних вимог до раціональності розміщення туристичних комплексів при суттєвому оновленні адміністративно-територіального устрою держави [7, 8].

Виклад основного матеріалу дослідження.

За умов, коли відтворювальний процес у трансформаційному суспільстві характеризується нестабільністю, держава втратила важелі на розвиток окремих галузей, а економічне регулювання регіонального розвитку ще не сформувалося як цілісна система, втрачаються оптимальні структурні пропорції та просторові пріоритети соціально-економічної сфери, руйнується її рекреаційна інфраструктурна складова, загострюється проблема економічної та екологічної безпеки як окремих регіонів, так і держави в цілому. З розвитком туристичної сфери з'явилася необхідність у визначенні термінології, категоріального поля туризму. У першу чергу це стосувалося поняття «туристична послуга». Згідно з податковим кодексом, туристична послуга розглядається, як послуга, суть якої полягає у тимчасовому розміщенні туриста в готелях, мотелях, кемпінгах, інших місцях тимчасового проживання при необхідності. Також обов'язково враховуються послуги харчування, транспортного, екскурсійно-інформаційного та іншого туристичного обслуговування, включаючи послуги зі страхування життя або здоров'я такого туриста чи його цивільної відповідальності перед третіми особами, включаються до вартості послуги з тимчасового розміщення туриста або вартості туристичного ваучера (путівки) [1].

У навчальній літературі туристична послуга позиціонується, як результат діяльності туристичного підприємства із задоволення відповідних потреб туристів, особливо в перевезеннях [2].

Таким чином, туристична послуга є корисна діяльність туристичного підприємства із задоволення потреб туриста. Згідно з трактуванням

М.Б.Біржакова – це сукупність цілеспрямованих дій у сфері обслуговування, яка орієнтована на забезпечення і задоволення потреб туриста і екскурсанта, що відповідає цілям туризму, характеру та спрямованості туристичної послуги, туру і не суперечить загальнолюдським принципам моралі і доброго порядку» [3].

Виходячи з вищевикладеного, можна підсумувати, що туризм – це диверсифікований міжгалузевий комплекс соціально-побутової інфраструктури, який має виробничі і невиробничі функції і являє собою туристичну індустрію. Вона представлена сукупністю готелів та інших засобів розміщення, видами транспорту, підприємств громадського харчування, засобів розваги, об'єктів пізнавального, ділового, оздоровчого та іншого призначення, організацій, що здійснюють туроператорську і турагентську діяльність, а також установ, що надають екскурсійні послуги і послуги гідів-перекладачів.

Звідси формується інший термін, який виник паралельно туризму, – «виробничо-обслуговуючий процес», який характеризується як господарський, що протікає в межах галузі. Сама сфера туризму – це складна специфічна сфера ризикових ідей, до яких слід відносити фактори його діяльності. Вони безпосередньо залежать від економічної, політичної і соціальної стабільності в країні, наявності розвинутої інфраструктури та індустрії туризму [4]. Туристична індустрія реалізовує своїм потенційним клієнтам туристичні послуги.

Туристичну послугу можна розглядати, як комплексне поняття, що обумовлює сукупність цілеспрямованих дій у сфері обслуговування. Вона орієнтована на забезпечення і задоволення потреб туриста і екскурсанта, що відповідає цілям туризму, характеру та спрямованості туристичної послуги, туру і не суперечить загальнолюдським принципам моралі і доброго порядку.

Економіка і туризм це взаємопов'язані сфери виробничого комплексу, що представляють собою систему відносин, які виникають у цій галузі в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання результатів туристської діяльності. Економіка туристичної фірми виступає в якості сукупності факторів виробництва, фондів обігу і нематеріальних активів, доходів (прибутку), отриманих у результаті реалізації туристичного продукту та надання різних інших послуг.

В умовах ринкової економіки, розвиток туризму у світовому масштабі став активним і доступним у будь-якій країні світу. Інтерес представляють наявність у країнах рекреаційних ресурсів, капіталу, технологій, кадрового потенціалу, культурної спадщини людства. Міжнародний туризм відрізняється від інших галузей національної економіки наявністю природних та водних ресурсів, явищ природи, кліматичних умов, завдяки яким певні

регіони країни користуються значною популярністю. Він може розвиватися не тільки в соціально стабільних країнах, де сервісне обслуговування туристів знаходиться на середньому або високому рівні. У ряді країн, де цивілізаційні нововведення не так розвинені, так само, як і інфраструктура, туризм там приваблює клієнтів своєю унікальністю, дикістю природи, кліматом (Африка, Саудівська Аравія, Гренландія, острови з неактивним туристичним комплексом і т.д.), але такий туризм є фінансово затратним.

Дуже активно розвивається на світовому рівні міжнародний туризм, що визначає найбільший сектор сучасної економіки, який відіграє одну з головних ролей на світовій сцені, забезпечуючи десяту частину світового валового національного продукту. Ця галузь економіки розвивається швидкими темпами і стає найбільш важливим її сектором. Це одна з високоприбуткових і найбільш динамічно розвиваючих галузей, яка характеризується активним джерелом надходжень іноземної валюти і впливає на платіжний баланс країни. Крім впливу на економіку багатьох країн, міжнародний туризм також впливає на їх соціальне, культурне та екологічне середовище. Тому не випадково інтерес до цієї діяльності зростає з кожним роком, залучаючи до неї практично всі країни світу, в тому числі і Україну [5].

В останні роки у практиці міжнародного туризму швидкими темпами розвиваються його нові види такі, як: парадорес (сільський туризм), таймшер (це право одного з власників бути власником на використання самої власності впродовж відведеного йому проміжку часу) і транспортний туризм [6]. Нагальним є відмітити, що розвиток міжнародного туризму веде до активізації та ефективності економічної інфраструктури країни, промислового

комплексу країни, дає поштовх до міжнародної співпраці, забезпечує укладання контрактів на різні терміни та види надання послуг.

Основу світового туризму визначає розробка стратегії туристичної активності, яка полягає у створенні туристичної інфраструктури, оригінальної індустрії, створення національних парків і рекреаційних зон, залучення інвестицій і зростання кількості візитів у регіон.

Основу туристичної діяльності забезпечують підприємства туристичної галузі сфери обслуговування туристів. Туристична індустрія включає в себе цілу низку об'єктів туристичної інфраструктури, які спеціалізуються на своїх особливих функціях. Туристичні підприємства володіють правами юридичної особи, є самостійними господарюючими суб'єктами, що мають свій статут, права та обов'язки і виконують комерційні та науково-дослідні види діяльності, надають туристичні послуги з метою максимізації прибутку.

Діяльність підприємств туристичної індустрії повинна орієнтуватися на виконанні основних функцій, основними з яких є:

- організація забезпечення процесу формування туристичних груп, комплексних маршрутів на основі договорів про співпрацю між різними підприємствами туристичної сфери;
- виконання ролі посередника під час реалізації туристичних послуг, забезпечення транспортом, створення пакетів туристичних послуг;
- проведення операцій з обміну валют, страхування життя та майна тощо.

Основною функцією туристичних підприємств як складової туристичної індустрії є виробництво, надання та реалізація комплексного турпродукту.

Кожен турист, який відвідує нашу країну, бажає отримувати відповідні сервісні послуги європей-

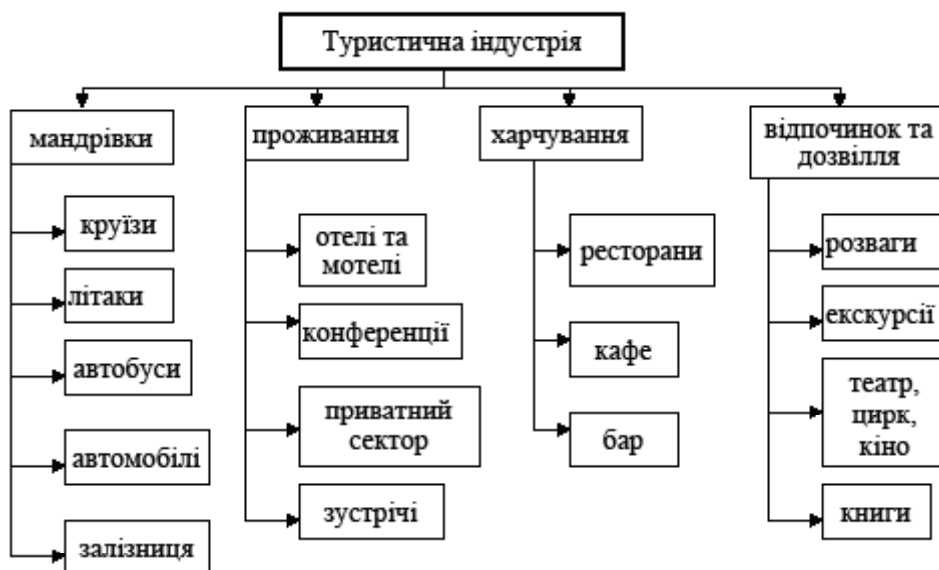


Рис. 1. Схема складових туристичної індустрії

ського рівня, до яких входять: організація самої подорожі, місця ночівлі, політика харчування та організація вільного часу (рис. 1).

Всі ці чотири складові забезпечують чотири різні за характером способів надання послуг туристичні підприємства, ефективність роботи яких складає враження у туристів про всю мандрівку. Механізм прийняття рішення про здійснення туристичної подорожі потенційним споживачем полягає у наступному поетапному шляху.

Насамперед споживачем обирається маршрут подорожі і транспорт, яким вона буде здійснюватись. До уваги беруться основні переваги різних видів транспорту, його функціональні можливості та цінова політика даної галузі. Після прийняття рішення по вибору транспорту клієнт повинен бути впевнений, що він зможе відпочити або провести ніч у сприйнятливих для нього умовах. Для цього він обирає той вид проживання, який йому підходить за багатьма параметрами: місце ночівлі, умови, які надає фірма, цінова політика тощо. Крім цього, важливе значення має проведення організаторами власне подорожі в плані інформаційної складової. Це можуть бути різного роду екскурсії, конференції, ділові зустрічі, на яких споживач зможе отримувати додаткові знання на тематику, яка є цікавою для туриста.

Значну увагу підприємства туристичної галузі повинні приділяти питанням організації харчування туристів. Тут на розгляд самих харчувальних закладів можливі варіанти надання своїх послуг у залежності від специфіки мандрівки. Якщо це поїздка, метою якої є знайомство з культурою народів, які проживають на території країни (Закарпаття, Гуцульщина, Лемківщина, тощо), то бажано частувати стравами з національним колоритом, характерними тільки для даного регіону, не хештуючи при цьому європейської. При здійсненні ділової поїздки, туристичні компанії можуть пропонувати пасажирам ділові сніданки та обіди, а також приймати замовлення на ділові вечері. Такий підхід буде вигідним для тур компаній і клієнтів. Можливо даний сервіс, який приносить задоволення своїм клієнтам, дозволить підвищити кількість вдало укладених контрактів.

Організаційна структура підприємств туристичної сфери має розглядатися як впорядкована сукупність елементів, що тісно взаємодіють між собою, забезпечуючи безперебійну ефективну діяльність підприємств туристичної галузі. Елементи структури включають у себе окремих працівників, різні служби та виконавчі підрозділи, які беруть участь у діяльності підприємства і виконують свої обов'язки згідно своїм посадам.

На формування організаційного-економічного механізму діяльності підприємств туристичного бізнесу мають вплив різномірні фактори і сфери діяльності. У першу чергу це структурні складові,

до яких наразі слід віднести визначення пріоритетів, їх взаємодію і можливі структурні зміни. Також слід враховувати організаційно-адміністративні механізми такі, як: інвестиційні програми, інноваційно-інвестиційна політика, ліцензування та стратегічне планування діяльності об'єкта. Третьою складовою має бути інформаційна сфера, до якої слід віднести різного роду рекламні заходи, проспекти, інформацію про транспорт, туристичні маршрути, маркетингові дослідження, організацію науково-технічної діяльності і т.п. Усі ці складові спираються на нормативно-правову базу запровадження туристичної діяльності в Україні або будь-якій іншій країні [6]. Функціонування підприємств туристичної галузі або будь-якого об'єкта, який бере участь в економічно-технічній сфері неможливо без обліку стабілізації і збалансованість роботи всіх елементів системи.

Разом із тим у розвитку туристично-рекреаційного комплексу ключовою є проблема недостатності інвестиційних ресурсів.

В основі всіх реформ і змін у галузі лежать принципи системності і багатофункціональності, останній із яких охоплює різні аспекти діяльності об'єкта, його стратегії і шляхи досягнення кінцевої мети.

Щодо державного регулювання, то для підвищення ефективності заходів державного регулювання макроекономічних процесів у туристичних регіонах потрібне застосування системного підходу до питань визначення стратегії розвитку та вироблення заходів впливу держави. У цих умовах загальноновизнаним і дієвим методом підтримки є розробка та реалізація національних і регіональних цільових програм, покликаних забезпечити розвиток тих, чи інших галузей економіки, що мають стратегічне значення для регіонів і країни в цілому. Також програмування доцільно доповнити прогнозуванням і моделюванням. Однак у кожному конкретному випадку прогнозування повинно включати в себе певні квантитативні цільові установки на перспективу, і серед них пріоритетне місце необхідно відвести кількісним показникам туристичного потоку та ємності і показникам завантаженості курортів та комплексу в цілому, а також наявним природним лікувальним і туристичним ресурсам. Слід вказати й на те, що важливою складовою державного регулювання туристичних послуг повинна стати також регіональна політика держави, спрямована на підтримку підприємницького сектору в рекреаційному і туристичному бізнесі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, важливим напрямом макроекономічного регулювання розвитку підприємств туристичної галузі має стати створення і застосування законодавчої бази, здатної забезпечити умови для розвитку та функціонування різних напрямів туристичного бізнесу. При цьому економічне регулювання розвитку

даних підприємств слід реалізувати та виконувати за використання адаптивних технологій управління, які здатні за рахунок постійного комбінування складу туристичних інструментів забезпечувати дієвість та результативність провадження регіональної політики відтворення туристичного продукту у межах будь-якого регіону. Для забезпечення економічної безпеки в регіонах необхідною умовою має стати інтеграція потенціалу рекреаційно-туристичного зростання до сукупних ресурсів, резервів і можливостей національного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Киптенко В.К. Менеджмент туризму. Учень. – К.: Знання, 2010.
2. Борисов К.Г. Международный туризм и право: учеб. пособие для вузов / К.Г. Борисов. – М.: Нимп, 2001. – С. 30-32.
3. Биржаков М.Б. Введение в туризм: учебник / М.Б. Биржаков. – Изд. 6-е, перераб и доп. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2004. – С. 69.
4. Борисов К.Г. Международный туризм и право: учеб. пособие для вузов / К.Г. Борисов. – М.: Нимп, 2001. – С. 30-32.
5. Квартальнов В.А. Международный туризм: политика развития: учеб. пособие / В.А. Квартальнов. – М.: Советский спорт, 2003 – С. 143-145.
6. Чорненко Н.В. Організація туристичної індустрії: Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2006. – 264 с.
7. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія дослідження: Монографія [Текст] / В.І. Чужиков. – Київ; КНЕУ МОН України, 2008. – 272 с.
8. Микитенко В.В. Українська економіка в контексті транснаціоналізації світогосподарської системи [Текст] / Микитенко В.В. // Матеріали Міжнародної наукової конференції «Розвиток продуктивних сил України: від В.І. Вернадського до сьогодні» м. Київ 20.03.2009 р. – У 3-х частинах / РВПС України НАНУ. – К.: РВПС України НАНУ, 2009. – Ч. 3 – С. 329-332.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ МАТЕРІЇ РЕГІОНУ

ANALYSIS OF METHODS OF EVALUATION OF INVESTMENT AND INNOVATIVE FUNCTIONING OF MATTER IN THE REGION

У статті визначено необхідність оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів України у сучасних умовах кризового розвитку держави. Наведена класифікація методів оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону. Надана критична оцінка методам оцінки інвестиційного розвитку регіону, методам оцінки інноваційного розвитку регіону, методам оцінки інноваційно-інвестиційного розвитку регіону. Наведено перспективи подальших досліджень у рамках даної наукової проблематики.

Ключові слова: метод, оцінка, підхід, регіон, розвиток, інвестиції, інвестиційний розвиток, інновації, інноваційний розвиток.

В статье определена необходимость оценки инвестиционно-инновационного развития регионов Украины в современных условиях кризисного развития государства. Приведена классификация методов оценки инвестиционно-инновационного развития региона. Дана критическая оценка методам оценки инвестиционного развития региона, методам оценки инновационного развития

региона, методам оценки инвестиционно-инновационного развития региона. Приведены перспективы дальнейших исследований в рамках данной научной проблематики.

Ключевые слова: метод, оценка, подход, регион, развитие, инвестиции, инвестиционно-инновационное развитие, инвестиционно-инновационное развитие, инновации, инновационное развитие.

The article outlines the necessity in assessment of investment and innovative development of Ukrainian regions in the modern terms of crisis state development. The classification of methods used for the assessment of investment and innovative development of the region is provided. The critical assessment of the methods mentioned above as well as methods used for the assessment of investment and innovative development of the region independently is also provided. Finally, the further prospects of the research in this scientific area are offered.

Key words: method, assessment, approach, region, development, investments, investment development, investment and innovative development, innovations, innovative development.

УДК 332.1

Зубков Р.С.

к.е.н., старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
Вищого навчального закладу
«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Постановка проблеми. Говорячи про методи (підходи) оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку матерії регіону, можемо виділити три їх групи: з акцентом на інноваційний розвиток регіону; з акцентом на інвестиційний розвиток регіону; з

акцентом на інвестиційно-інноваційний розвиток регіону.

Необхідно зазначити, що перша група методів, досліджуючи досить детально складові інноваційного розвитку регіону, або не приділяє достатньо

уваги інвестиційному розвитку регіону, або включає оцінку інвестиційного розвитку як складову інноваційного розвитку регіону, що зменшує якість та ефективність такого виду оцінки. Те ж саме можливо сказати і про другу групу методів, тільки вже зі сторони оцінки інноваційного розвитку регіону, вона або відсутня, або обмежено включена в оцінку інвестиційного розвитку. Методи, що поєднують оцінку і інноваційної, і інвестиційної складової розвитку регіону, досить часто не ефективно поєднують дані дві складові у єдине ціле або роблять це досить механічно.

Сучасна регіональна просторова структура складається з певних елементів, які своєю активністю так

чи інакше впливають один на одного. Якщо розглянути цей процес з позиції інвестиційно-інноваційного розвитку, то вважається доречним поєднання структурних об'єктів регіону в єдине базове поняття, яке буде мати назву інвестиційно-інноваційна матерія регіону. Таким чином, ми повинні дати визначення новій дефініції. Отже, інвестиційно-інноваційна матерія регіону (ІІМР) – це сукупність у регіонально-просторовій структурі реальних та потенційно можливих об'єктів, які характеризуються або можуть характеризуватися високим ступенем інвестиційної та інноваційної активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні підходи до визначення основних методів

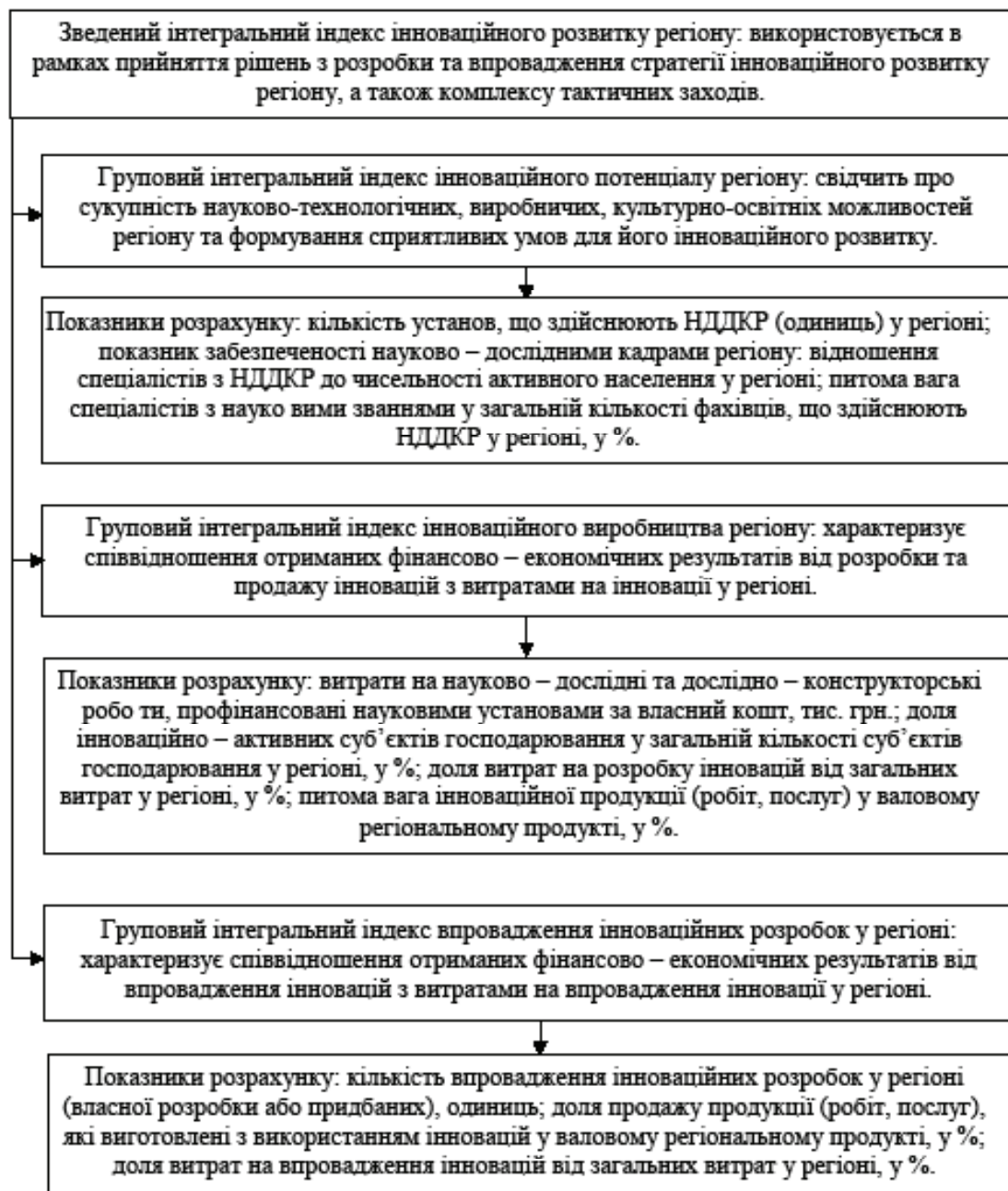


Рис. 1. Графічна інтерпретація методу Т.В. Уманець, О.В. Лукакової з оцінки інноваційного розвитку регіону [2, с. 265]

(підходів) оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону висвітлено у працях наступних дослідників: О.Ю. Доценка, В.Є. Болгова, Є.В. Ханова, Ю.М. Харазішвілі, Ю.С. Дорофєєвої, О.Б. Жихора, Н.Є. Скоробогатової, О. Савлук, Т.В. Уманець, О.В. Лучакової, М.Д. Лесечко, А.О. Чемерис, О.М. Чемерис, О.П. Просовича, Ю.Г. Бондаренка, Л.Р. Прийми, В.Ізюмської, О.В. Комеліної

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі методів оцінки інвестиційно-інноваційного функціонування матерії регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. На особливу увагу заслуговує система індикаторів оцінки інноваційного розвитку регіону, що була запропонована Т.В. Уманець, О.В. Лучаковою. Система складається зі зведеного інтегрального індексу та трьох групових інтегральних індексів, які у свою чергу розраховуються за допомогою ряду показників. Звертаємо увагу на максимально пропрацьовано, повну та зрозумілу методику розрахунку зведеного інтегрального і групових інтегральних індексів інноваційного розвитку регіону. На рисунку 1 покажемо графічну інтерпретацію методу Т.В. Уманець, О.В. Лучакової.

Перевагами методу розрахунку зведеного інтегрального індексу інноваційного розвитку регіону є: зрозумілість методики розрахунку; використання значної кількості показників; об'єктивність; чітка ієрархічність розрахунків; можливість графічної інтерпретації результатів; однозначність

отриманих за результатами розрахунків висновків; можливість автоматизації процесу розрахунку.

Серед недоліків методу оцінки інноваційного розвитку регіону, що був запропонований Т.В. Уманець, О.В. Лучаковою, можемо відмітити: складність у розрахунку; довільність обрання показників; не зрозуміла ефективність використання методу на практиці; слабе врахування якісних показників інноваційного розвитку регіону.

Даний метод можливо віднести до методів оцінки інноваційного розвитку регіону, що використовують математичний інструментарій.

Досить цікавим є метод оцінки інноваційного розвитку регіону, що був розроблений та запропонований науковій спільноті М.Ю. Глізнуцею у своїй науковій праці «Визначення складових та оцінка інноваційного потенціалу регіону». Науковець запропонував розраховувати індекс інноваційного розвитку регіону (ІРР) на основі чотирьох базових індексів. Представимо у таблиці 1 характеристику складових, що використовуються для розрахунку індексу ІРР.

Дослідження методу розрахунку індексу інноваційного розвитку регіону дозволило сформулювати його переваги: об'єктивність; значна кількість показників для розрахунку; можливість автоматизації процесу розрахунку; можливість графічної інтерпретації та подачі висновків оцінки; можливість використання для розрахунку спеціаліста з низькою кваліфікацією.

Таблиця 1

Характеристика складових, що використовуються для розрахунку індексу інноваційного розвитку регіону [3, с. 12]

Назва індексу	Показники, що використовуються для розрахунку індексу
Індекс впровадження інновацій	1) доля інноваційно – активних суб'єктів господарювання у загальній кількості суб'єктів господарювання у регіоні, у %; 2) доля суб'єктів господарювання, що купують інноваційні розробки (обладнання, технології) у загальній кількості суб'єктів господарювання у регіоні, у %; 3) питома вага витрат на впровадження інновацій у загальному розмірі витрат у регіоні, у %.
Індекс реалізації інноваційної продукції	1) доля суб'єктів господарювання, що реалізують продукцію (роботи, послуги) які виготовлені за допомогою інновацій у загальній кількості суб'єктів господарювання у регіоні, у %; 2) доля доходів від реалізації інноваційних розробок у загальних доходах регіону, у %; 3) доля доходів від реалізації продукції (робіт, послуг), які виготовлені з використанням інновацій у загальних доходах регіону, у %.
Індекс матеріально-технічного забезпечення інноваційних розробок	1) кількість наукових організацій у регіоні, які здійснюють НДДКР (одиниць); 2) розміри фінансування інноваційних розробок у регіоні (тис. грн.); 3) кількість наукових співробітників, що займаються НДДКР у регіоні (тис. чол.).
Індекс експорту вітчизняної інноваційної продукції	1) доля суб'єктів господарювання, що реалізують інноваційні розробки на експорт від загальній кількості суб'єктів господарювання у регіоні, у %; 2) питома вага доходів від експорту інноваційних розробок у експортних доходах регіону, у %; 3) доля суб'єктів господарювання, що реалізують продукцію (роботи, послуги), які виготовлені з використанням інновацій на експорт від загальній кількості суб'єктів господарювання у регіоні, у %; 4) питома вага доходів від експорту продукції (робіт, послуг), які виготовлені з використанням інновацій у експортних доходах регіону, у %.

Недоліки розрахунку індексу інноваційного розвитку регіону наступні: довільність обрання показників; відсутність чіткої методики розрахунку ключового індексу та його складових; відсутність параметрів оцінки інноваційного розвитку регіонів згідно запропонованого індексу.

Даний метод можливо віднести до методів оцінки інноваційного розвитку регіону, що використовують математичний інструментарій.

Останнім з методів оцінки інноваційного розвитку регіону дослідимо Індекс інноваційного розвитку регіону (територіального утворення), що

розраховується згідно показників «Табло Інноваційного Союзу» для регіонів ЄС.

Індекс інноваційного розвитку регіону (територіального утворення) розраховується на основі трьох інших індексів (інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, результативність інноваційної діяльності), які у свою чергу включають певну кількість показників, що поділені на відповідні групи.

На рисунку 2 надамо графічну інтерпретацію методу розрахунку Індeksu інноваційного розвитку регіону (територіального утворення).

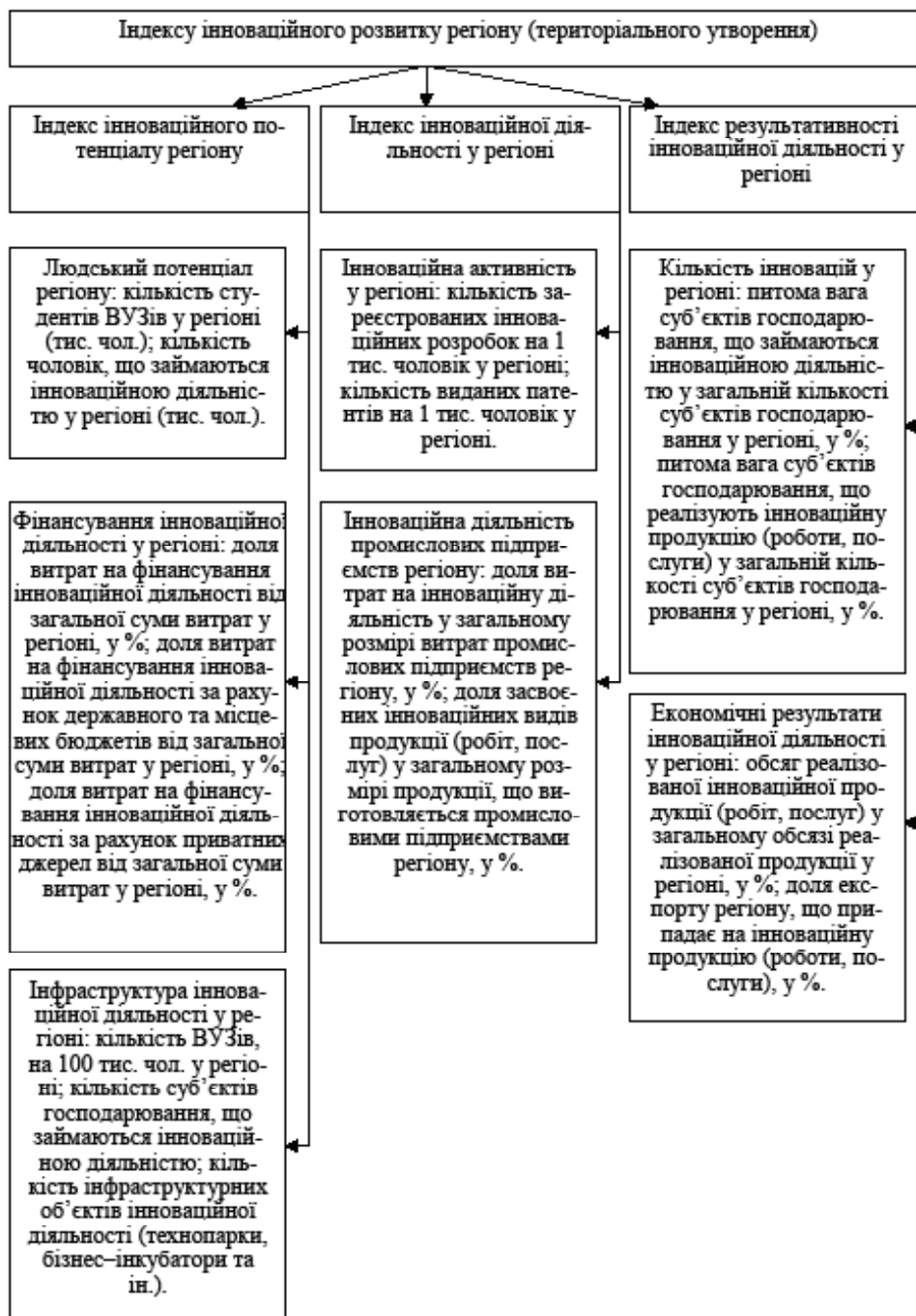


Рис. 2. Графічна інтерпретація методу розрахунку Індeksu інноваційного розвитку регіону (територіального утворення) [4]

Надалі наведемо методику розрахунку індексу.

1. Значення індексу інноваційного розвитку регіону (територіального утворення) в рамках розрахунків може коливатись від нуля до одиниці, з виділенням десятинних знаків після коми, тобто він може бути 0,0, 0,1, 0,2, 0,3 ... 0,8, 0,9, 1,0.

2. Індекс розраховується, як середнє арифметичне індексу інноваційного потенціалу регіону, індексу інноваційної діяльності у регіоні, індексу результативності інноваційної діяльності у регіоні.

3. Індeksu інноваційного потенціалу регіону розраховується, як середнє арифметичне балів трьох груп показників, а саме: людський потенціал регіону, фінансування інноваційної діяльності у регіоні, інфраструктура інноваційної діяльності у регіоні.

4. Індекс інноваційної діяльності у регіоні розраховується, як середнє арифметичне балів двох груп показників, а саме: інноваційна активність у регіоні, інноваційна діяльність промислових підприємств регіону.

5. Індекс результативності інноваційної діяльності у регіоні розраховується, як середнє арифметичне балів двох груп показників, а саме: кількість інновацій у регіоні, економічні результати інноваційної діяльності у регіоні.

6. Відповідні групи показників у рамках розрахунку наведених вище індексів розраховуються, як середнє арифметичне балів показників, які входять у дані групи показників (див. рис. 2).

7. Дані для розрахунку показників, груп показників та індексів беруться за найближчі п'ять років.

8. В рамках даного методу розраховуються абсолютні та відносні відхилення показників за відповідні проміжки часу.

9. Окремо розраховується середньорічна швидкість інноваційного розвитку регіону, як середні темпи росту індексу інноваційного розвитку регіону (територіального утворення) за рік.

До переваг методу відносимо: чітку та зрозумілу методологію розрахунку індексу; значну кількість показників; можливість автоматизації розрахунків; можливість подачі матеріалів у вигляді графіків; доказану ефективність на практиці (для країн ЄС).

Недоліками методу є: не врахування якісних показників інноваційного розвитку регіонів; не доказану ефективність для вітчизняних умов.

Даний метод можливо віднести до методів оцінки інноваційного розвитку регіону, що використовують математичний інструментарій.

Наділі дослідимо методи оцінки інвестиційного розвитку регіону.

Згідно методу Н.Є. Скоробогатової оцінку інвестиційного розвитку регіону необхідно робити спираючись на розрахунок та аналіз двох груп показників: показників доходності регіону та показників ліквідності регіону. Показники доходності необхідно досліджувати з точки зору інвестицій-

ного розвитку регіону, тобто чим більш доходним буде регіон та суб'єкти господарювання і домашні господарства у ньому, тим більш привабливим для інвестування він буде, а також держава, місцеві органи влади, регіональні суб'єкти господарювання і домашні господарства зможуть більше коштів направляти на інвестування. Показники ліквідності регіону характеризують розмір та знак (позитивний або негативний) грошового потоку у регіоні, а також розмір і знак (позитивний або негативний) розмірів інвестування (більше інвестицій надходить у регіон, у тому числі іноземних, або більше інвестиційних коштів направляється за межі регіону суб'єктами господарювання та домашніми господарствами).

Н.Є. Скоробогатова пропонує для оцінки доходності регіону використовувати ряд показників, а саме:

- абсолютне значення та динаміка валового регіонального продукту (абсолютне відхилення та темпи росту);

- абсолютне значення та динаміка валового регіонального продукту на одну особу (абсолютне відхилення та темпи росту);

- рівень інфляції у регіоні та його динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);

- абсолютне значення реальних доходів домашніх господарств регіону та їх динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);

- абсолютне значення реальних доходів на одну особу у регіоні та їх динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);

- абсолютне значення фінансових результатів суб'єктів господарювання у регіоні та їх динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);

- доля збиткових суб'єктів господарювання від загальної кількості господарюючих суб'єктів у регіоні (у %) та її динаміка (абсолютне відхилення);

- абсолютне значення розмірів капітальних інвестицій у регіоні та їх динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);

- абсолютне значення розмірів будівельно – монтажних робіт у регіоні та їх динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);

- абсолютне значення розмірів експорту товарів (робіт, послуг) з регіону та його динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);

- абсолютне значення розмірів імпорту товарів (робіт, послуг) у регіон та його динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);

- абсолютне значення і знак (позитивний або негативний) розмірів сальдо зовнішньоторговельного регіону та його динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту).

До показників оцінки ліквідності регіону Н.Є. Скоробогатова пропонує віднести наступні:

- кількісний показник надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у регіон;

- об'ємний показник надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у регіон;
- кількісний показник надходження інвестицій у регіон;
- об'ємний показник надходження інвестицій у регіон;
- абсолютне значення розмірів дебіторської заборгованості у регіоні та її динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);
- абсолютне значення розмірів довгострокової дебіторської заборгованості у регіоні та її динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);
- абсолютне значення розмірів простроченої дебіторської заборгованості у регіоні та її динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);
- абсолютне значення розмірів кредиторської заборгованості у регіоні та її динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту);
- абсолютне значення розмірів простроченої кредиторської заборгованості у регіоні та її динаміка (абсолютне відхилення та темпи росту) [5, с. 215].

Після розрахунку показників Н.Є. Скоробогатова пропонує розрахувати три відповідні індекси, а саме: індекс доходності регіону, індекс ліквідності регіону, індекс інвестиційного розвитку регіону (розраховується на основі двох попередніх індексів). Відмічаємо, що для формування висновків залучаються експерти, оскільки певної шкали індексів у дослідженні не дано, і тому саме експерти визначають результати розрахунків. Таким чином, наведений метод відноситься до тих, що використовують як математичний інструментарій, так і експертні висновки.

Серед позитивних сторін методу можемо відзначити: акцент саме на грошові надходження у регіон; врахування як доходності, так і ліквідності регіону; можливість графічної інтерпретації розрахунків.

Недоліками методу, що запропонований Н.Є. Скоробогатовою є: довільне обрання показників; не врахування у розрахунках значної кількості

інших показників, наприклад, інфраструктурних, інноваційного розвитку, екологічних та ін.; досить не зрозуміла методика розрахунку; необхідність залучення експертів, що знижує об'єктивність отриманих результатів.

Висновки з проведеного дослідження.

Критичне оцінювання методів оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону дозволило виявити головні їх недоліки, а саме: досить довільний підбір показників оцінки; у більшості слабка методика розрахунку підсумкових показників оцінки; слабкий акцент на якісних показниках оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону; не зрозуміла ефективність застосування методів на практиці.

На особливу увагу заслуговує факт незначної кількості та досить низької якості методів оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону, що потребує усунення і є перспективою подальших наукових розробок автора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Джаман М.О. Теорія економіки регіонів [текст]: навч. посібник / М.О. Джаман. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 384 с.
2. Уманець Т.В., Лучакова О.В. Система індикаторів оцінки інноваційного розвитку: регіональний аспект /Т.В. Уманець, О.В. Лучакова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2014. – № 715. – С. 260–268.
3. Глізнуца М.Ю. Визначення складових та оцінка інноваційного потенціалу регіону/ М.Ю. Глізнуца // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 3/5(29). – С. 11–14.
4. Regional Innovation Scoreboard 2009. Methodology report. December 2009. – Access Mode : <http://www.proinno-europe.eu/page/regional-innovationscoreboard>.
5. Скоробогатова Н.Є. Інноваційно-інвестиційний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи /Н.Є. Скоробогатова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 2. – С. 214–222.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO AGRICULTURAL COMPETITIVENESS EVALUATION

У статті охарактеризовані основні підходи, що використовуються для оцінювання рівня конкурентоспроможності аграрного виробництва, зокрема концепція оцінювання витрат внутрішніх ресурсів для визначення конкурентоспроможності галузей національної економіки, показано зв'язок цього поняття та категорій порівняльної та конкурентної переваги, оцінено підходи до диференціації цих понять.

Ключові слова: конкурентоспроможність, аграрний сектор, порівняльна перевага, конкурентна перевага, альтернативні видатки, коефіцієнт витрат внутрішніх ресурсів.

В статье охарактеризованы основные подходы, используемые для оценки уровня конкурентоспособности аграрного производства, в частности концепция оценки затрат внутренних ресурсов для определения конкурентоспособности отраслей

национальной экономики, показана связь этого понятия и категорий сравнительной и конкурентного преимущества, оценены подходы к дифференциации этих понятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, аграрный сектор, сравнительное преимущество, конкурентное преимущество, альтернативные расходы, коэффициент затрат внутренних ресурсов.

This paper resolves several points about competitiveness of agricultural products, including the domestic resource cost concept to estimate the countries competitiveness. It explores its relationship to the definition of comparative advantage and competitive advantage, resolves the conflict between differing views of the comparative advantage and competitive advantage.

Key words: Competitiveness, Agriculture, Comparative Advantage, Competitive Advantage, Shadow Prices, Domestic Resource Cost

УДК 338.433

Лесняк О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Національний університет водного господарства та природокористування

Постановка проблеми. На сьогоднішній день аграрний сектор є однією з найважливіших галузей національної економіки, в ньому зайнята значна частка працездатного населення країни. Динаміка як обсягів виробництва, так і посівних площ та поголів'я непрямо вказує на існування резервів подальшого нарощування виробництва продукції аграрного сектору економіки. Для розуміння чинників майбутнього розвитку слід усвідомити, наскільки конкурентоспроможними на міжнародних ринках є сільськогосподарські підприємства та продукція, що виробляється аграрним сектором.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує кілька підходів до оцінювання конкурентоздатності секторів або галузей національної економіки. Один з основних базується на ідеї Баласси [1] про те, що конкурентоздатність може бути виявлена у результаті здійснення зовнішньої торгівлі певної країни з іншими. На основі цієї ідеї використовується цілий ряд показників «виявлених порівняльних переваг», що розроблені на основі поняття порівняльних витрат (Д. Рікардо), порівняльних переваг (Є. Хекшер, Б. Олін), порівняння конкурентних переваг та чинників ефективності використання ресурсів (М. Портер). Концепція порівняльних переваг вперше була описана Робертом Торренсом в «Нарисі про зовнішню торгівлю зерном» (1815 рік) та систематизована

Давідом Рікардо в «Основах політичної економії та оподаткування» (1817 рік).

Теоретико-методологічні основи формування стійких галузевих конкурентних позицій агропромислового комплексу висвітлені у працях вітчизняних авторів: І.Г. Альтшулера, В.Г. Андрійчука, Б.В. Буркинського, С.С. Гаркавенко, В.М. Гейця, Н.Є. Голомші, О.Д. Гудзинського, В.Л. Діканя, С.М. Кваші, І.Г. Кириленка, О.О. Костусєва, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, В.Я. Месея-Веселяка, Б.Й. Пасхавера, М.П. Сахацького, Б.К. Супіханова, О.В. Ульяновченка, В.С. Шибаніна, Л.С. Шевченко, З.Є. Шершньової, О.О. Школьного, Л. Якокки та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності аграрного сектору економіки країни та оцінювання теоретичних засад, чинників та прикладних напрямів її підвищення, формулювання науково-теоретичних основ оцінювання конкурентоспроможності на основі теорії порівняльних переваг та аналізу конкурентних можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із основних факторів формування конкурентоспроможності продукції є фактор ціни, для підтримання якого собівартість як основа для ціноутворення повинна формуватися за принци-

пом мінімізації витрат, що досягається за рахунок оптимізації галузевої структури суб'єктів господарювання, впровадження модернізації, спеціалізації та концентрації виробництва, підвищення виробітку, ефективного використання ресурсів і виробничого потенціалу й урахування вимог ринку.

Конкурентоспроможність – властивість товару, послуги, суб'єкта або галузі в умовах ринкових відносин виступати на ринку паритетно з аналогічними товарами, послугами або господарюючими суб'єктами ринкових відносин, або ж такими, які задовольняють ту ж потребу споживача. Поняття конкурентоспроможності в аграрному секторі має свої особливості. Можна стверджувати, що конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції – це здатність агровиробників функціонувати в актуальній ринковій ситуації, використовувати свої конкурентні переваги і бути здатним перемагати у конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг. Така можливість забезпечується за умови використання сільськогосподарськими виробниками своїх конкурентних переваг, які формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Внутрішні чинники конкурентоспроможності – це сукупність усіх можливостей підприємства, що впливають на собівартість та якість його продукції. Зовнішні чинники конкурентоспроможності не належать до сфери впливу менеджменту підприємств і формуються у ринковому середовищі.

Порівняльна перевага (comparative advantage) – це здатність виготовляти товар або послугу з відносно меншими альтернативними витратами [2]. Країна, що виготовляє товар з меншими альтернативними витратами, має більші порівняльні переваги, вона витрачає менше як імпортованих, так і внутрішніх ресурсів на одиницю продукції, її внутрішні ресурси мають більш низьку альтернативну вартість, а продукція цієї країни більш конкурентоздатна на світовому ринку.

Конкурентоспроможність є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. Відповідно до визначення, узгодженого Всесвітнім економічним Форумом, конкурентоспроможність – це набір інституцій, механізмів та чинників, що визначають рівень продуктивності країни [3].

Порівняльна перевага присутня при можливості виготовляти ту ж продукцію або надавати ті ж послуги з меншими альтернативними видатками. Абсолютною ж перевагою характеризується суб'єкт господарювання, який здатний виготовити найбільше продукції на одиницю залучених виробничих ресурсів.

Стосовно порівняльної переваги, то навіть, якщо один суб'єкт господарювання має абсолютні переваги в усіх видах продукції, проте він може

отримати вигоду, експортуючи продукти, в яких він має порівняльні переваги (тобто менші альтернативні витрати) та імпортує продукти з відсутністю порівняльної переваги (більш високими альтернативними видатками). Важливим при цьому є не абсолютні витрати виробництва, а відносні альтернативні видатки, які показують, наскільки потрібно зменшити виробництво певного товару чи послуги щоб виготовити додаткову одиницю іншого товару чи послуги.

Схожим до «порівняльної переваги» терміном є поняття «конкурентної переваги». Оскільки часто ці поняття взагалі не розрізняються і прирівнюються один до одного, вони використовуються паралельно для означення різних концепцій.

Відповідно до бачення, яке більш розповсюджене в емпіричних дослідженнях і менш – в теоретико-методологічних, конкурентна перевага оцінює прибутковість країни (або інших суб'єктів) у певній галузі при існуванні «ринкових» цін та можливість спотворення прибутковості внаслідок регулювання чи інших впливів, тоді, як порівняльна перевага відображає прибутковість при тінювих (прихованих) цінах. На нашу ж думку, відмінність між порівняльною та конкурентною перевагою може трактуватися так само, як і відмінність між абсолютною та конкурентною перевагою.

У міжнародній науковій думці багато авторів наголошують на тому, що конкурентоспроможність не має однозначного визначення. Проте, може бути узгоджена думка, що конкурентоспроможність – це спроможність протистояти конкурентам і бути при цьому прибутковим. Конкурентоспроможність, таким чином – це спроможність продавати виготовлену продукцію, яка відповідає певним вимогам (за ціною, якістю та кількістю) і в той же час забезпечувати рівень прибутковості, який би дозволяв підприємству процвітати. Тобто конкурентоспроможність вважається відносним поняттям, при чому головним багатьох дослідників розуміють не підходи до його тлумачення, яке може змінюватися залежно від предмету та об'єкту дослідження, а використання методів її оцінювання.

Оцінкою міжнародної конкурентоспроможності є реальний обмінний курс валюти (real exchange rate)

$$RER = \frac{p^T}{p^{NT}}, \quad (1)$$

де p^T – індекс цін на ринкові товари p^{NT} – індекс цін на неринкові (untradable) товари

Відкрита порівняльна перевага (RCA – revealed comparative advantage) була вперше обґрунтована Балассою (Balassa) у 1965 році і модифікована Волратом (Vollrath, 1991) у порядку уникнення подвійного рахунку між кількома країнами. RCA інколи називають індексом Баласси. Модифікована Волратом версія називається віднос-

ною експортною перевагою (RXA – relative export advantage), оскільки базується на врахуванні експорту [1, 4].

$$RCA_{ij} = RXA_{ij} = \frac{(X_{ij})}{(X_{ik})} / \frac{(X_{nj})}{(X_{nk})}, \quad (2)$$

де X – обсяги експорту; j – оцінюваний товар; k – всі товари, відмінні від товару j ; i – оцінювана країна; n – всі країни, відмінні від країни i .

Значення індексу більші від 1 означають, що країна має порівняльну перевагу в цій продукції. Волрат (Vollrath) запропонував індекс порівняльної імпоротної переваги (RMA – relative import advantage), який є подібний до попереднього, але враховує не експорт а імпорт (M):

$$RMA_{ij} = \frac{(M_{ij})}{(M_{ik})} / \frac{(M_{nj})}{(M_{nk})}, \quad (3)$$

У цьому випадку на порівняльну перевагу вказує значення індексу, менше 1. Різниця між цими індексами називається відносною торгівельною перевагою (RTA – related trade advantage)

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMA_{ij}, \quad (4)$$

Позитивне значення цього показника вказує на конкурентну перевагу.

Якщо порівняти RXA і RMA у логарифмічній формі, то вони виявляться симетричними до початку координат. Їх різниця називається виявленою конкурентоспроможністю (revealed competitiveness).

$$RC_{ij} = \ln(RXA_{ij}) - \ln(RMA_{ij}), \quad (5)$$

Піттс і Лагневик (Pitts and Lagnevik, 1998) модифікували індекс RCA для ідентифікації продукції, випущеної за кордоном, проте фірмами з національним капіталом, об'єднавши підходи Портера і Дюнінга [5]:

$$RCA_{ij} = ((X_{ij} + IPO_{ij}) / (X_{ik} + IPO_{ik})) / ((X_{ni} + IPO_{ni}) / (X_{nk} + IPO_{nk})), \quad (6)$$

$$DNCA_{ij} = \frac{(X_{ij} + IPO_{ij}) - (M_{ij} + IPI_{ij})}{X_{ij} + IPO_{ij} - IPI_{ij}}, \quad (7)$$

де IPO – обсяг виробництва товару j країни i , виготовлений за кордоном (outbound production), IPI – обсяг виробництва товару j виготовлений всередині країни і закордонним капіталом (inbound production)

Досить простим у застосуванні є метод визначення експортної частки (EMS / export market shares) та, з іншого боку, «чистий індекс експорту» (NEI / net export index) [4]:

$$NEI_{ij} = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}), \quad (8)$$

де X – експорт, M – імпорт, j – сектор чи продукт, i – країна. Тобто, якщо -1 , то країна тільки імпортує, якщо близько 1 , то тільки експортує.

Торгівельна теорія розглядає конкурентоспроможність країн на основі концепції порівняльних (конкурентних) переваг. Концепція була розвинена Рікардо та Хекшером та Оліном (Heckscher-Ohlin-

model) у формі моделі двох країн, яка наголошує на тому, що конкурентні переваги виникають на основі різниці виробничих витрат у різних країнах, і, що кожна з країн спеціалізуватиметься на виробництві продукції з нижчими виробничими витратами [4].

Таким чином, при оцінюванні рівня конкурентоспроможності витрати внутрішніх ресурсів мають порівнюватися з чистою економічною вигодою від виробництва товару. На нашу думку, меті такого оцінювання найліпше відповідає широко використовуваний за кордоном показник витрат внутрішніх ресурсів DRC (domestic resource cost). Цей коефіцієнт розраховується, як співвідношення альтернативних видатків національного виробництва товару до створеної при його виробництві вартості [6].

$$DRC_j = \frac{DC_j}{NVA_j},$$

де DC_j – внутрішні витрати виробництва j -го товару, NVA_j – обсяг виробництва, розрахований за світовими цінами.

Якщо коефіцієнт більше 0 але менше одиниці, це вказує на міжнародну конкурентоспроможність виробництва певного товару: загальні витрати вітчизняного виробництва менші, ніж світові ціни. Якщо коефіцієнт вище 1, то ідентифікується недостача конкурентоспроможності.

Аналіз витрат внутрішніх ресурсів (DRC) оцінює ефективність країни у залученні внутрішніх ресурсів до виробництва певного товару [7].

$$DRC_{ij} = \frac{c_j^d}{p_j - c_j^f},$$

де c_j^d і c_j^f – це відповідно внутрішні та зовнішні виробничі витрати країни і при виробництві товару j ; p_j – гранична ціна товару j . Відмітимо, що $c_j = c_j^d + c_j^f$ (тобто, загальні виробничі витрати є сумою витрат внутрішніх та зовнішніх виробничих ресурсів).

Коефіцієнт DRC , менший від одиниці, показує що країна і використовує внутрішні ресурси ефективно у тому сенсі, що внутрішні альтернативні витрати виробництва товару j країни і (c_j^d) є меншими від альтернативних витрат, згенерованих у виробничому процесі ($p_j - c_j^f$). Іншими словами, значення коефіцієнту, що є більшим від одиниці, вказує на неефективне використання внутрішніх ресурсів.

Відповідно, $DRC_j < 1$ показує, що країна і має конкурентну перевагу у виробництві товару j . При чому що меншим є коефіцієнт, то більш вагомою вважається конкурентна перевага. І відповідно, що більшим від одиниці є коефіцієнт використання внутрішніх ресурсів, то більшим є відповідне конкурентне відставання.

Ключовим параметром використання підходу DRC є використання «тіньових (прихованих) цін/ витрат» для оцінки доходів та витрат. На відміну

від очевидних ринкових цін, тіньові ціни є «соціальними» цінами, які враховують ринкові викривлення. Наприклад, низькі витрати сільськогосподарського виробництва певної країни можуть не бути результатом високоефективного виробничого процесу, але наслідком прямих чи непрямих державних субсидій при залученні енергії, придбанні насіннєвого матеріалу, водокористуванні чи використанні інших виробничих ресурсів. Внаслідок цього використання спотворених ринкових цін при оцінюванні тенденцій прибутковості призводить до не завжди коректних висновків про наявність або відсутність конкурентних переваг.

Для уникнення таких викривлених висновків теоретично слід було б при розрахунку коефіцієнту витрат внутрішніх ресурсів використовувати лише тіньові ціни, тобто ринкові ціни за вирахуванням впливів державного регулювання та інших диспропорцій. У такому випадку можна буде дійсно стверджувати про оцінювання справжнього соціального рівня виробничих витрат та доходів.

На жаль, в емпіричних дослідженнях вплив факторів оцінити надзвичайно важко. На нашу думку, дослідник має орієнтуватися на офіційні перевірені статистичні дані. Таким чином, для оцінки конкурентоспроможності аграрного сектору України в першу чергу слід проаналізувати середньо українські витрати на виробництво основних видів сільськогосподарської продукції.

Висновки з проведеного дослідження. З наведених даних можна зробити висновок про те, що незважаючи на загалом високий рівень конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України його збалансований розвиток знаходиться під загрозою внаслідок значних диспропорцій у бік розвитку рослинництва та овочівництва. При збереженні ідентифікованих вище тенденцій обсяги продукції рослинництва внаслідок витратних конкурентних переваг будуть збільшуватися, а обсяги продукції тваринництва та виробництва цукрових буряків будуть зменшуватися. Полегшення або збільшення торговельних бар'єрів (як з боку України, так і з боку країн-імпортерів) може лише відповідно пришвидшити або уповільнити такі зміни. Дисбаланс розвитку тваринництва та рослинництва в середньо- та довгостроковій перспективі матиме не лише економічні, але й соціальні і екологічні негативні наслідки. Причини та важелі уникнення такого небажаного розвитку подій, як і дослідження тіньових цін та альтернативних

витрат і факторів, що впливають на їх виникнення, мають бути предметом наступних досліджень, проте, з метою досягнення сталого розвитку аграрної галузі, можна рекомендувати використовувати другий з вищевказаних варіантів політики державного регулювання – стимулювання досягнення «набутих» конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Balassa B. (1965). Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage. The Manchester School, Vol. 33: 99–123.
2. Morris M.L. 1990. Determining Comparative Advantage Through DRC Analysis: Guidelines Emerging from CIMMYT's Experience. CIMMYT Economics Paper NO.1. Mexico, D.F.: CIMMYT.
3. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / World economic forum, 2015. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>. – Назва з екрану.
4. Latruffe, L. (2010), "Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors", OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 30, OECD Publishing, 2010 – режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/5km91nkdt6d6-en>
5. Pitts, E. and Lagnevik, M. (1998), "What determines food industry competitiveness?", in: Traill, B., Pitts, E. (eds), Competitiveness in the Food Industry, Blackie Academic & Professional, London, Chapter 1, pp. 1-34.
6. Assessment of Comparative Advantage in Aquaculture: Framework and Application on selected Species in Developing Countries / Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2009. – Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/012/i1214e/i1214e.pdf>. – Назва з екрану.
7. Edward Tower. Domestic Resource Cost // Journal of International Economic – Intergration 7(1), Spring 1992. – P. 20-44.
8. Кулешова Г.М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г.М. Кулешова. – Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 126-131.
9. Чемерис І. М. Конкуренція і конкурентоспроможність аграрного виробництва в сучасних умовах [Електронний ресурс] – (Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_146/10cim.pdf)
10. Харічков С.К. Сучасні методичні підходи до визначення екологічної конкурентоспроможності товарів та товаровиробників / С.К. Харічков, Т.В. Аверіхіна // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 272-279.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

РЕКОНСТРУКЦІЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА КОРДОНОМ

RECONSTRUCTION OF THE MECHANISM OF HIGHER EDUCATION STATE REGULATION ABROAD

На підставі закордонного досвіду за допомогою методу системної індукції реконструйовано механізм державного регулювання вищої освіти у країнах Європи і США. Виділено такі частини механізму: перехід університетів під юрисдикцію світської держави; концептуальні засади розвитку сфери вищої освіти; система управління сфери вищої освіти; формування і реалізація державної політики у сфері вищої освіти; фінансування вищої освіти; державне забезпечення якості освітніх послуг; звітність вищих навчальних закладів. Зумовлюючи і доповнюючи одна одну, частини механізму державного регулювання забезпечують поступальний розвиток сфери вищої освіти. Зведена у ранг державної політики звітність вищих навчальних закладів визнає досвід рушійною силою механізму державного регулювання сферою вищої освіти.

Ключові слова: вища освіта, механізм державного регулювання, державна політика, державне фінансування, державне забезпечення якості, звітність у системі вищої освіти.

На основани зарубежного опыта с помощью метода системной индукции реконструирован механизм государственного регулирования высшего образования в странах Европы и США. Выделены следующие части механизма: переход университетов под юрисдикцию светского государства; концептуальные основы развития сферы высшего образования; система управления сферы высшего образования; формирование и реализация государственной политики в сфере высшего образования; финансирование высшего образования; государственное обеспечение качества образовательных услуг; отчетность высших учебных заведений. Обуславливая и

дополняя друг друга, части механизма государственного регулирования обеспечивают поступательное развитие сферы высшего образования. Построено в ранг государственной политики отчетность вузов признает опыт движущей силой механизма государственного регулирования сферы высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, механизм государственного регулирования, государственная политика, государственное финансирование, государственное обеспечение качества, отчетность в системе высшего образования.

A mechanism of state regulation of higher education in European countries and the USA has been reconstructed on the grounds of foreign experience, using the system induction method. The following parts of the mechanism have been singled out: transfer of universities into the jurisdiction of the secular state; conceptual principles of development of the field of higher education; the system of management of the field of higher education; generation and realization of the state policy in the field of higher education; higher education financing; state guarantee of the quality of educational services; accounting of higher educational establishments. Governing and supplementing each other, the parts of the state regulation mechanism provide the progressive development of the field of higher education. Accounting of higher educational establishments, raised to the rank of the state policy, considers experience to be the driving force of the mechanism of state regulation of the field of higher education.

Key words: higher education, the mechanism of state regulation, public policy, public finance, government quality assurance, accountability in higher education.

УДК 378.014.61 (100)

Загрянк Д.М.

к.е.н., докторант, доцент кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Постановка проблеми. Коли чверть століття тому в Україні розпочалося реформування сфери вищої освіти (далі – СВО), за основу був прийнятий досвід розвинених країн Європи і США, оскільки їх СВО були визнані зразковими щодо оптимального поєднання державного регулювання і ринкового механізму самоорганізації. Очевидно, що, за відсутності власного досвіду, іншого шляху реформування не було як і те, що органи держуправління очолили ринкові реформи у СВО. Безумовність державницької позиції була обумовлена відсутністю у вітчизняних вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ) комерційного досвіду. Через два з половиною десятиліття держава в особі

законодавчих і виконавчих органів влади продовжує ініціювати освітні реформи. Досвід реформування не дозволяє безапеляційно стверджувати, що вітчизняна вища освіта (далі – ВО) досягла значних за міжнародними мірками результатів, які підвищують її споживчу привабливість. На жаль, до теперішнього часу у суспільстві існує стійкий стереотип про те, що ВО за кордоном за якістю перевищує вітчизняну. Підтвердженням цього є щорічне збільшення кількості українців, які бажають отримати освіту у Польщі. Настільки очевидна проблема свідчить про необхідність зрозуміти механізм державного регулювання (далі – МДР) ВО у країнах Європи і США. Доцільно вдатися до

думки західних фахівців, яка акумулює, синтезує і оцінює інституційні та системні реформи ВО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Масштаб теми передбачає окреме багатотомне дослідження. Тому для формату наукової статті будь-яку антологію праць з вибраної теми слід визнати випадковою і неповною. Саме несистематизована добірка праць якнайкраще відображає неупереджені погляди професійної спільноти на проблему результативності державного регулювання СВО. Р. Міддлхурст (R. Middlehurst) і П. Тейшейра (P. Teixeira) аналізували тенденції, проблеми та національні особливості управління у Європейському просторі вищої освіти (далі – ЄПВО) [1]. Д. Гуань (J. Guan), У. Нунез (W. Nunez) і Дж. Уелш (J. Welsh) розробляли інформаційну підтримку інституційної стратегії ВО [2]. Ф. Фрэнсіс (Ph. Francis) розглянув реконструкцію ВНЗ з огляду на майбутню кризу і план реформ ВО [3]. Д. Ділл (D. Dill) аналізував академічні зміни як результат державної політики та університетських реформ [4]. Е. Ель-Кавас (E. El-Khawas) убачав у державній політиці США прагнення до посилення контролю за діяльністю ВНЗ [5]. В. Рюегг (W. Rüegg), К. Шарль (C. Charle) і П. Гербод (P. Gerbod) в історичному аспекті аналізували відносини держави і університетів Європи з 1800 по 1945 рр. [6]. Б. Кларк (B. Klark) є класиком підприємництва у ВО [7]. Ю. Эндерс (J. Enders), Г. Де Бур (H. De Boer), Дж. Файл (J. File), Б. Йонгблед (B. Jongbloed) і Д. Вестерхайден (D. Westerheijden) цікавились європейськими реформами ВО [8]. П. Маасен (P. Maassen) із співавторами вивчає зв'язок соціально-економічних змін і реформ ВО [9]. Р. Кент (R. Kent) характеризував генеалогію та дихотомію відносин держави і ринку у СВО [10]. Д. Бок розглядає роль держави у функціонуванні СВО за правилами [11]. Аналіз публікацій довів єдність думок щодо входу ВО до сфери впливу держави. Головним є питання щодо меж державних повноважень у СВО. Слід визнати, що державне регулювання СВО зводиться до обмеженого кола питань. Останні логічно не пов'язані, що не дозволяє розглянути державне регулювання, як цілісний механізм, який відтворює професійні знання вищого рівня.

Постановка завдання. Мета публікації – реконструкція механізму державного регулювання вищої освіти у країнах Європи і США за допомогою методу системної індукції, що надає можливість задіяти резерви української вищої школи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомості у вищезгаданих публікаціях висвітлюють частини механізму державного регулювання СВО. Системна індукція за допомогою посилань дозволяє реконструювати МДР. Адитивність системи ВО зводить цей вид індукції до дедукції, тобто МДР має вигляд окремих частин. Перше

посилання – перехід університетів під юрисдикцію світської держави. В. Рюегг констатує, що у XIX ст. секуляризація перетворила університети Європи у світські заклади. Університети стали частиною національної політики, а професор перетворився на службовця світської і бюрократичної держави [6, с. 7]. Примітно, що протягом багатьох століть ВО еволюціонувала і без державного втручання. Перехід як історична подія мав принципове значення для західної вищої школи, оскільки припускав адміністративне підпорядкування, яке істотно обмежувало права і свободи університетів, у тому числі і майнові. Перехід мав істотні наслідки, які мають місце і у сучасній СВО.

Відносини влади і вищої школи перманентно розвиваються. Якщо до середини 1980-х років, на думку Р. Кента, дії урядів щодо ВО відрізнялися стабільністю, то після вони зазнали глибоких змін, оскільки освіта почала сприйматися як важлива економічна складова. Політична еліта країн зрозуміла необхідність регулювання СВО, а тому політика набула рис технократії. Відбулися концептуальні зрушення: ВО стала сприйматися як інституційний сектор суспільства, який можна оцінити і регулювати. Перетворення ВО на об'єкт політики зменшило наукову та освітню специфіку та підвищило сприйняття управліннями. Механізми фінансування та оцінювання ВО набули іншого змісту в термінах державної політики [10, с. 27, 28]. П. Маасен та інші звертають увагу на зростаючу важливість ВО щодо її політичних, соціальних і економічних ролей. ВО все більше розглядається, як розв'язання проблем навколишнього середовища, добробуту населення і навіть безпеки життя [9, с. 2]. Влада розуміє збільшення значення ВО у сучасному суспільстві, а отже, ще більше прагне підпорядкувати своєму впливу за допомогою методів державного регулювання.

В епоху глобалізації вплив держави на СВО слабшає. Д. Ділл розглядає більшу частину державного регулювання, як реакцію на зміни структури ринку під впливом технологічних змін. Автор справедливо зазначає, що Болонські реформи ВО стали реакцією на ринкові сили, які знаходяться поза межами контролю окремих ВНЗ і країн [4, с. 32]. Наднаціональні інтереси «розмивають» кордони національних СВО, що «підточує» державні устої у цій сфері.

На рис. 1 подано механізм державного регулювання СВО.

Таким чином, в історичному масштабі держава є новачком, який постійно шукає своє місце у СВО. Д. Бок наполягає на орієнтації держави на інтересах суспільства, а не ВНЗ, хоча законодавцям складно напрацювати мудрі і реалістичні правила [11, с. 212]. Протягом двох століть повноваження держави у СВО постійно змінювалися. Подібно до того, як національні інтереси у минулому під-



Рис. 1. Механізм державного регулювання СВО

корили своєму впливу ВО, так і в майбутньому наднаціональні або регіональні інтереси можуть перепідпорядкувати юрисдикцію освіти. Передумови такої реформації існують на сьогодні.

Дилема про первинність матерії і свідомості щодо частин МДР інтерпретовано у контексті черговості розгляду концептуальних засад або системи організації ВО. Оскільки перехід університетів під юрисдикцію світської влади насамперед передбачав зміну ідеології, то друге посилання відображає концептуальні засади розвитку СВО як частину МДР. В. Рюєгг порівнює у XIX ст. французьку модель ВО, засновану на наукових заслугах, владі і престижі професорів, із німецькою, заснованою на конкуренції і свободі [6, с. 7]. Роль держави у змінах СВО, на погляд Д. Ділла, характеризують поняття «неоліберальні реформи», «менеджеризм» і «нове державне управління» (далі – НДУ). Засновані на НДУ реформи мають національні риси, оскільки детерміновані історією країн [4, с. 23]. Історія доводить різноманітність форм при єдності принципів розвитку національних СВО. К. Шарль підкреслює, що французька, британська і німецька СВО з 1860 по 1940 рр. мали національні особливості, але в історії цей період знаменується як епоха диверсифікації, експансії та професіоналізації університетів [6, с. 23]. Отже, видове різноманіття підтверджує наявність загальних ознак у національних СВО. Пошук окремого у загальному і, навпаки, є відмітною рисою концептуальних засад державного регулювання цієї сфери.

Другою рисою слід уважати пошук кордонів державного регулювання СВО. Р. Міддлхурст і П. Тейшейра відзначають роль держави, як форми «сприяння і кооперації», коли вона створює умови досягнення ВНЗ результатів без втручання у їх

діяльність, або, як «ринок інженерії», коли вона задіє механізми попиту та пропозиції [1, с. 538]. Формати державного втручання відображають компроміс із механізмом ринкового саморегулювання.

Б. Кларка слід визнати теоретиком ВО, оскільки, на думку Д. Ділла, інституціональна модель ВО Б. Кларка трактує зміни ВО, як результат державної регламентації ринкових і соціальних норм. Сучасну політику реформ ВО Д. Ділл пояснює впливом «нової інституціональної економіки» [4, с. 22]. Р. Кент, посилаючись на Б. Кларка, стверджує, що правила гри у СВО визначає координація дій держави, ринку і академічної олігархії. Сполучення державних і ринкових ініціатив пронизує політику і суспільну свідомість у світовій СВО. У дискусії щодо дихотомії держави та ринку студенти і ВНЗ представлені – як економічні агенти, а держава – як регулятор їх дій. Розширення повноважень держави автор трактує, як сукупність можливостей, норм, правил та інституційних відносин, які демонструють ефективність дій уряду [10, с. 25–27]. Остання теза переконує у прихильності західних учених до ідей прагматизму, коли дії уряду демонструють державну політику. Отже, концептуальні засади є своєрідним індикатором життєздатності національної ідеї регулювання СВО. Засновані на досвіді засади ілюструють постійний пошук досконалих відносин.

Державне регулювання передбачає наявність бюрократичного апарату, функції якого реалізують державну політику у СВО. Третє посилання – система управління СВО як частина ДМР. Звертаючись до історії, П. Гербоуд указує на конфліктність відносин університетів з урядами Європи у XIX ст. – першій половині XX ст. Розбіжності були зумовлені політичними та ідеологічними моти-

вами, але зачіпали програми підготовки, бюджети ВНЗ і наймання викладачів [6, с. 100]. Світська влада зробила висновки. Р. Міддлхурст і П. Тейшейра виокремлюють інституційний і системний рівні механізму управління ВО. На системному функціонують національні та місцеві міністерства і відомства, наднаціональні органи Євросоюзу, міжнародні організації та органи управління ВНЗ. У ЄПВО відповідальність за ВО покладено на департамент уряду на чолі з міністром або розподілено між відомствами [1, с. 530]. Хоч автори і констатують наявність вивіренних часом форм і методів державного управління, однак конфлікт інтересів був відправною точкою у відносинах влади і світських ВНЗ.

Сучасна система управління СВО постійно оновлюється. Ю. Ендерс і співавтори пояснюють, що до 1990-х років предмет управління ВО становили відносини ВНЗ і держави. Їх ускладнення та збільшення кількості ВНЗ перетворили класичну форму управління з домінантою держави на багатосуб'єктне управління, що дозволило урядам упоратися з проблемами задоволення інтересів суперечливих груп [8, с. 6]. Автори підкреслили здатність системи управління СВО адекватно реагувати на ситуацію, вибираючи оптимальне розв'язання проблем.

Поряд з державними установами функціонують громадські організації, які представляють інтереси ВНЗ. Р. Міддлхурст і П. Тейшейра називають їх буфером між державою та ВНЗ. Поряд з міністерством, яке опікується ВО відповідно до законодавства, та відомствами, які фінансують і контролюють якість і зовнішню політику, функціонують об'єднання ВНЗ (Конференції ректорів, Асоціація університетів Європи), які лобіюють інтереси ВНЗ, заохочують взаємодію, співпрацю та обмін інформацією щодо практики управління [1, с. 530]. Отже, система управління СВО є симбіозом державних і громадських органів.

Третьою відмітною рисою є розподіл повноважень між держорганами і ВНЗ. К. Шарль згадує про гнітючий державний нагляд за університетами у ХІХ ст., коли призначені державою ректори несли відповідальність за ВНЗ [6, с. 57]. Д. Бок наголошує на наявності державних обмежень ВНЗ, навіть якщо вони не можуть їх узгодити [11, с. 212]. Р. Міддлхурст і П. Тейшейра підкреслюють законодавче закріплення на інституціональному рівні зв'язку ВНЗ з державою. У ВО існує загальний підхід, який визначає повноваження ради університету як вищого керівного органу, який підзвітний міністру освіти. Повноваження ради, як і статус президента, викладено у нормативних актах [1, с. 541]. З цього приводу Д. Ділл уважає, що державна політика спрямована на створення стимулів для університетів щодо розвитку і реформування колегіальних процесів, зміцнення наукового та навчального

потенціалів заради підвищення ефективності ВО. Складність ВО вносить невизначеність у контроль уряду за результатами діяльності університетів. Тому найефективнішим інституційним підґрунтям є колегіальний механізм керування університетською спільнотою [4, с. 34, 35]. Отже, для МДР властиве поєднання централізованих методів з колегіальним управлінням у ВНЗ.

Таким чином, для цієї частини МДР притаманні такі ознаки: поєднання традиційних форм і методів державного регулювання з діями неурядових організацій, які опікуються інтересами ВНЗ; перманентний перерозподіл повноважень держави між рівнями управління; зменшення державного тиску в управлінні СВО; баланс централізації і колегіальності в управлінні ВНЗ.

Четверте посилення – формування і реалізація державної політики як частини МДР. Політика формується державними органами відповідно до концептуальних засад. Р. Міддлхурст і П. Тейшейра вбачають мету реформування ВО у переході від моделі управління до моделі контролю, у якій держава розробляє правила і політичні цілі та інститути свободи і відповідальності у СВО. Натомість ВНЗ звітують перед суспільством за результати. Роль держави стає оцінною, а не директивною. Відбувається перехід традиційних форм академічного самоврядування до моделі управлінського самоврядування, яка більш ефективна завдяки орієнтації на потреби суспільства і клієнтів [1, с. 538]. По суті мова йде про реформування ролі держави у СВО, коли модернізуються не функції, а підхід до їх визначення. Переосмислення парадигми управління вимагатиме методів реалізації, які забезпечать інформацію для нових функцій держави.

Державна політика уточнює концептуальні засади та задає вектор розвитку СВО. Р. Міддлхурст і П. Тейшейра помічають перетворення влади у трьох напрямках: угору на наднаціональний рівень; униз до місцевої влади та ВНЗ; назовні у бік приватизації. Вони визначають європейські зміни в управлінні ВО гаслом: «Менше влади, більше управління». Зміна ідеології базується на баченні ринку, як механізму координації СВО, а державного управління, як підходу до модернізації освітніх послуг [1, с. 538]. Логіка односторонніх Ю. Ендерса теж заснована на різниці понять «уряд» і «управління». Вони наводять три аргументи зменшення влади на користь управління: фінансовий, коли розширення системи ВО потребує значних державних витрат; ідеологічний, коли відбувається зрушення у бік ринку як механізму координації ВО, а уряди виконують керівну функцію; інтернаціональний, коли глобалізація та європеїзація змінили межі національних систем і порушують питання перед урядами та ВНЗ [8, с. 7]. Стратегією реформування ВО Д. Ділл ува-

жав вивільнення ринкових сил шляхом прийняття конкурентних механізмів розподілу державної підтримки ВНЗ і перерозподілу прав на інтелектуальну власність [4, с. 23]. Усі автори впевнені у необхідності переорієнтації ролі держави в управлінні ВО, але при цьому держава не втрачає важелі управління. По суті йде боротьба за обмежені державні кошти та преференції ВНЗ у розподіленні власним прибутком.

Державна політика діалектична за змістом. Д. Ділл наголошує, що національна політика «один розмір підходить усім» з акцентом на «жорсткі» результати наукових досліджень підриває корисну суспільству інституційну різноманітність. Дослідження довели, що застосовані у сучасній інноваційній політиці форми передачі знань не забезпечують регіональний розвиток. ВНЗ світового рівня мають технології і артефакти, які становлять інтерес у глобальному масштабі. Для більшості ВНЗ передача знань відбувається на локальному рівні і залежить від рівня розвитку регіону. ВНЗ задіяні у створенні фірм, модернізації галузей, підтримці і розширенні нових сфер діяльності, допомозі у переміщенні промисловості [4, с. 27]. Діалектика полягає в одночасній глобалізації та регіоналізації СВО. Посилення глобальних і регіональних перспектив не позбавляє уряд від обов'язків зі збереження і зміцнення національних інтересів.

Сучасну державну політику відрізняє утилітарність завдань. Урядові моделі централізованого управління ВО, на погляд Р. Міддлхурста і П. Тейшейри, змінюються на моделі стратегічного нагляду з вишуканими формами контролю та атестації. Трансформації у Європі спрямовані на автономію і підзвітність, зокрема, виконання державою стратегічних цілей і завдань. Уряди шукають показники оцінювання успіху політики та інституційної результативності [1, с. 541]. Таким чином, вищезазначені теоретичні уявлення зводяться до рівня звітності, яка дозволить уряду на інших позиціях формувати відносини у СВО.

Отже, державній політиці у СВО притаманні риси: усвідомлення необхідності зміни повноважень в управлінні СВО; діалектика урахування глобальних і регіональних тенденцій при збереженні національних інтересів; пошук компромісу з ринковим механізмом управління; утилітарність завдань під час зміни парадигми управління.

П'яте посилення – фінансування ВО як частина МДР, яка виникла одночасно з переходом під юрисдикцію світської влади та має виключно економічний характер. Аналізуючи європейську ВО на початку ХХ ст., К. Шарль звертає увагу на збільшення фінансової залежності університетів від держави. П. Гербод вважає фінансову та матеріальну залежність університетів від політичних систем загальним правилом багатовікового

розвитку ВО Європи [6, с. 60, 87]. Питання актуальне на сьогодні на усіх континентах. Ф. Френсіс звертається до законодавців США, які опікуються фінансовими витратами і користю державної ВО. Нестача коштів змушує президентів державних ВНЗ шукати інші джерела фінансування. Багато країн стикаються зі щорічними недофінансуванням ВО, яке оцінюється у мільярди дол. США [3, с. 3, 20]. Б. Кларк зазначає, що Університет Уоріка здобув вигоду усвідомивши ненадійність і ворожість партнерства з урядом Великобританії щодо фінансування [7, с. 67]. Проблема фінансового дефіциту загальна, але кожен ВНЗ намагається знайти свій шлях її розв'язання.

Дефіцит породжує системи розподілу обмежених ресурсів. Д. Ділл критикує конкурсний розподіл урядом фінансів, оскільки зростає розшарування системи ВО, а ресурси концентруються у науковій сфері. У країнах ОЕСР і США фінансування освіти і науки зосереджено у певних ВНЗ. Автор указує, що субнаціональні і регіональні влади фінансують дослідження ВНЗ як засіб стимулювання розвитку економіки. Проте органам місцевого самоврядування бракує політичної волі та досвіду, щоб завдяки експертним оцінкам фінансувати найбільш гідні проекти. Д. Ділл вважає, що ВНЗ потрібні стимули для досліджень і консультацій, орієнтованих на розуміння балансу можливостей закладів і потреб місцевої економіки [4, с. 24, 25, 27]. Зміщуючи акценти з національного на регіональний рівень уряд шукає компроміси фінансування. Відбувається перманентне коригування державної політики, орієнтоване на результат.

Таким чином, прийнявши під юрисдикцію, держава взяла на себе турботу про ВО передусім у частині фінансування. Брак коштів указує на нездатність держави належн піклуватися про ВО. Тому дії уряду націлені на модернізацію цього інструменту.

Шосте посилення – забезпечення якості освітніх послуг і ВНЗ цілком як частина МДР. Якість послуг ВНЗ – здатність задовольняти освітні потреби особистості відображає економічний зміст цієї частини механізму. Р. Міддлхурст і П. Тейшейр бачать основні тенденції реформ ЄПВО у законодавчих змінах щодо заснування ВНЗ і змін їх правового статусу. Перерозподіл повноважень між державою та університетами зумовив оновлення механізмів регулювання, зокрема системи акредитації [1, с. 238]. Отже, акредитація – інструмент забезпечення якості ВО.

У науковців США дбайливе ставлення до системи акредитації. Ф. Френсіс зазначає, що організації з акредитації ретельно контролюють якість стандартних програми ВНЗ. Незалежну акредитацію здійснюють 6 регіональних органів, які визнані Міністерством освіти і Радою з акредитації ВНЗ, та близько 80 органів з акредитації [3, с. 21]. Е. Ель-

Кавас вважає акредитаційні агенції США частиною державної відповідальності. Мережа регіональних агенцій охоплює країну, а їх оціночні коментарі гарантують якість ВО. Автор говорить про понад 60 агенцій, з оцінювання якості навчальних дисциплін і програм підготовки медиків, юристів, інженерів [5, с. 291]. Відсутність критики не означає, що система бездоганна, а лише свідчить, що вона влаштовує як державу, так і ВНЗ.

Європейці більш критичні за американців. П. Гербод стверджує, що уряди Європи з XVIII до XIX століття регулювали ВО за допомогою національних стандартів викладання медицини, права, мистецтва, а також науки. Модернізація ВНЗ вимагала викладання нових навчальних дисциплін і відмови від старих. Автор характеризує державне втручання у ВО у зазначений період, як агресивне і навіть імперативне [6, с. 90]. Характеризуючи сучасність, Д. Ділл переконаний у надмірній витратності зовнішньої експертизи та акредитації навчальних програм, задіяних у європейській політиці якості. З часом вони втрачають ефективність, оскільки колегіальність забезпечення якості суперечить тенденції підвищення автономії ВНЗ [4, с. 34]. Альтернативи акредитації не існує, а тому уряди і ВНЗ шукають прийоми і методи підвищення її результативності.

Таким чином, діючи в інтересах суспільства і людини, органи державного управління опікуються якістю ВО. Акредитація як інструмент державницького піклування ще не вичерпала можливості, а тому уряди і ВНЗ співпрацюють у напрямі вдосконалення прийомів і методів реалізації цього інструменту.

Сьоме посилання – звітність ВНЗ як частина МДР, яка оновлює зміст інструментів фінансування і якості ВО. П. Гербод звертає увагу на історичні коріння звітності. У другій половині XIX ст. у Європі існували вимоги (якість, акуратність, об'єктивність) до складання щорічної фінансової звітності університетами. Виключення становили гранди автономії Оксфорд і Кембридж, які могли дозволити певну апроксимацію до кінця XIX ст. [6, с. 117]. Дослідивши звітність країн у транснаціональному вимірі, Р. Міддлхурст і П. Тейшейра виявили тенденції: інтерес урядів до відповідальності визначає форми звітності ВНЗ; створення у багатьох країнах органів, відповідальних за підготовку звітної інформації для цілей уряду, абітурієнтів і їх батьків, майбутніх роботодавців; відповідальність урядів асоціюється із якістю ВО, а тому звітність орієнтована на вимоги акредитації [1, с. 540, 541]. Автори бачать у звітності метод відповідальності європейських урядів щодо забезпечення якості ВО.

Е. Ель-Кавас помічає, що на початку 1980-х років у США відбувся фундаментальний зсув у відносинах між державою та ВО. Низький рівень градації університетських програм і недостатня

турбота ВНЗ про якість успішності студентів обумовили появу інституціональної підзвітності. Зміни ставлення до звітності у ВО обумовили політику держави. Епізодичні звіти уряду, у яких зазначалися рік створення ВНЗ і списки дипломів, перетворились у всебічні річні звіти. Ведення ВНЗ звітності було ознакою зміни політики. Ефект виявився 1983 року завдяки публікації у ЗМІ рейтингу коледжів, який жваво обговорювався. Уведення звітності у 1980-ті роки переорієнтувало діяльність ВНЗ на державні потреби. За 20 років уряд навчився керувати системою звітності, яка сьогодні є потужним знаряддям у його руках. Звітність дозволяє уряду розв'язувати проблеми якості та результативності фінансування ВНЗ. Сьогодні більшість держав публікує оцінки ефективності діяльності ВНЗ, які поширюються у школах і ЗМІ, тобто підзвітність має інтернаціональний характер [5, с. 288–290, 295, 300, 301]. Автор не є адептом звітності, а лише коментує її причини та наслідки.

У професійному середовищі подані різні версії пояснення активізації звітності. Ю. Ендерс та інші бачать у звітності форму контролю якості, яка свідчить про перетворення державного контролю в інституційне управління заради ефективності та здатності реагувати на потреби суспільства [8, с. 5]. На думку Д. Гуань, У. Нунез і Дж. Уелш, зацікавлені у діяльності ВНЗ державні координаційні ради, органи акредитації та установи, що здійснюють інституційний рейтинг у США, оцінюють якість програм підготовки і ВНЗ залежно від їх типу і розміру. ВНЗ надають інформацію про вступ, демографію студентів, результативність навчання і т. д. Державні установи аналізують вплив інституційної політики на студентів і їх батьків, викладачів і співробітників, членів рад директорів, правників і громадських діячів. Звітність корисна і для адміністрації ВНЗ [2, с. 135, 136]. Автори пояснюють збір інформації турботою держави про якість навчання у ВНЗ. За допомогою інформації держава встановлює зворотний зв'язок, який демонструє дієвість інституційної політики у СВО.

Сприйняття звітності ВНЗ ілюструє реакція громадських організацій, які представляють їх інтереси. Е. Ель-Кавас звертає увагу на активність цих фондів на етапі впровадження звітності. Створена 1986 року Американською асоціацією державних коледжів і університетів (AASCU) комісія розробила рекомендації щодо звітності ВНЗ. 1985 року Асоціація американських коледжів (AAC) опублікувала доповідь з питань реформи звітності ВНЗ. Американська асоціація ВО (AAHE) визначила тип питань і відповідей звітності. 1984 року AAHE організувала національну конференцію з оцінювання ВНЗ і щорічно спонсорує її проведення. AAHE видає ревію, які містять коментарі експертів щодо оцінювання. Журнал, видаваний AAHE, популярний серед тих, хто цікавиться

питаннями звітності [5, с. 292]. Отже, ВНЗ були готові до співпраці з урядом, оскільки не сприймають звітність, як утиск своїх прав і свобод.

Таким чином, звітність зведена у ранг державної політики щодо СВО, що визнає досвід рушійною силою МДР. Таке позиціонування звітності означає функціонування МДР за принципом «від досягнутого», що передбачає еволюційний розвиток СВО. Звітність забезпечує поступальний розвиток ВО, що дозволяє державі модифікувати форми і методи, зберігаючи принципи функціонування МДР.

Висновки з проведеного дослідження.

Викладене вище дозволяє зробити висновки. По-перше, метод системної індукції дозволив виділити частини як фрагменти цілісного МДР вищої школи країн Європи і США. Зумовлюючи і доповнюючи одна одну, частини МДР забезпечують поступальний розвиток СВО. По-друге, переслідуючи соціально-політичні цілі, МДР базується на економічних відносинах влади і суб'єктів СВО. Західні держави не опікують споживачів і поставальників освітніх послуг, а вказують вектори розвитку СВО. Уряд контролює якість, а також використання фінансів, які виділяє на освітні потреби. МДР застосовує економічні важелі впливу на ВО. По-третє, держава звела звітність у ранг державної політики у СВО. Наявність звітності дозволяє уряду адекватно реагувати на зміни у СВО, зберігаючи баланс інтересів сторін. По-п'яте, професійній думці іманентний сумнів щодо дієвості МДР освіти. Дискутується будь-який аспект державного регулювання СВО. По-шосте, відтворення МДР слід сприймати як альтернативу інноваційним і радикальним реформам СВО України, які протягом чверті століття націлені на пошуки єднання інтересів суспільства, особистості, бізнесу і ВНЗ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Middlehurst R. Governance Within the EHEA: Dynamic Trends, Common Challenges, and National Particularities / R. Middlehurst, P.N. Teixeira // *European Higher Education at the Crossroads Between the Bologna Process and National Reforms Part 1* [Eds A. Curaj, P. Scott, L. Vlasceanu, L. Wilson]. – Dordrecht : Springer Science+Business Media, 2012. – P. 527–552.
2. Guan J. Institutional Strategy and Information Support: The Role of Data Warehousing in Higher Education / J. Guan, W. Nunez, J. Welsh // *Best technology practices in higher education*; [edited by L. Lloyd]. – Medford : Published by Information Today, Inc., 2004. – P. 133–144.
3. Francis Ph. *Reconstructing Alma Mater : the coming crisis in higher education, a blueprint for reform* / Ph. Francis. – New York : Algora Publishing, 2006. – 201 p.
4. Dill D. D. *Public Policy Design and University Reform: Insights into Academic Change* / D. D. Dill // *Reforming Higher Education: Public Policy Design and Implementation*; [Eds. Chr. Musselin, P.N. Teixeira]. – Dordrecht : Springer, 2014. – P. 21–38. (Series «Higher Education Dynamics», Volume 41).
5. El-Khawas E. *The Push for Accountability: Policy Influences and Actors in American Higher Education* / E. El-Khawas // *Reform and change in higher education: Analysing Policy Implementation / Consortium of higher education research*; [Eds. A. Gornitzka, M. Kogan, A. Amaral]. – Dordrecht : Springer, 2005. – P. 287–304. (Series «Higher Education Dynamics», Volume 8).
6. *A History of the University in Europe. Volume III. Universities in the nineteenth and early twentieth centuries* / General Editor W. Rüegg. – Cambridge : Cambridge University Press, 2004. – 751 p.
7. Кларк Б. Р. *Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформирования* / Б. Р. Кларк ; пер. с англ. А. Смирнова. – М. : Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2011. – 240 с.
8. *Reform of Higher Education in Europe* / [J. Enders, H. de Boer, J. File and etc.] // *Reform of Higher Education in Europe*; [Eds J. Enders, H. F. de Boer, D. F. Westerheijden]. – AW Rotterdam : Sense Publishers, 2011. – P. 1–10.
9. *Change Dynamics and Higher Education Reforms: Effects on Education, Research, Governance and Academic Profession* / [P. Maassen, M. Nerland, R. Pinheiro and other] // *Effects of Higher Education Reforms: Change Dynamics*; [Eds. M. Vukasović, P. Maassen, M. Nerland, R. Pinheiro, B. Stensaker, A. Vabø]. – AW Rotterdam: Sense Publishers, 2012. – P. 1–16. (Series «Higher Education Research in the 21st Century», Volume 4).
10. Kent R. *State and Market in Higher Education: Genealogy and Insufficiencies of a Conceptual Dichotomy* / R. Kent // *State and Market in Higher Education Reforms : Trends, Policies and Experiences in Comparative Perspective*; [Eds. H. G. Schuetze, G. Á. Mendiola]. – AW Rotterdam : Sense Publishers, 2012. – P. 25-39. (Series «Comparative and International Education», Volume 13).
11. Бок Д. *Университеты в условиях рынка. Коммерциализация высшего образования* / Д. Бок ; пер. с англ. С. Карпа. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 224 с.

ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ВПО У ПРИЙМАЮЧИХ ГРОМАДАХ СХОДУ ТА ПІВДНЯ УКРАЇНИ У 2015-16 РР.

TRENDS OF SOCIO-ECONOMIC REINTEGRATION OF IDPs IN HOSTING COMMUNITIES IN THE EAST AND SOUTH OF UKRAINE IN 2015-2016.

Стаття представляє короткий авторський огляд аналізу результатів дослідження у 34 місцевих громадах – партнерах проекту «Інтеграція ВПО у громадах України», наукові результати якого ще не публікувалися у наукових виданнях. Проаналізовано основні фактори ефективності зусиль ініціативних груп та основні визначники успішності адаптації вимушених переселенців (ВПО) у приймаючі громади, зокрема, у контексті трудової міграції та ставлення до вразливих груп. Проаналізовано вплив структури ринку праці на адаптацію ВПО, визначено ключові фактори успішності соціальної адаптації переселенців у структуру громади.

Ключові слова: адаптація, приймаюча громада, ринок праці, ініціативна група.

Статья представляет краткий авторский обзор анализа результатов исследования в 34 местных общинах – партнерах проекта «Интеграция ВПЛ в общинах Украины», научные результаты которого еще не опубликованы в научных изданиях. Проанализированы основные промежуточные факторы эффективности усилий инициативных групп и основные определители успешности адаптации вынужденных пере-

селенцев (ВПЛ) в принимающие сообщества, в частности, в контексте трудовой миграции и отношения к уязвимым группам. Проанализировано влияние структуры рынка труда на адаптацию ВПЛ, определены ключевые факторы успешности социальной адаптации переселенцев в структуру сообщества (общины).

Ключевые слова: адаптация, принимающая община, рынок труда, инициативная группа.

The paper presents a brief overview of the author's analysis of the survey results in 34 local communities – partners of the project " IDP community integration in Ukraine", the scientific results of which have not been published in scientific journals. The basic intermediate factors of efficiency efforts of initiative groups have been analysed, as well as the main determinants for the adaptation of internally displaced persons (IDPs) in host communities, in the context of work migration and treatment of vulnerable groups. Labor market structure as IDPs adaptation factor was analysed; key success factors identified of social adaptation of new settlers in the community structure.

Key words: adaptation, host community, labor market, initiative group.

УДК 364.23

Філяк М.С.

к.е.н.

Львівський національний університет
ветеринарної медицини та
біотехнологій імені С.З. Гжицького

Завадовська Ю.Ю.

здобувач

Львівський національний університет
ветеринарної медицини та
біотехнологій імені С.З. Гжицького

Постановка проблеми. У листопаді 2015 – травні 2016 року в рамках міжнародного проекту було проведене дослідження [1] зокрема, щоб проаналізувати ефективність інтеграції ВПО у партнерських громадах та виявити шляхи найбільш успішної адаптації переселенців у 34 приймаючих громадах різних регіонів України, які прийняли вимушених переселенців із зони конфлікту, та виявити важливу наукову проблему недослідженості взаємного зв'язку між факторами соціально-економічного забезпечення приймаючого населеного пункту та міграційною поведінкою ВПО вже після реєстрації на території приймаючої громади. Хоча подібні проблеми частково досліджені за кордоном, вони, однак, не цілком розкриті в українських дослідженнях.

Загальний контекст дослідження. Як свідчать публікації провідних соціальних економістів, процеси стабілізації у громадах, що приймають переселенців в Україні, попри загальну успішність, виявляють особливості, зокрема, пов'язані із мотивацією, планами та міграційними факторами [2]. Зокрема, високою стала плінність вже зареєстрованих ВПО із сільських населених пунктів, що їх прийняли [3]. У містах навпаки, концентрація переселенців значно вища, ніж у селах, навіть за відсутності робочих місць для всіх [4]. Важливу роль у міграційній поведінці ВПО відіграє і забезпеченість потреб вразливих груп у населеному пункті [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженнями зв'язку міграції, у т.ч. вимушеної, та економічного розвитку територій займаються дослідницькі центри Міжнародної організації з міграції, Світового банку, Організації з безпеки та співробітництва у Європі, інші спеціалізовані установи ООН. Серед авторів нещодавніх досліджень варто згадати іноземних авторів Dilip Ratha, Supriyo De, Ervin Dervisevic, Sonia Plaza, Kirsten Schuettler та William Shaw. Серед українських дослідників варто відмітити праці Васильченко В.С., Гриненко А.М., Гриньової В.М., Семігіної Т.В та інших.

Постановка завдання. Дослідження виконане фахівцями проекту, що був профінансований та впроваджений МОМ та українськими партнерськими організаціями, було покликане для з'ясування наступних запитань: А) характер зв'язку працевлаштування, статусу вразливих груп та успішності адаптації переселенців у приймаючій громаді б) як громада ставиться до новоприбулих: як до людей, що планують залишитись назавжди, або, як до тимчасових мешканців в) чи є у громадах приклади переселенців, які стали «своїми» у громаді та не планують більше переїжджати, а також г) Чи допоможе працевлаштування ВПО у приймаючому населеному пункті покращенню процесів адаптації цих ВПО у громаду. Завдання даної статті – надати огляд результатів

дослідження з наукової позиції та окреслити ступінь зв'язку досліджуваних явищ.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Результати статистичного аналізу та анкетування структуровано у три розділи. Першим є трендовий аналіз щодо уразливих груп, що здійснювався з метою визначення загального контексту соціально-економічної адаптації у приймаючих громадах представників інших уразливих груп. Зокрема, було визначено кількісні співвідношення за різними типами уразливих груп, що розглядається як передумова процесів адаптації переселенців, які теж є вразливою групою в даному контексті (Рис. 1):

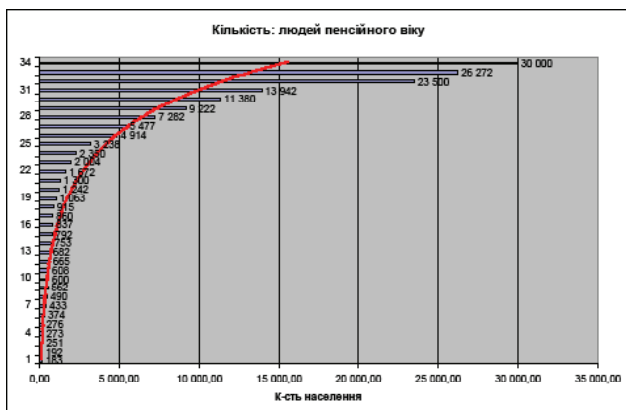


Рис. 1. Кількість людей пенсійного віку. Результати трендового аналізу. (N=34 громади, в абсолютних числах, осінь 2015 р.)

Якщо узяти до уваги, що вибірка громад наведена у порядку зростання кількості населення від №1 до останнього номеру, то ми бачимо, що кількість осіб пенсійного віку різко збільшується, починаючи з номера 22, і потім ще більше зростає. Очевидно, пенсіонери у цільових громадах Сходу та Півдня України надають перевагу життю в містах, а не у селах, і особливо багато їх у промислових вузлах, великих районних центрах.

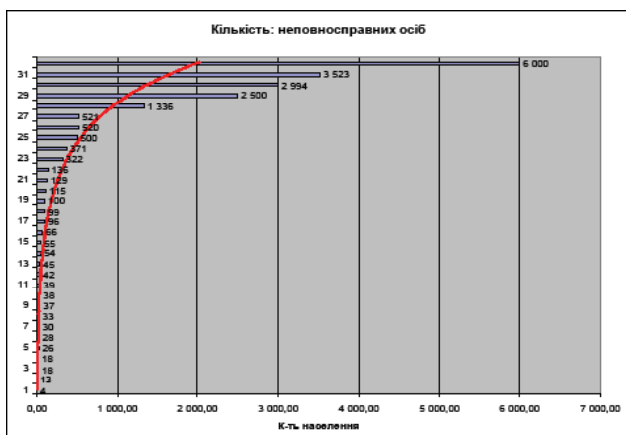


Рис. 2. Кількість людей пенсійного віку. Результати трендового аналізу. (N=32 громади, в абсолютних числах, весна 2016 р.)

Трендова крива цієї вибірки вказує на невисоку кількість неповносправних навіть у великих

містах. Можливо, справа у низькому очікуваному віці неповносправних осіб у цьому регіоні, що насправді звик жити за рахунок робочих рук, залишаючи неповносправним альтернативу лікування у інших регіонах.

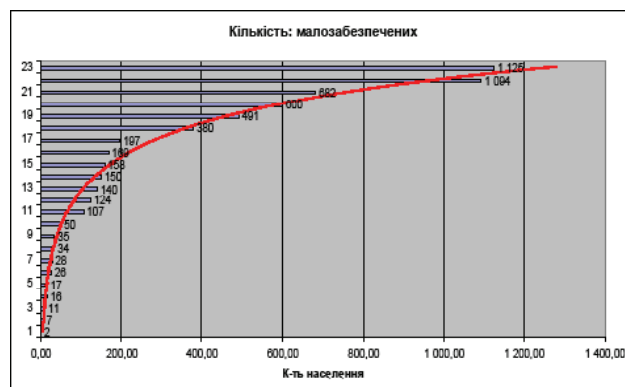


Рис. 3. Кількість малозабезпечених. Результати трендового аналізу. (N=23 громади, в абсолютних числах, весна 2016 р.)

Тут трендова крива має дуже похилий характер та загалом свідчить про те, що кількість цієї групи можна оцінити приблизно, як 40% від кількості пенсіонерів. Загалом їх майже стільки ж, скільки і неповносправних. Частка малозабезпечених, таким чином, різко зростає у малих містах з обмеженими ресурсами. Однак, очевидно, регіон приділяє достатню увагу соціальному забезпеченню та тримає частину цієї групи у мінімально прийнятних межах.

Трендовий аналіз з питань міграційного руху в дослідних громадах було проведено з метою визначення міграційного руху вже після реєстрації ВПО у приймаючій громаді, з'ясування особливостей цього явища у дослідних громадах. Спочатку було проаналізовано динаміку прибуття трудових мігрантів на початку конфлікту у 4-х послідовних за часом вибірках (Рис. 4).

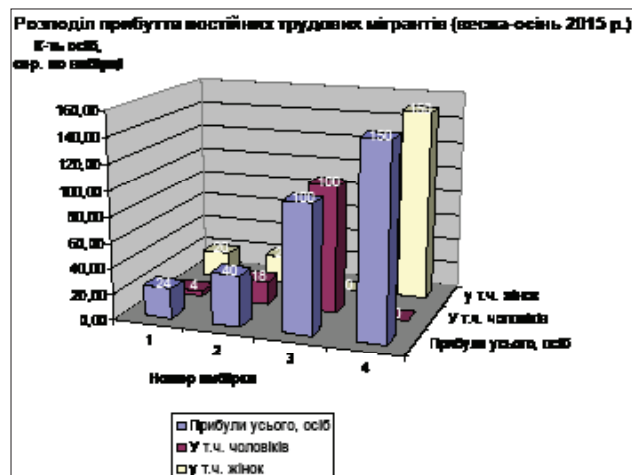


Рис. 4. Розподіл прибуття постійних трудових мігрантів (весна-осінь 2015 р.)

Як бачимо, кількість новоприбулих мігрантів у цілому зростала протягом 2015 року. Цікавим є

те, що кількість зареєстрованих чоловіків восени 2015 року різко зменшилася – вочевидь, через небажання реєструватися, а також, ймовірно, через відтік у більш далекі регіони України.

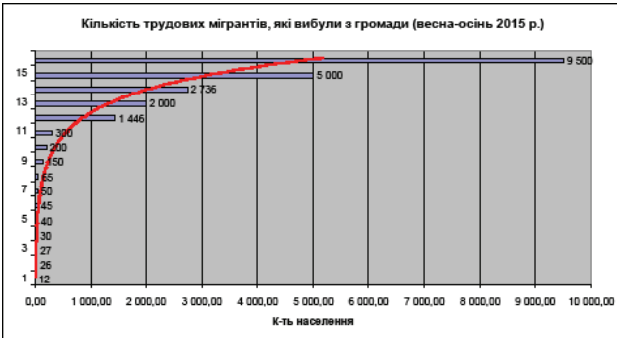


Рис. 5. Кількість трудових мігрантів, які вибули з громади, весна-осінь 2015 р. (N=16 громад, в абсолютних числах)

Даний графік демонструє різке, з трендом, близьким до експотенціального, зростання кількості мігрантів, які вибули з громад, зі зростанням розмірів самих громад. Це частково пояснюється тим, що близько третини досліджених громад знаходилися чи знаходяться у зоні АТО, а також на їх територіях велося збройне протистояння – і отже, вони одного часу біли громадами-донорами, а пізніше – громадами-акцепторами переселенців. Також для аналізу було узято пару графіків, що конкретизують вказане явище за статевою ознакою:

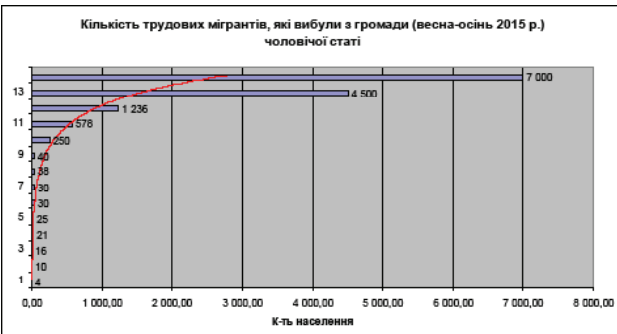


Рис. 6. Кількість трудових мігрантів чоловічої статі, які вибули з громади, весна-осінь 2015 р. (N=14 громад, в абсолютних числах)

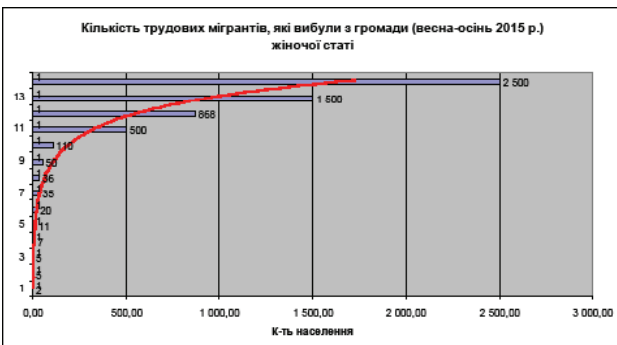


Рис. 7. Кількість трудових мігрантів жіночої статі, які вибули з громади, весна-осінь 2015 р. (N=14 громад, в абсолютних числах)

Рис. 5 та 6 показують, що відтік осіб чоловічої статі мав місце в 2,5-3 рази більший, ніж осіб жіночої статі. Ймовірно причиною цьому є ризик призову або необхідності брати участь у нерегулярних збройних формуваннях тимчасово непідконтрольних територій. При цьому масовий відтік чоловіків мав місце з міст, а особливо з великих населених пунктів.

Для конкретизації міри ефективності роботи ініціативних груп у місцевих громадах, що прийняли переселенців, у цих самих громадах у середині 2016 року було проведено польове дослідження з питань соціально-економічної адаптації вимушених мігрантів на ринку праці приймаючих громад.



Рис. 8. Розподіл відповідей на запитання «Кому з переселенців, на вашу думку, легше працевлаштуватися у громаді?», весна 2016 р. (N=34, в %)

Такий розподіл не є дивним з огляду на промисловий характер більшості приймаючих громад. З іншого боку, є зрозумілою більш активна позиція жінок у ініціативних групах: адже шансів на звичне працевлаштування у них менше через особливості структури місцевого ринку праці. Також можемо помітити певну «зрівняйлівку» у ставленні до працевлаштування без врахування статі – очевидно, пост-радянська спадщина промислових поселень.



Рис. 9. Розподіл відповідей на запитання «Наскільки гострими є непорозуміння між переселенцями та приймаючою громадою?», весна 2016 р. (N=34, в %)

Як бачимо, у 31 випадку з 34 задекларовано відсутність непорозумінь, і ще у 3 випадках інші конфлікти. Загалом це дуже оптимістичний резуль-

тат, що свідчить з одного боку про високу здатність громади до соціальної інтеграції новоприбулих, а з іншого – про нетрадиційний характер міграції ВПО в Україні. Разом з цим це вказує на дружність та інтегрованість суспільства місцевих громад перед лицем крайньої необхідності та допомоги іншим у скрутних обставинах. Разом з цим не можна виключати і небажання опитаних подавати повну інформацію.



Рис. 10. Розподіл відповідей на запитання «Як громада ставиться до новоприбулих?», весна 2016 р. (N=34, в %)

Ці відповіді свідчать про дружній характер стосунків, високий рівень соціального капіталу приймаючої громади та його активізацію у кризовий час.

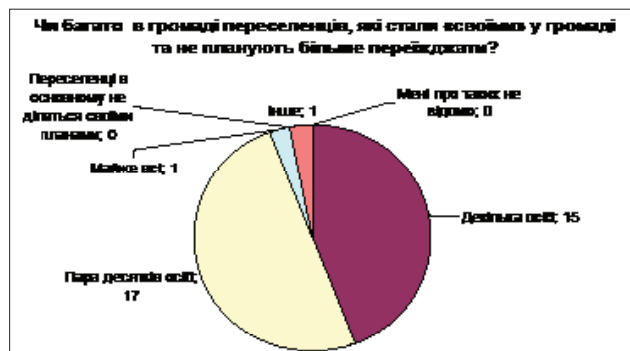


Рис. 11. Розподіл відповідей на питання «Чи багато в громаді переселенців, які стали «своїми» у громаді та не планують більше переїжджати?» (N=34, в %)

З цих відповідей зрозуміло, що, попри задекларовані зусилля громади, лише від декількох до пари десятків осіб з числа ВПО зможуть стати у громаді «своїми». Виключенням є громада м. Ізмаїл, яка вказала, що 30-40% переселенців вже цілком адаптувалися. Таким чином, здається, що ВПО мають стійкі плани, до яких адаптація у приймаючу громаду переважно не входить. Вони ймовірно тримаються окремо від більшості громади та ведуть своє життя, хоча громада ставиться до них принаймні нейтрально, а часом привітно.

Майже 44% опитаних вважає, що робочі місця для ВПО є запорукою їх осідлості, а ще майже 24% вважають, що ВПО тоді приносять громаді користь. Разом з цим, понад 26% опитаних



Рис. 12. Розподіл відповідей на запитання «Якщо переселенці будуть забезпечені роботою то, який ефект це матиме?», весна 2016 р. (N=34, в %)

вважають, що ВПО не будуть стриманими фактором зайнятості у приймаючій громаді. У одній громаді вважають, що частка тих, хто залишиться працювати, приблизно дорівнює частці тих, хто поїде – і отже, фактор працевлаштування не є критичним для довгострокової адаптації ВПО, хоча має виключне значення у середньостроковому періоді.

Висновки. Аналіз міграційної поведінки засвідчив, що на міграційну поведінку вимушених мігрантів протягом 2015 року впливали: 1) соціальний фактор (вислати з небезпечних територій насамперед жінок), 2) при ескалації загрози – виїзд основної маси населення, сімей, 3) при переході в активну фазу – виїзд чоловіків з метою уникнення призову чи ризику служби на непідконтрольних територіях, 4) при виявленні більш затяжного характеру конфлікту – відмова чоловіків від реєстрації на території, набуття вимушеною міграцією «жіночого обличчя».

Статистика вибуття мігрантів із приймаючих громад вказує на високу концентрацію населення у містах більшого розміру, а також на легкість, порівнянні з мешканцями сіл, переміщення та втечі цих людей у випадку небезпеки та кризи, наприклад, колапсу соціальної системи. З міста здатні масово та швидко виїхати одразу багато людей, тоді, як із села – ні.

Оскільки пенсіонери у цільових громадах Сходу та Півдня України надають перевагу життю в містах, а не у селах, і особливо багато їх у промислових вузлах, великих районних центрах, то і переселенці середнього та старшого віку шукатимуть соціальної інфраструктури та гарантій, а також можливості прожити у поселенні без необхідності починати все з самого початку. Таким чином, ВПО такого віку переважно шукатимуть умов більш легкого вирішення їхніх нагальних питань життя та здоров'я.

Низька кількість неповносправних у цільовому регіоні свідчить про те, що такі особи не затребувані та не знайдуть своє місце у суспільстві цього, здебільшого промислового регіону. Вони потребують окремих територій та особливих умов для

адаптації, існують приклади організованої евакуації неповносправних осіб з зони конфлікту до приймаючих громад у санаторні умови.

Низька кількість малозабезпечених може бути пояснена відносно високим рівнем соціально-економічної, ресурсної забезпеченості регіону, а також тим, що він традиційно приваблює до себе працівників, що здатні заробляти на рівні, вищому за середній. Разом з цим частка малозабезпечених у малих містах з обмеженими ресурсами традиційно вища, ніж в інших поселеннях у регіоні.

Оскільки відтік чоловіків з досліджуваних громад особливо масово мав місце з великих міст (там цей показник в 3 рази вищий за відтік жінок), то очевидно, що чоловіки не особливо захочуть повертатися назад у ці міста і тому розвиток малого підприємництва за рахунок репатріантів там ймовірно матиме «жіночий» профіль.

Попри демонстрацію високого рівня людськості та схильності до взаємовиручки у приймаючих громадах, лише невелика частка переселенців стали у громаді своїми та залишаться надовго. При цьому фактор наявності працевлаштування на місці проживання має важливе значення для вимушеного мігранта у середньостроковій перспективі, і, створивши робочі місця на новому місці, там залишиться працювати від 20

до 50% тимчасових мігрантів – особливо, якщо міграція носить міжрегіональний, а не міжнародний характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт про проведення дослідження соціальної інтеграції у громадах-партнерах проекту. Робочі матеріали проекту «Інтеграція ВПО у громадах України». Міжнародна організація з міграції, 2016.
2. Migration and Development Brief, Issue 24. The World Bank. Migration and Remittances Team, Development Prospects Group. April 13, 2015 [Електронний ресурс]: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/Migration-andDevelopmentBrief24.pdf>
3. MPI Fact Sheet. October 2015. [Електронний ресурс]: <http://www.migrationpolicy.org/programs/migrants-migration-and-development>
4. Gaining from Migration: Towards a New Mobility System. by Jeff Dayton-Johnson, Louka T. Katseli, Gregory Maniatis, Rainer Münz and Demetrios Papademetriou. September 2007. [Електронний ресурс]: <http://www.oecd.org/dev/migration-development/publications-gaining-from-migration.htm>
5. Jose Antonio Ocampo. International Migration and development. United Nations DESA. [Електронний ресурс]: http://www.un.org/esa/population/migration/turin/Turin_Statements/OCAMPO.pdf

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ Й СТРУКТУРИ
ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВANALYSIS OF THE STRUCTURE AND SOURCES
OF FINANCIAL FLOWS MILK BUSINESS

У даній статті розкриті особливості формування й структури фінансових потоків молокопереробних підприємств, досліджено показники фінансової звітності, наведені чистий фінансовий потік на мікрорівні. Разом з тим автором обґрунтовані структурні зміни джерел формування фінансових потоків, визначено, що вони потребують подальших методологічних та аналітичних досліджень у напрямі розміщення в активах підприємства, розроблений авторський підхід до величини чистого фінансового потоку, що залежить від багатьох факторів: необхідно здійснювати аналіз реального фінансового потоку у визначених інтервалах часу, використовуючи звітні дані необхідно виконувати групування за роками, кварталами, місяцями, складати таблиці позитивного і від'ємного фінансових потоків у розрізі місяців.

Ключові слова: фінансовий потік, молокопереробне підприємство, аналіз, рентабельність, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, амортизація.

В данной статье раскрыты особенности формирования и структуры финансовых потоков молокоперерабатывающих предприятий, исследованы показатели финансовой отчетности, приведены чистый финансовый поток на микроуровне. Вместе с тем, автором обоснованные структурные изменения источников формирования финансовых потоков, определено, что они нуждаются в дальнейших методологических и аналитических исследований в

направлении размещения в активах предприятия., Разработан авторский подход к величине чистого финансового потока, зависит от многих факторов: необходимо осуществлять анализ реального финансового потока в определенных интервалах времени, используя отчетные данные необходимо выполнять группировки по годам, кварталам, месяцам, составлять таблицы положительного и отрицательного финансовых потоков в разрезе месяцев.

Ключевые слова: финансовый поток, молокоперерабатывающее предприятие, анализ, рентабельность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, амортизация.

This article revealed features of the formation and structure of financial flows dairy companies investigated indicators of financial statements are presented net financial flows at the micro level. However, the author of reasonable structural changes in the sources of financial flows determined that they need further methodological and analytical research in the direction of placing the assets of the company. Developed author's approach to the value of net financial flow, which depends on many factors: the need to analyze real financial flows in defined time intervals, using accounting data necessary to perform grouping for years, quarters, months, make table positive and negative cash flows in terms of months.

Key words: cash flow, dairy plants, analysis of profitability, accounts receivable, accounts payable, depreciation.

УДК 336

Вільчинська Н.Л.

викладач

Технологічно-промисловий коледж
Вінницького національного аграрного
університету

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України однією з найважливіших проблем, що стоять перед вітчизняними підприємствами АПК, є формування такого фінансового механізму, що надасть можливість вирішити проблеми, пов'язані з кругообігом фінансових потоків підприємств при структурних перетвореннях економіки.

Сьогоденний стан загальноадміністративних та місцевих фінансів характеризується наявністю проблем, пов'язаних з перерозподілом фінансових потоків, управління якими варто віднести до найбільш складних завдань загальноадміністративного значення, які вимагають подальшого теоретичного і практичного резонансу. Все більшої терміновості набуває завдання із забезпечення злагодженої та ритмічної роботи усієї економічної системи шляхом поглиблення ефективності управління фінансовими потоками з метою їх оптимізації та збалансованості саме молокопереробних

підприємств. Для вирішення цього завдання необхідним є аналіз джерел формування й структури фінансових потоків молокопереробних підприємств, що дозволить виявити особливості цього об'єкту управління [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню фінансових потоків приділено увагу в працях таких вчених, як: Юрія С.І. [1], Воронченко О.В. [2], Лазичева Е.А. [3], Небаба Н.О. [4], Гудзь О.Є. [5], Дайнеко Е. О. [8], Алескерова Ю.В. [9], Непочатенко О.О. [10], Небаба Н.О. [11] та інших визначних вчених. Зауважимо, що незважаючи на значні наукові напрацювання з проблематики фінансових потоків, засади джерел формування й структури залишаються недостатньо опрацьованими як в методичному плані, так і на практиці.

Формулювання цілей статті. Дослідження фінансових потоків молокопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове забезпечення є основною із складових фінансового механізму, який використовується суб'єктами господарювання з метою раціонального формування, розподілу та використання фінансових ресурсів та оптимізації грошового обороту.

Існує велика кількість наукових праць, де висвітлювались ті чи інші аспекти фінансового забезпечення. Серед яких фінансове забезпечення розглядається, як формування і ефективне використання грошових фондів підприємства[1]; виокремлюється функціональне навантаження фінансового забезпечення – формування грошового потоку [2].

Грошовий потік є неодмінною умовою для розвитку економіки, а в міру розвитку економічних процесів розширюється коло фінансових відносин. Фінансовий механізм підприємства включає види, форми, методи організації фінансових відносин, тому, на нашу думку, істотного впливу чинить специфічна форма грошового потоку – фінансовий потік [8]. На відміну від фінансового потоку грошовий розглядає єдиний вид фінансових ресурсів – грошові засоби.

У сучасній фінансовій науці фінансовий потік господарюючих суб'єктів визначається з різних позицій, найчастіше – як складова логістичної системи; ототожнюється із грошовими потоками; трактується, як особлива форма грошових потоків [4].

Фінансовий потік – це безперервний та цілеспрямований рух фінансових ресурсів, у процесі якого відбуваються зміни обсягів, вартості, форм, пропорцій та видів у процесі діяльності підприємства.

Фінансові потоки характеризуються в межах періоду, що аналізується [5,с.39]. Чистий фінансовий потік розуміється, як різниця між вхідними і вихідними потоками (нетто-потік), що може набувати позитивного і від'ємного значення.

На мікрорівні чистий фінансовий потік має такий вигляд:

$$ЧФП = П + А + Кр.з. - Д.з.$$

де ЧФП – чистий фінансовий потік; П – прибуток (фінансовий результат після оподаткування); А – амортизаційні відрахування; Кр.з. – кредиторська заборгованість; Д.з. – дебіторська заборгованість.

Позитивний фінансовий потік характеризується збільшенням фінансових ресурсів у результаті здійснення господарських операцій, від'ємний фінансовий потік свідчить про вибуття фінансових ресурсів у процесі здійснення всіх видів господарських операцій.

Розрахунок чистого фінансового потоку на окремих молокопереробних підприємствах України представлений у таблиці 1.

Аналіз чистого фінансового потоку виявив, що всі зазначені підприємства демонструють позитивне значення нетто – потоку, окрім ПАТ «Борщівський сирзавод» (-3527 тис.грн. у 2015 році). Це свідчить про капіталізацію активів зазначених підприємств. Необхідно відмітити, що чисті фінансові потоки молокопереробних підприємств вирізняються своєю нестабільністю, окрім ПАТ «Тернопільський молокозавод», який за аналізований період поступово збільшив цей показник у 2,4 рази.

Об'єктивна оцінка обсягів і структури джерел фінансових потоків є важливою умовою стійкого функціонування фінансового механізму. Досліджено наявні джерела фінансових потоків молокопереробних підприємств України на прикладі сімох обраних товариств, проаналізовано джерела їх формування.

Чистий прибуток є одним з найважливіших економічних показників, що характеризують кінцеві результати діяльності підприємства. Кількісно він становить різницю між сумою прибутку до оподаткування і

Таблиця 1

Динаміка чистого фінансового потоку молокопереробних підприємств України (тис.грн.)

Назва підприємства	2011	2012	2013	2014	2015
ПАТ «Тростянецький молочний завод»	4099	5586	5654	4703	3491
Приріст до попереднього року, %	-	36,2	1,2	-16,8	-25,7
ПАТ «Тернопільський молокозавод»	54319	56300	66661	97679	130934
Приріст до попереднього року, %	-	3,6	18,4	46,5	34,0
ПАТ «Борщівський сирзавод»	11016	12050	7642	650	-3527
Приріст до попереднього року, %	-	9,3	64,4	- 91,5	-
ПАТ «Баштанський сирзавод»	15813	21837	78442	38727	21511
Приріст до попереднього року, %	-	38,0	359,2	-49,4	-55,5
ПАТ Вінницький молочний завод «Рошен»	-7783	-25815	-89599	576043	1245652
Приріст до попереднього року, %	-	-	-	-	216,2
ПАТ «Житомирський маслозавод»	169830	193950	140284	201714	181630
Приріст до попереднього року, %	-	14,2	-27,7	53,7	-10,0
ПАТ «Літинський молочний завод»	3839	-526	804	10243	11830
Приріст до попереднього року, %	-	-	152,9	127,4	15,5

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємств

сумою внесених у бюджет податків з прибутку, економічних санкцій та інших обов'язкових платежів підприємства, які покривають за рахунок прибутку.

Кінцевий фінансовий результат досліджуваних молокопереробних підприємств України характеризується поступовим зменшенням збитку до формування чистого прибутку у 2012-2014 роках. Однак, аналізуючи дані цих підприємств, видно, що для кожного з них притаманна своя тенденція зміни фінансового результату, який нерідко змінюється від чистого прибутку до збитку і навпаки протягом всього періоду 2011-2015 р.р.

Виходячи з таблиці 2, видно, що в цілому по більшості підприємств простежується позитивна динаміка росту чистого прибутку підприємства.

Отриманий прибуток не є єдиним джерелом формування фінансових потоків молокопереробних підприємств України. Окрім прибутку, чисті фінансові потоки формуються за рахунок амортизаційних відрахувань.

Згідно П (С)БО, амортизація – це систематичний розподіл вартості основних засобів, яка амортизується протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [6]. Фактично амортизація означає списання протягом терміну експлуатації балансової вартості основних засобів. Амортизаційні відрахування перебувають у постійному русі і використовуються для того, щоб розширити або відновити діючі основні засоби, які підвищують ефективність виробництва. Тому амортизаційні відрахування є джерелом фінансування розширеного відтворення основного капіталу. Згідно таблиці 3, у 2015 році загальна сума амортизаційних відрахувань у досліджуваних молокопереробних підприємствах більше, ніж вдвічі, перевищувала чистий прибуток.

Амортизаційні відрахування є важливим джерелом фінансових ресурсів, оскільки залишаються на підприємстві і мають бути використані для інвестування в основні засоби. З даних таблиці 3 видно, що сума їх у 2015 р. перевищує аналогічний показник 2011 р. у 2 рази на ПАТ «Тростянецький молочний завод», ПАТ «Баштанський сирзавод», ПАТ «Житомирський сирзавод», ПАТ «Тернопільський

сирзавод», ПАТ «Тернопільський

Таблиця 2

Динаміка фінансового результату окремих молокопереробних підприємств України, тис.грн.

Назва підприємства	Роки					Відхилення 2015 р. до 2011 р., тис.грн.
	2011	2012	2013	2014	2015	
ПАТ «Тростянецький молочний завод»	-607	759	1496	422	335	942
ПАТ «Тернопільський молокозавод»	12779	13060	14766	20328	28207	15428
ПАТ «Борщівський сирзавод»	2950	3659	6980	6846	6610	3660
ПАТ «Баштанський сирзавод»	-9951	11790	14983	28788	-3948	-6003
ПАТ Вінницький молочний завод «Рошен»	44786	56284	56833	17154	-12801	-57586
ПАТ «Житомирський маслозавод»	57553	65180	48571	71578	56217	-1336
ПАТ «Літинський молочний завод»	-4070	-6499	3576	6631	4819	8889

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємств

Таблиця 3

Динаміка амортизаційних відрахувань окремих молокопереробних підприємств країни, тис.грн.

Назва підприємства	Роки					Відхилення 2015 р. до 2011 р., тис.грн.
	2011	2012	2013	2014	2015	
ПАТ «Тростянецький молочний завод»	2309	2457	3634	4211	4762	1953
Приріст до попереднього року,%	-	1,06	1,48	1,16	1,13	-
ПАТ «Тернопільський молокозавод»	25830	30455	46728	67748	96150	70320
Приріст до попереднього року,%	-	1,18	1,53	1,45	1,42	-
ПАТ «Борщівський сирзавод»	15995	4909	4861	5483	5989	-10006
Приріст до попереднього року,%	-	0,30	0,99	1,13	1,09	-
ПАТ «Баштанський сирзавод»	49337	70022	79430	92599	106359	57022
Приріст до попереднього року,%	-	1,42	1,13	1,17	1,15	-
ПАТ Вінницький молочний завод «Рошен»	41455	50530	53482	110602	207693	166238
Приріст до попереднього року,%	-	1,22	1,06	2,06	1,87	-
ПАТ «Житомирський маслозавод»	96825	110545	150701	200180	199253	102428
Приріст до попереднього року,%	-	1,14	1,36	1,33	0,99	-
ПАТ «Літинський молочний завод»	22265	25501	29293	34004	35216	12951
Приріст до попереднього року,%	-	1,15	1,15	1,16	1,06	-

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємств

молочний завод», що свідчить про зростання можливостей фінансування. Загалом, щодо тенденції зміни та динаміки показника амортизаційних відрахувань на всіх досліджуваних підприємствах відбувається щорічне поступове зростання амортизації та відповідно збільшення її питомої ваги у фінансових потоках підприємства.

Крім чистого прибутку та амортизації на розміри та структуру чистого фінансового потоку підприємства чинить істотний вплив кредиторська та дебіторська заборгованість.

Як підтверджують дані таблиці 4, впродовж 2011-2015 р.р. відбувалося непропорційне щорічне зростання обсягів кредиторської заборгованості у п'яти з семи досліджуваних молокопереробних підприємств. Високі темпи зростання за цей період демонстрували ПАТ «Тернопільський молокозавод» (18054 тис.грн.), ПАТ «Баштанський сирзавод» (77468 тис.грн.), ПАТ «Літинський

молочний завод» (6880 тис.грн.). Таке зростання суми кредиторської заборгованості свідчить про погіршення платоспроможності підприємства або про розширення комерційного кредиту з боку постачальників. Відповідно за 2011-2015 рр. збільшився обсяг дебіторської заборгованості майже на 177% та має стійку тенденцію до зростання. Збільшення суми дебіторської заборгованості означає збільшення обсягу продажів продукції та несвоєчасність розрахунків за власними поточними зобов'язаннями, що в подальшому може скоригувати дохід у від'ємну сторону.

За цей період відбулося помітне щорічне зменшення співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості. Суттєве перевищення дебіторської заборгованості у 2015 році мало місце на ПАТ «Борщівський сирзавод» (0,56), ПАТ «Баштанський сирзавод» (0,53), ПАТ «Житомирський маслозавод» (0,40), ПАТ «Літинський молоч-

Таблиця 4

Динаміка видів заборгованості окремих молокопереробних підприємств України, тис.грн.

Назва підприємства	Роки					Відхилення 2015 р. до 2011 р., тис.грн.
	2011	2012	2013	2014	2015	
ПАТ «Тростянецький молочний завод»						
Кредиторська заборгован.	6953	2596	21737	2132	28	-6925
Дебіторська заборгован.	4556	726	21213	2062	1634	-2922
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгован.	1,52	3,57	1,02	1,03	0,02	
ПАТ «Тернопільський молокозавод»						
Кредиторська заборгован.	45540	43610	38982	46975	63644	18054
Дебіторська заборгован.	29880	30825	33851	37372	57067	27187
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгован.	1,52	1,41	1,15	1,25	1,12	
ПАТ «Борщівський сирзавод»						
Кредиторська заборгован.	18320	32247	15313	24126	22666	4346
Дебіторська заборгован.	26249	28765	19512	35805	39792	13543
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгован.	0,50	1,12	0,78	0,67	0,56	
ПАТ «Баштанський сирзавод»						
Кредиторська заборгован.	24700	30528	72287	104051	102168	77468
Дебіторська заборгован.	94500	90503	88158	186711	190964	96464
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгован.	0,26	0,33	0,82	0,55	0,53	
ПАТ Вінницький молочний завод «Рошен»						
Кредиторська заборгован.	44476	56529	15885	634413	1180220	1135744
Дебіторська заборгован.	138900	189158	215799	186126	65432	-73408
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгован.	0,32	0,30	0,07	3,40	18,03	
ПАТ «Житомирський маслозавод»						
Кредиторська заборгован.	93082	100647	31888	46668	49730	-43352
Дебіторська заборгован.	77630	82422	90876	116712	123570	45940
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгован.	1,19	1,22	0,35	0,39	0,40	
ПАТ «Літинський молочний завод»						
Кредиторська заборгован.	10323	17500	15272	17537	17203	6880
Дебіторська заборгован.	24679	37028	47337	47929	45408	20729
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгован.	0,42	0,47	0,32	0,36	0,37	

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємств

ний завод» (0,37), що створює загрозу фінансовій стабільності підприємству. Оцінюючи співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, необхідно враховувати, що дебіторською заборгованістю неможливо погасити кредиторську за винятком взаємозаліку. Крім того, кредиторська заборгованість не є нормальним джерелом покриття дебіторської заборгованості, оскільки взаємне кредитування законодавством заборонене [7].

Проаналізувавши джерела формування фінансових потоків молокопереробних підприємств, необхідно відмітити, що дебіторська та кредиторська заборгованості є пріоритетними, які суттєво впливають на формування чистого фінансового потоку. Амортизаційні відрахування теж є першочерговими, але у порівнянні з видами заборгованості є більш передбачуваними, обсяг та час здійснення яких можуть бути визначені заздалегідь.

Оскільки величина чистого фінансового потоку залежить від багатьох факторів, всі їх врахувати неможливо. Тому вважаємо, що необхідно здійснювати аналіз реального фінансового потоку у визначених інтервалах часу. Використовуючи звітні дані, необхідно виконувати групування за роками, кварталами, місяцями. Потім складати таблиці позитивного і від'ємного фінансових потоків у розрізі місяців.

Отже, на досліджуваних молокопереробних підприємствах посилення впливу фінансового механізму повинно бути спрямовано на досягнення фінансових результатів шляхом цілеспрямованого регулювання потоків фінансових ресурсів та створення сприятливих умов активності виробничих процесів. Активність фінансових потоків створює енергію, яка забезпечує рух матеріальних потоків, формує стабільний розвиток.

Висновки. Проведені дослідження свідчать про низький рівень ефективності управління фінансовими ресурсами, що генерує катастрофічні ризики спрямування фінансових потоків в активи молокопереробних підприємств, від'ємну рентабельність власних джерел формування фінансових потоків. За допомогою аналізу показників джерел фінансових потоків проведено їх аналіз у часі і за обсягами. Вважаємо, що фінансові потоки досліджувані молокопереробних підприємства десинхронізовані за обсягами джерел їх формування та не забезпечують фінансову стійкість та платоспроможність. Структурні зміни джерел формування фінансових потоків потребують подальших методологічних та аналітичних досліджень у напрямі розміщення в активах підприємства.

Адаптація вартісної концепції в аграрному бізнесі повинна спиратися саме на ресурсний підхід,

не відкидаючи можливості застосування потокової концепції, що дасть можливість збагатити теоретичну, удосконалити методичну та спростити практичні аспекти її використання за рахунок логіки розвитку та комплексного і системного впровадження накопиченого досвіду.

Формування фінансових потоків – це складний економічний процес, що відбувається на різних рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінанси: вишкіл студії. Навчальний посібник / За ред. д.е.н., проф. Юрія С.І. – Тернопіль: Карт – бланш, 2002. – 357 с.
2. Воронченко О.В. Механізм фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання продукції / О.В.Воронченко // Актуальні проблеми модернізації економіки та фінансової системи України: матеріали між нар. Наук. – практ. конф. – Черкаси, ЧДТУ, 2014. – С. 64-66.
3. Лазичева Е.А. Исследования сущности финансовых потоков / Е.А. Лазичева // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – №329. – С. 186-189.
4. Небаба Н.О. Фінансові потоки: сутність, підходи до визначення [Текст] / Н.О.Небаба // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – №2(11). – С. 42-45.
5. Гудзь О.Є. Оптимізація фінансових потоків сільськогосподарських підприємств // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. № 1 (22), 2007, с. 35-41.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку. Основні засоби, затв.наказом МФУ від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/show/z0288-00>.
7. Фінансовий аналіз [Текст] навчальний посібник. – За заг. ред. Школьник. І.О. [І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016, 368 с.
8. Дайнеко Е.О. Основы формирования и распределения финансовых потоков субъектов хозяйствования, действующих на современном этапе развития экономики [Электронный ресурс] / Е.О. Дайнеко, Н.В. Суденкова. – БГТУ. – 2013. – № 7. – Режим доступа: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved>.
9. Алескерова Ю.В. Фінансовий результат підприємства та прибуток підприємства / Ю.В. Алескерова // Економіка: проблеми теорії та практики Збірник наукових праць. Вип. 250. Том III. – Дніпропетровськ. – 2009. – С. 677-684.
10. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – Київ: ЦУЛ, 2013. – 504 с.
11. Небаба Н.О. Сутність та структура механізму управління фінансовими потоками у системі недержавного пенсійного забезпечення/Н.О.Небаба//Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 276-279.

ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

FISCAL DECENTRALIZATION INFLUENCE ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION

У статті розглянуто особливості проведення бюджетної децентралізації в Україні та перспективи її подальшого розвитку. Зроблено формальну оцінку результативності реалізації політики бюджетної децентралізації у Причорноморському регіоні на основі аналізу законодавчих актів України та розкрито необхідність децентралізації системи місцевих бюджетів для створення достатньої фінансової бази органів місцевого самоврядування Миколаївської області.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, місцеві фінанси, місцеві органи самоврядування, територіальна громада, Причорноморський регіон.

В статье рассмотрены особенности проведения бюджетной децентрализации в Украине и перспективы ее дальнейшего развития. Проведено формальную оценку результативности реализации политики бюджетной децентрализации в Причорно-

морском регионе на основе анализа законодательных актов Украины и раскрыта необходимость децентрализации системы местных бюджетов для создания достаточной финансовой базы органов местного самоуправления Николаевской области.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, местные финансы, местные органы самоуправления, территориальная община, Причорноморский регион.

The article examines the main features of budgetary decentralization in Ukraine and prospects of its further development. A formal assessment of the impact of budget decentralization policy implementation was conducted in the black sea region by analyzing the laws of Ukraine and revealed the need for decentralization of local budgets to create a sufficient financial base of local governments authorities Mykolaiv region.

Key words: budget decentralization, local finances, local government, local community, Black Sea region.

УДК 336.1:352

Кравчук Л.С.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Нікітенко Л.М.

заступник директора департаменту фінансів Миколаївської міської ради

Постановка проблеми. На сучасному етапі Україна неухильно спрямовує свої зусилля на реалізацію євроінтеграційного курсу, виконання міжнародно-правових зобов'язань, у тому числі з питань розвитку місцевої і регіональної демократії. Подальша демократизація суспільства, децентралізація влади на засадах субсидіарності були і залишаються пріоритетами України. Важливу роль у цих процесах відіграє реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади відповідно до основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування, яка стала невід'ємною складовою національного законодавства у цій сфері. Підтвердженням тому стало визначення в програмних документах Президента, Уряду та Верховної Ради України пріоритетів, серед яких – децентралізація влади, передача фінансових ресурсів та зміцнення матеріально-фінансової основи органів місцевого самоврядування, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідних територіях, надання високоякісних та доступних публічних послуг населенню, узгодження інтересів держави і територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності реалізації реформи бюджетної системи на центральному та місцевому рівнях досліджується у роботах таких вчених, як О.Д. Василик, К.В. Павлюк, Л.М. Бабич, І.О. Лютий, В.М. Опарін, В.М. Федосов. Проблема децентралізації бюджетних коштів та зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування знайшла відображення у роботах О.П. Кириленко, Л.В. Лисяк, С.А. Буковинського.

Проте у працях перерахованих науковців та у дослідженнях інших вчених, присвячених подібній тематиці, не враховані зміни у процесі децентралізації після прийняття змін до законодавства від 28 грудня 2014 р. Саме тому обрана тема дослідження є особливо актуальною у плані аналізу можливих додаткових джерел фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, які є основою для здійснення бюджетних видатків.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз бюджетної децентралізації, як одного з методів реалізації державної бюджетної політики, на основі теоретичних і практичних аспектів обраної проблематики. У той час як децентралізація, особливо в урядовій сфері, широко вивчається і практикується, існує нагальна потреба загального визначення або розуміння децентралізації. Сенс децентралізації може до певної міри змінюватися залежно від аспекту, в якому вона розглядається.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження реформи розпочато на основі Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [1], Програми діяльності Уряду [2], «Стратегії–2020» Президента України [3] та відповідного плану з їх реалізації. Першочерговим кроком на шляху реформи місцевого самоврядування стало завдання щодо фінансової децентралізації, яка розпочалася шляхом прийняття змін до Бюджетного і Податкового кодексів України, зокрема, передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації; стимулювання територіальних громад

до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом з відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення тощо [6]. Наступним важливим кроком – стало прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4] та Методики формування спроможних територіальних громад [5], затвердженої постановою Кабінету Міністрів України у квітні 2015 року з метою запровадження правових засад формування спроможних територіальних громад шляхом підвищення їх фінансової та економічної спроможності. Зазначені законодавчі акти надали можливість органам місцевої влади розробити та схвалити в регіонах Перспективні плани формування спроможних територіальних громад відповідних областей та подати їх на затвердження Уряду. Кабінетом Міністрів України було затверджено Перспективні плани формування територіальних громад 23 (із 24) областей України (за виключенням Закарпатської області). Створення законодавчої основи щодо реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади стало поштовхом для активізації процесу об'єднання територіальних громад, формування найбільш оптимальних їх конфігурацій, удосконалення механізмів та інструментів формування нової системи місцевого самоврядування на новій законодавчій базі.

Новообрані у жовтні 2015 року місцеві ради розпочали свою роботу в нових умовах, коли в Україні відбувається реальна реформа всієї системи публічної влади та органів місцевого самоврядування зокрема. Незважаючи на скепсис тих, хто не вірить у зміни, зміни відбуваються досить швидко, ті закони, які лише вчора вважались незмінними, сьогодні уже змінені, ті повноваження, які впродовж останніх років концентрувались в державних органах, знову передаються до органів місцевого самоврядування.

У 2015 році 794 сільських, селищних та міських ради, до складу яких входять 2015 населених пунктів, добровільно об'єдналися у 159 територіальних громад (далі – ОТГ). Загальна площа всіх ОТГ склала 35807 км², що займає 6% від площі України (без урахування м.Києва та анексованих територій). Найбільша за площею ОТГ – Народицька ОТГ Житомирської області, яка займає 1284 км², найменша – Міжненська ОТГ Львівської області – 8,7 км². Станом на 01 січня 2016 року чисельність населення, яке мешкає на території цих ОТГ, становить 1386,5 тис. осіб, що складає 3,8% від загальної чисельності населення України (без урахування м.Києва та анексованих територій). Найменша за чисельністю населення – Макіївська ОТГ Чернігівської області – 1,6 тис. жителів. Найбільша за чисельністю населення є Лиманська ОТГ Донецької області – 44,2 тис. жителів (громада створена на основі міста-району). Усі

об'єднані територіальні громади, в яких 25 жовтня 2015 року відбулися вибори, у 2016 році вийшли на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та отримали базову (реверсну) дотацію, освітню та медичну субвенції. Також у державному бюджеті на 2016 рік для ОТГ передбачена субвенція з державного бюджету на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у загальній сумі 1,0 млрд грн. Розподіл субвенції ОТГ здійснено в залежності від площі території та чисельності сільських жителів. Чим більша кількість сільських жителів та площа території, тим більший обсяг субвенції ОТГ. Найбільший обсяг субвенції припадає на Лиманську ОТГ Донецької області – 23,2 млн грн, найменший на Заводську ОТГ Тернопільської області – 957 тис грн [10]. Субвенція надається для створення, модернізації інфраструктури об'єднаної територіальної громади та може спрямовуватись на нове будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, що належать до комунальної форми власності (у тому числі на виготовлення проектної та містобудівної документації). Подальше запровадження політики децентралізації має стати дієвим фактором стабілізації соціально-економічної ситуації, виходу з фінансової кризи, подолання суперечностей між різними рівнями влади, організації відносин між центром, регіонами та територіальними громадами на принципах розподілу сфер відповідальності й компетенції, а також партнерства у сфері забезпечення громадян України державними та місцевими благами, сприяти підвищенню ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління [11, с. 77]. Реалізація бюджетної децентралізації має спиратися на адміністративно-територіальну реформу в Україні та нову ідеологію державного управління, яка визначає основний зміст діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування, як діяльність щодо надання ефективних послуг.

На початку процесу децентралізації фінансів у 2015 році в результаті передачі окремих доходів з державного бюджету, запровадження нового виду податку (акцизний податок з кінцевих продажів), розширення бази оподаткування податком на нерухомість, запровадження нових субвенцій на здійснення видатків на делеговані державні повноваження в галузях освіти та охорони здоров'я (освітня та медична субвенції) місцеві бюджети отримали значний фінансовий ресурс. Таким чином, у ході децентралізаційної реформи органам місцевого самоврядування були передані видаткові повноваження і закріплені стабільні джерела доходів для їх реалізації. Це дозволило місцевому самоврядуванню вперше з початку дії Бюджетного кодексу України розпочати вирішення нагальних проблем по утриманню та розвитку міської інфраструктури, що є досягненням децентралізації.

Аналіз виконання міського бюджету міста Николаєва за 2015-2016 роки показав, що реалізація реформи міжбюджетних відносин дала позитивні результати.

Приріст надходжень до міського бюджету проти 2014 року склав 699 млн грн, або 37,7 відсотка, з них у результаті зміни законодавства, пов'язаної з децентралізацією фінансів, – 400,3 млн грн, або 57,2 відсотка загального приросту. У 2015 році до міського бюджету надійшло 2551,9 млн грн, що складає 110,6 відсотка до річних призначень, затверджених міською радою.

У 2016 році темпи приросту надходжень дещо уповільнились. Очікуване зростання надходжень до попереднього року складає 23,2 відсотка, при цьому приріст надходжень порівняно з 2014 роком складає 1291,0 млн грн., або 69,7 відсотка, з них у результаті змін, пов'язаних з децентралізацією – 568,4 млн грн, або 44 відсотки загального приросту.

Також зазнала змін структура видатків міського бюджету. Зросла частка видатків на виконання самоврядних повноважень, що свідчить про підвищення видаткової автономності міського бюджету та ефективності використання бюджетних коштів (таблиця 1).

Так порівняно з 2014 роком частка видатків на житлово-комунальне господарство збільшилась у 2015 році з 12,4 відсотка до 13,1 відсотка, або на 103,1 млн грн, у 2016 році – до 13,4 відсотка, або на 205,8 млн грн. Зросла частка видатків на транспорт і дорожнє господарство з 3,3 відсотка у 2014 році до 6,4 відсотка у 2015 році, або на 99,5 млн грн та до 10,2 відсотка у 2016 році, або на 264 млн грн.

Ще одним позитивним аспектом реформи міжбюджетних відносин є збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. У міському бюджеті обсяг капітальних видатків за 2014 рік становив 74,1 млн грн, або 4,2 відсотка від обсягу видатків загального та спеціального фондів міського бюджету, за 2015 рік – 390,5 млн грн, або 15,9 відсотка від обсягу видатків, тобто на 316,4 млн грн, або більш ніж у 5 разів збільшено порівняно з 2014 роком. Плановий обсяг капітальних видатків у 2016 році планується 722,4 млн грн. – зі збільшенням проти факту 2014 року на 648,3 млн грн, або майже у 10 разів.

Показники видатків бюджету розвитку міста Николаєва: 2014 рік (касові видатки) – 52,9 млн грн, 2015 рік (касові видатки) – 383,3 млн грн, 2016 рік (план з урахуванням змін) – 719,5 млн грн.

У 2015 році на фінансування з міського бюджету передано такі повноваження та проведено з міського бюджету додаткові видатки:

- утримання та навчально-тренувальна робота дитячо-юнацьких спортивних шкіл, які підпорядковані громадським організаціям фізкультурно-спортивної спрямованості та до 2015 року отримували підтримку за рахунок Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – 3,5 млн грн;
- додатково до обсягу освітньої та медичної субвенцій з державного бюджету на поточні видатки установам освіти виділено 11,4 млн грн та закладам охорони здоров'я 16,1 млн грн, всього 27,5 млн грн;
- у зв'язку зі зміною законодавства запроваджено реверсну дотацію – 18,4 млн грн.

Таблиця 1

Обсяги збільшення видатків міського бюджету м. Николаєва в розрізі основних спрямувань, млн. грн

Напрямки видатків	2014 рік Касові видатки	2015 рік			2016 рік		
		Касові видатки	Збільшення до 2014 року	Збільшення до 2014 року, разів	Планові видатки	Збільшення до 2014 року.	Збільшення до 2014 року, разів
Капітальний ремонт міських доріг	17,2	98,0	80,8	5,7 р.	215,7	198,5	12,5 р.
Поточний ремонт міських доріг	11,3	29,2	17,9	2,6 р.	55,9	44,6	4,9 р.
Капітальні вкладення в об'єкти соціальної сфери	5,4	32,8	27,4	6 р.	59,6	54,2	11 р.
Капітальні видатки у соціальної сфери	19,3	76,2	56,9	3,9 р.	142,8	123,5	7,4 р.
Капітальні вкладення в об'єкти ЖКГ	3,7	21,7	18,0	5,9 р.	27,5	23,8	7,4 р.
Капітальний ремонт житлового фонду	5,4	34,0	28,6	6,3 р.	89,9	84,5	16,6 р.
Молодіжне житлове будівництво	8,0	17,0	9,0	2,1 р.	22,8	14,8	2,8 р.

Побудовано на основі даних департаменту фінансів Николаївської міської ради

Всього у 2015 році додаткове навантаження на міський бюджет внаслідок передачі видаткових повноважень склало 49,4 млн грн.

У 2016 році продовжена передача на фінансування з міського бюджету видаткових повноважень, на які до кінця року планується направити за такими напрямками:

- компенсація за пільговий проїзд окремих категорій громадян (не передбачена, як у минулі роки, субвенція з державного бюджету) – 15,3 млн грн;
- продовження утримання та навчально-тренувальна робота дитячо-юнацьких спортивних шкіл, які підпорядковані громадським організаціям фізкультурно-спортивної спрямованості та до 2015 року отримували підтримку за рахунок Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – 5,8 млн грн;
- па підготовку робітничих кадрів закладами професійно-технічної освіти – 88,9 млн грн;
- харчування учнів ЗОШ 1-4 класів та дітей пільгової категорії – 16,0 млн грн;
- додатково до обсягу освітньої та медичної субвенцій з державного бюджету на поточні видатки установам освіти виділено 46,9 млн грн та закладам охорони здоров'я 47,0 млн грн, всього 93,9 млн грн;
- реверсна дотація – 37,8 млн грн;
- передача повноважень у сферах державної реєстрації – 4,7 млн грн.

Всього у 2016 році додаткове навантаження на міський бюджет внаслідок передачі видаткових повноважень очікується загальним обсягом 262,4 млн грн.

У 2017 році планується ще передати місцевим бюджетам видаткові повноваження на:

- видатки по загальноосвітнім закладам (крім видатків на оплату праці з нарахуваннями педагогічних працівників);
- залишення норми щодо фінансування професійно-технічної освіти на рівні міст – обласних центрів (крім видатків на здобуття повної загальної середньої освіти);
- передача місцевим бюджетам видатків закладів охорони здоров'я на оплату комунальних послуг та енергоносіїв;
- перенесення на законодавчому рівні на місцевий рівень видатків на пільговий проїзд визначених законодавством категорій громадян;
- планується зміна джерела фінансування – субвенцію з державного бюджету буде замінено ресурсом місцевих бюджетів на пільги з послуг зв'язку, інші передбачені законодавством пільги.

З 2017 року планується внести зміни до Бюджетного кодексу, наслідком яких стане зміна джерела фінансування – субвенцію з державного бюджету на пільги з послуг зв'язку, інші передбачені законодавством пільги, компенсацію за пільговий проїзд визначених законодавством кате-

горій громадян буде відмінено та фінансування зазначених виплат буде здійснюватись за рахунок власного ресурсу місцевих бюджетів.

За 10 місяців 2016 року надходження власних доходів місцевих бюджетів Миколаївської області зросли у 1,5 раза (на 1,1 млрд грн) порівняно з аналогічним періодом минулого року (з 2 млрд грн до 3,1 млрд грн). У порівнянні з початком 2016 року залишки коштів загального фонду (без субвенцій) збільшилися на 742 млн грн та станом на 01.11.2016 склали 1546 млн грн, у т. ч. на депозитних рахунках в банках знаходиться 100 млн грн.

Примітка: Міжбюджетні трансферти області відображені у співставних видах з тими, які отримують ОТГ

За 10 місяців 2016 року надходження доходів загального фонду місцевого бюджету ОТГ області (з урахуванням трансфертів з державного бюджету) склали 19 млн грн, що більше, ніж у 15 разів, порівняно з надходженнями аналогічного періоду 2015 року до бюджетів місцевих рад, які увійшли до складу ОТГ. Надходження власних доходів місцевого бюджету ОТГ зросли у 7 разів (на 7,7 млн грн) порівняно з 10 місяцями 2015 року (з 1,3 млн грн до 9 млн грн). У порівнянні з початком 2016 року залишки коштів загального фонду (без субвенцій) збільшилися на 8,7 млн грн, або зросли в 18,5 раза та станом на 01.11.2016 склали більше ніж 9 млн грн.

Висновки з проведеного дослідження.

У процесі здійснення реформи місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою України можуть виникнути негативні явища, з якими зіткнулися зарубіжні країни:

1. Ризики, пов'язані з необхідністю перегляду меж адміністративно-територіальних одиниць (з метою забезпечення їх фінансової спроможності).
2. Послаблення державного контролю органів місцевого самоврядування на регіональному та субрегіональному рівнях за реалізацією повноважень, які будуть передані виконавчим органам місцевих рад, в умовах слабкості інститутів громадянського суспільства поза межами великих міст.
3. Ризики для бюджетної системи країни: загроза зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування; небезпека поглиблення диспропорцій економічного та соціального розвитку територій; децентралізація бюджетного процесу може призвести до розбалансування всієї системи бюджетоутворення в Україні.
4. Ризик зниження якості місцевого управління та легітимності рішень.
5. Зростання партикуляристських тенденцій в областях.

Урахування вищезазначених ризиків дозволить з максимальною ефективністю провести процеси децентралізації влади і забезпечити стабільний розвиток регіонів і всієї України.

Тому одними з основних напрямів покращення процесу бюджетної децентралізації можуть бути чіткий вплив місцевого самоврядування на формування податкових надходжень на конкретній території, вихід на національний фінансовий ринок, а також відміна обов'язкового вилучення коштів у разі перевиконання дохідної частини місцевого бюджету, оскільки у такому разі втрачаються всі стимули керівництва до економічного розвитку території і перетворення її на самостійну у фінансовому платі території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» від 1 квітня 2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/333-2014>
2. Програма діяльності КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247809587
3. Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>
4. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад №157-VIII від 05.02.2015

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>

5. Постанова КМУ Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад № 214 від 08.04.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/214-2015>

6. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

7. Регіональна фіскальна політика: теоретичні засади та практичні доміанти реалізації в Україні : [монографія] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.І. Крисоватого. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 402 с.

8. Кириленко О.П. Зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів / О.П. Кириленко // Фінанси України. – 1996. – № 9. – С. 35–39.

9. Сало Т.В. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т.В. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 324–330.

10. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf>

11. Шинкарук О. Проблеми вдосконалення нормативно-правового забезпечення формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації / О. Шинкарук, О. Кушлак // Світ фінансів. – 2015. – № 4 (45). – С. 76–87.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FORMATION OF FINANCIAL MONITORING SYSTEM OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Досліджено особливості формування системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності, основну мету її функціонування, об'єкт, суб'єкти та взаємодія між ними. Визначено взаємозв'язки між суб'єктами національної та наднаціональної систем фінансового моніторингу, а також національними системами фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності, нормативно – правове, організаційне, методичне та інформаційне забезпечення системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: система фінансового моніторингу, зовнішньоекономічна діяльність, фінансова операція, доходи, отримані злочинним шляхом.

Исследованы особенности формирования системы финансового мониторинга внешнеэкономической деятельности, основную цель ее функционирования, объект, субъекты и взаимосвязи между ними. Определено взаимосвязь между субъектами национальной и наднациональной системы финансового мониторинга, а также взаи-

мосвязи между национальными системами финансового мониторинга внешнеэкономической деятельности, нормативно-правовое, организационное, методическое и информационное обеспечение системы финансового мониторинга внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: система финансового мониторинга, внешнеэкономическая деятельность, финансовая операция, доходы, полученные преступным путем.

Formation peculiarities of financial monitoring of foreign trade, the main purpose of its functioning, objects, subjects and the interaction between them are investigated. The relationship between the subjects of national and supranational financial monitoring systems and national systems of financial monitoring of foreign economic activity are determined, regulatory and legal, organizational, methodological and information support of of financial monitoring system of foreign economic activity are studied.

Key words: financial monitoring system, foreign economic activity, financial transaction, profits obtained in criminal way..

УДК 672.543/341.2

Смагло О.В.

к.е.н, доцент кафедри фінансів
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток світової фінансової системи, поява фінансових інновацій та вдосконалення технологій проведення фінансових операцій не тільки забезпечують комфортне та швидке обслуговування клієнтів фінансово-кредитних установ, але й все більшою мірою сприяють тінізації економіки та легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом. У зв'язку з цим проблема відмивання коштів набуває глобальних масштабів. Тому боротьба з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом виділена в окремий напрям діяльності як держави, так і фінансових установ, під назвою фінансовий моніторинг.

Фінансовий моніторинг є важливою і дієвою формою державного фінансового контролю з метою запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом. Серед операцій, які підлягають фінансовому моніторингу, особливої уваги потребують зовнішньоекономічні, адже відмінності у фінансовому праві різних країн дозволяють створювати велику кількість схем легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Здійснення фінансового моніторингу виражається у виявленні та запобіганні випадкам відмивання доходів отриманих злочинним шляхом і визначається державним, економічним, соціальним, міжнародно-економічним аспектами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання фінансового моніторингу розглядали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як: Балануца О.О., Берізко В.М., Василик О.Д., Васильчак С.В., Глущенко О.О., Д'яконова І.І., Єрмоленко О.А., Куришко О.О., Лисьонкова Н.М. та інші. Однак, більшість праць, присвячених фінансовому моніторингу відображають особливості його організації на державному рівні або на рівні банківської установи та не конкретизують особливості фінансового моніторингу окремих операцій, зокрема, зовнішньоекономічних.

Мета дослідження. полягає у визначенні формування системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності та організації її функціонування.

Матеріали та методи. Для досягнення мети застосовано загальнонаукові та спеціальні методи, які забезпечили концептуальну цілісність дослідження, зокрема: теоретичного узагальнення та порівняння, системного та структурного підходу.

Результати дослідження. У сучасній економічній науці системний підхід відіграє надзвичайно важливе значення, адже дає можливість не тільки дослідити суть питання виходячи із основних його ознак, а моделювати його у вигляді системи з усіма присутніми елементами та взаємозв'язками між ними. Чинниками формування системи фінансового моніторингу є високий ступінь тінізації економіки, корупція, нерозвиненість фінансового ринку, дублювання повноважень різними орга-

нами й відомствами, низька автоматизованість та обмін інформацією, недосконалість законодавчого й організаційного забезпечення, що впливає на ефективність координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу, а імплементація світових стандартів і практика протидії легалізації доходів не має практичного інструментарію реалізації.

З позиції системного підходу трактує фінансовий моніторинг О.О. Куришко, який під фінансовим моніторингом пропонує розуміти "систему суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків між наднаціональними профільними організаціями, підрозділами фінансових розвідок, суб'єктами державного та первинного фінансового моніторингу, ініціаторами фінансових операцій та отримувачами коштів з приводу контролю за формуванням, розподілом, перерозподілом та використанням фінансових ресурсів та рухом відповідної інформації з метою виявлення ознак сумнівності фінансових операцій, ризику використання країни, фінансової установи або її клієнта в процесах легалізації незаконних доходів, а також розроблення комплексу заходів для запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом" [8, с. 270]. Перевагою такого підходу є те, що автор не обмежує перелік суб'єктів фінансового моніторингу виключно суб'єктами державного та первинного фінансового моніторингу, а враховує й суб'єктів наднаціонального регулювання, ініціаторів фінансових операцій та отримувачів коштів, а також важливий аспект, як одночасний контроль за рухом фінансових потоків та відповідної інформації; враховує заходи не тільки з виявлення та діагностики, а й заходи, пов'язані із зменшенням рівня ризиків легалізації доходів. Фінансовий моніторинг передбачає сукупність заходів суб'єктів фінансового моніторингу з метою виявлення, аналізу та перевірки інформації про фінансові операції на предмет віднесення їх до таких, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів незаконного походження для передання її правоохоронним органам.

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття система. У довідниковій літературі виділяють декілька трактувань поняття "система": порядок, зумовлений правильним, планомірним розташуванням і взаємним зв'язком частин чого-небудь; класифікація; форма організації чого-небудь [3, с. 52]. Система як сукупність або множина взаємопов'язаних між собою елементів [7, с. 270]. Система – це об'єкт, який у результаті взаємодії його частин може підтримувати своє існування та функціонувати, як єдине ціле [6, с. 165]. Система фінансового моніторингу ЗЕД, на нашу думку, повинна розглядатися, як складна, відкрита, адаптивна (така, що самоорганізовується, саморегулюється, саморозвивається) динамічна ймовірнісна система. Вона характеризується складністю структури, наявністю множин-

них елементів із взаємозв'язками, динамічністю поведінки в цілому й окремих елементів, існуванням ієрархічних і функціональних підсистем, які розвиваються на основі окремих цілей (систем прогнозування і планування розвитку, мотивації, організації, інформаційних систем, кожна з яких, у свою чергу, складається з ряду підсистем). Систему фінансового моніторингу варто розглядати як щось більше, ніж просто здійснення аналітичного заходу. Її варто уявляти як сукупність фінансових операцій, аналізу, діагностики виявлених результатів і прогнозування на перспективу. Формування механізму для забезпечення функціонування системи фінансового моніторингу має здійснюватися на основі принципів: достатності й інваріантності інформації, наступності, достовірності й зіставності, ймовірності, комплектності, гнучкості реагування.

Таким чином, на найвищому рівні абстракції, на якому поєднуються властивості всіх систем, можна дати два взаємодоповнюючих визначення системи фінансового моніторингу, які будуть відповідати двом важливим сторонам людської діяльності – пізнання дійсності і вплив на неї:

- фінансовий моніторинг як наука – це система, що відображає у свідомості суб'єкта (дослідника) властивості об'єктів та їх взаємодію у вирішенні завдань дослідження, пізнання.

- фінансовий моніторинг як вид діяльності – це спосіб використання суб'єктом фінансового моніторингу (або дослідником) властивостей об'єктів та взаємозв'язків між ними у вирішенні проблем протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом або фінансуванню тероризму.

Фінансовий моніторинг зовнішньоекономічної діяльності потребує особливої уваги, адже внаслідок відмінностей у законодавстві різних країн та існування офшорних зон є висока ймовірність легалізувати незаконні доходи. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [1, с. 10] визначає зовнішньоекономічну діяльність, як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Текст закону визначає перелік видів зовнішньоекономічної діяльності, однак, не всі вони є фінансовими операціями, що підлягають фінансовому моніторингу. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності має ряд особливостей, що ускладнюють проведення фінансового моніторингу в цій сфері. По-перше, це відмінності нормативно-правового поля здійснення зовнішньоекономічної діяльності у різних країнах, що дає можливість приховувати незаконно отримані доходи закордоном. По-друге, це наявність офшорних зон, виведення коштів в які дає можливість уникнути оподаткування. По-третє, відсутність можливості впливу та при-

тягнення до відповідальності партнера суб'єкта ЗЕД – нерезидента. Закордонний досвід свідчить про відмінності в організації фінансового моніторингу в різних країнах за такими факторами, як: організаційна структура фінансового моніторингу, нормативно-правове забезпечення, кількість та склад суб'єктів фінансового моніторингу та взаємозв'язки між ними, критерії відбору підозрілих фінансових операцій, яким характерний ризик відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом [4, с. 80].

Зазначені відмінності в організації систем фінансового моніторингу зарубіжних країн не дають можливості побудови наднаціональної системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності, а перелік суб'єктів та особливостей зовнішньоекономічної діяльності заперечують її входження як підсистеми до національної системи фінансового моніторингу. В силу того, що система фінансового моніторингу охоплює лише частину економічних відносин як в системі національного, так і в системі наднаціонального фінансового моніторингу, то вона матиме специфічну мету функціонування та об'єкт, однак, розширений перелік суб'єктів у порівнянні з національною системою та звужений у порівнянні з наднаціональною системою фінансового моніторингу. Виділення системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності дозволить конкретизувати проблеми виявлення та запобігання фінансових злочинів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а також розробити рекомендації щодо вирішення зазначених проблем. Сфера економічних відносин, яку охоплює система фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності відображена на рис. 1.

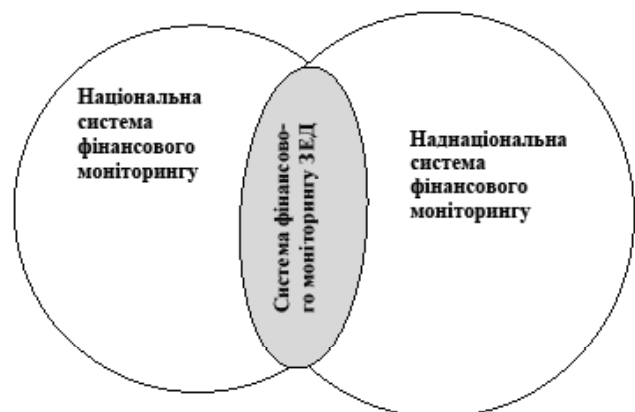


Рис. 1. Сфера економічних відносин фінансового моніторингу ЗЕД у межах національної та наднаціональної систем фінансового моніторингу

Розглянувши особливості зовнішньоекономічної діяльності та фінансові операції, які її супроводжують, а також визначивши перелік тих, що підлягають фінансовому моніторингу, можна сформулювати визначення фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності, під яким

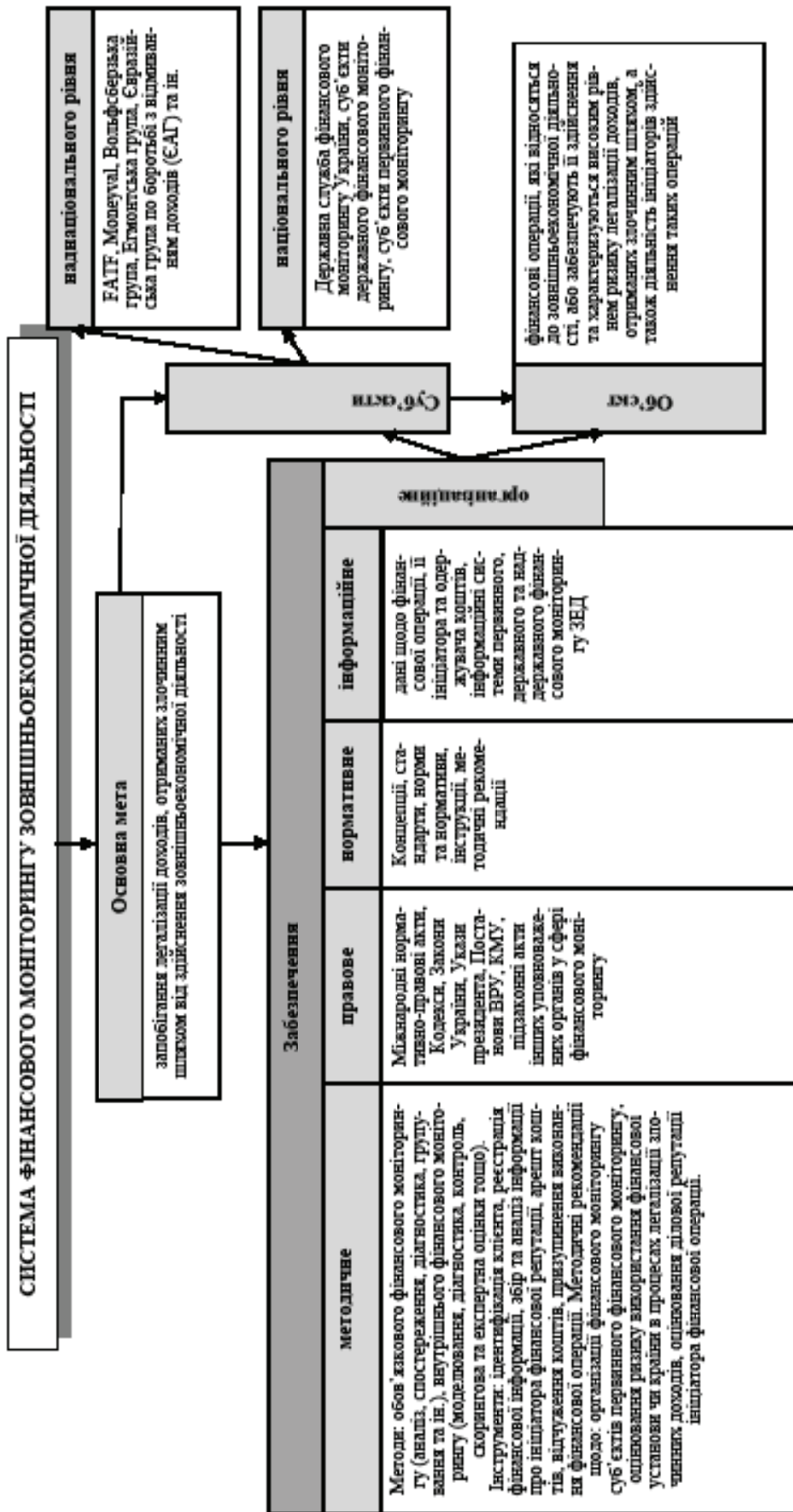


Рис. 2. Система фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності

пропонуємо розуміти сукупність заходів із збору, обробки та аналізу суб'єктами фінансового моніторингу інформації про фінансові операції, що здійснюються у ході зовнішньоекономічної діяльності, для оцінки їх ступеня ризику щодо легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, а також розроблення комплексу заходів для запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом на рівні кожного суб'єкта фінансового моніторингу.

Таким чином, система фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності – це структурований комплекс елементів організаційного (суб'єкти, об'єкти), функціонального (взаємозв'язки, функції, повноваження суб'єктів); нормативно-правового (міжнародні угоди, кодекси, закони, підзаконні акти, інструкції, рекомендації), методичного (методики, інструменти, заходи) та інформаційного забезпечення процесу систематичного та регулярного контролю уповноважених органів за рухом фінансових та інформаційних потоків, які забезпечують здійснення зовнішньоекономічної діяльності з метою запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Основною метою функціонування системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності є запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом від здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Об'єктом системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності є фінансові операції, які відносяться до зовнішньоекономічної діяльності або забезпечують її здійснення та характеризуються високим рівнем ризику легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, а також діяльність ініціаторів здійснення таких операцій.

До суб'єктів системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності варто віднести суб'єкти фінансового моніторингу наднаціонального рівня: FATF, Moneyval, Вольфсберзька група, Егмонтська група, Євразійська група по боротьбі з відмиванням доходів (ЄАГ) та служби фінансових розвідок іноземних держав; а також суб'єкти фінансового моніторингу національного рівня: Державну службу фінансового моніторингу України, суб'єкти державного фінансового моніторингу, суб'єкти первинного фінансового моніторингу.

Отже, формування системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на основі відповідного забезпечення. Нормативно-правове забезпечення формує правове поле здійснення фінансових та зовнішньоекономічних операцій, а також визначає основні принципи здійснення фінансового моніторингу ЗЕД. Найбільше проблемних питань в організації фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності пов'язані з недосконалим вітчизняним законодавством, яке регулює фінансові та зовніш-

ньоекономічні відносини та створює передумови відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом. Структура системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності зображена на рис. 2.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фінансовий моніторинг зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюється міжнародними організаціями у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом свідчить, що законодавство у фінансовому секторі стало досконалішим. Але, не зважаючи на це, потреба в удосконаленні системи фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності залишається. Тому слід зазначити, що дана проблема потребує всебічного аналізу з огляду на сучасний економічний стан як держави в цілому, так і національного фінансового ринку зокрема. Важливим питанням є створення окремої системи розвитку фінансового моніторингу зовнішньоекономічної діяльності, яка базувалася б на таких принципах:

- принцип відповідності нормативно – правових засад, що виражається в адаптації сформованої системи розвитку фінансового моніторингу до функціонування суміжних нормативно – правових актів для забезпечення ефективної реалізації заходів протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом;
- принцип забезпечення міжнародного рівня функціонування, суть якого полягає в застосуванні й дотриманні міжнародних принципів і рекомендацій на рівні інших економічно розвинутих країн;
- принцип міжнародного співробітництва (удосконалення можливості надання і отримання інформації щодо фінансового моніторингу із зарубіжних країн).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 №249 –IV (Електронний ресурс).
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 №959-XII (Електронний ресурс).
3. Берізко В.М. Щодо питання понятійного апарату фінансовий моніторинг / В. М. Берізко // Право України. – 2006. – № 12. – С. 52–53.
4. Возняковська Х.А. Фінансовий моніторинг як інструмент протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів/ Вісник Чернівецького факультету Національного університету «Одеська юридична академія». – 2012. – № 1. – С. 79-90.
5. Жабинець О.Й. Особливості здійснення в Україні фінансового моніторингу легалізації отриманих злочинним шляхом доходів / О.Й. Жабинець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 282-289.

6. Коломієць І.В. Державний фінансовий моніторинг в Україні: сучасний стан і шляхи вдосконалення / І.В. Коломієць // Форум права. – 2010. – № 1. – С. 164-169.

7. Користін, О. Сутність легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом/ О. Користін // Право України. – 2007. – N 5. – С.60-63.

8. Куришко О.О. Особливості розвитку системи фінансового моніторингу в Україні / О.О. Куришко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1 (127). – С. 267-275.

9. Литвин Ю.А. Фінансовий моніторинг як особлива форма державного фінансового контролю / Ю.А. Литвин // Держава і право: Збірник науко-

вих праць. Юридичні і політичні науки. Випуск 32. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2006. – 688 с.

10. Синюгіна Н.В. Фінансовий моніторинг в системі взаємодії різних суб'єктів господарювання (теоретичні аспекти питання) / Н.В. Синюгіна // Економіка розвитку. – 2009. – № 3 (51). – С. 37-40.

11. Смагло О.В. Удосконалення системи оцінювання ризиків легалізації злочинних доходів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / О.В. Смагло // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Вип. 2 (32). – Житомир: ЖДТУ, 2015. – С. 356-367.

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТИЯ “КАПИТАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ”

THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF THE CONCEPT OF “THE CAPITALIZATION OF THE BANKING SYSTEM”

Статья посвящена исследованию сущностных характеристик понятия “капитализация банковской системы”. Проанализированы подходы ученых к толкованию данного термина и предложено его авторское определение. Обоснованы цель, функции капитализации банковской системы, а также внешние и внутренние группы факторов, которые на нее влияют.

Ключевые слова: капитализация, банковская система, банки, капитал, проблемы капитализации

Стаття присвячена дослідженню сутнісних характеристик поняття “капіталізація банківської системи”. Проаналізовано підходи вчених до тлумачення даного терміну та запропоновано його авторське визначення. Обґрунтовано мету, функції капіталізації

банківської системи, а також зовнішні та внутрішні групи факторів, які на неї впливають.

Ключові слова: капіталізація, банківська система, банки, капітал, проблеми капіталізації

The article is devoted to the research of the essential characteristics of the concept of “the capitalization of the banking system”. The approaches of scientists to the interpretation of this term have been analyzed and the author's proper definition has been suggested. The purpose, the functions of the capitalization of the banking system, as well as the internal and external groups of factors that influence it, have been justified.

Key words: capitalization, banking system, banks, capital, capitalization issues.

УДК 336.71

Стойка В.С.

к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов и банковского дела
Ужгородский национальный университет

Постановка проблемы. Сегодня одной из главных проблем украинской банковской системы является поддержка ее стабильности, надежности и устойчивости для обеспечения экономических субъектов достаточным количеством финансовых ресурсов. Эффективность деятельности банковской системы и способность противостоять кризисным явлениям во многом зависит от уровня ее капитализации. Именно она является основой банковской деятельности, от качества которой зависит не только состояние финансового сектора, но и социально-экономическое развитие страны в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам капитализации коммерческих банков и национальной банковской системы в целом посвящен ряд научных публикаций. В частности, И.Г. Бритченко [1] анализирует проблемы форми-

рования банковского капитала на региональном уровне. В.В. Подплетный [2] рассматривает капитализацию банковской системы как фактор макроэкономической стабильности. Ю.О. Раделицький [3] определяет роль капитализации и ликвидности в обеспечении стабильного функционирования банков Украины. Проблемам и перспективам повышения капитализации банков посвящены монографии М.Д. Алексеенко [4], В.В. Коваленко и К.Ф. Черкашиной [5], Р.И. Тырвало и Т.Н. Ткачук [6], а также диссертации М.О. Боровиковой [7], В.В. Волковой [8], К.П. Паньків [9], А.П. Стрижака [17].

Постановка задачи. Несмотря на наличие значительного количества научных исследований, посвященных разным аспектам капитализации банков, актуальной является проблема исследования сущности понятия “капитализация банковской системы”.

Изложение основного материала. По мнению ряда исследователей [4; 5; 6; 11; 12] наиболее верным и точным показателем уровня обеспеченности капиталом как отдельного банка, так и банковской системы в целом, является уровень капитализации.

Банковский капитал обеспечивает ресурсы, необходимые для создания и функционирования банка, защищает банк от банкротства, компенсируя потери от разных рисков, поддерживает доверие клиентов к банку и не дает поводов усомниться в его финансовой устойчивости, является регулятором роста банка и его работы на рынке финансовых услуг, обеспечивает инструменты для расширения деятельности банка и финансирования новых видов услуг и продуктов. С этой точки зрения "...проблема капитализации – это проблема формирования финансового фундамента банковской системы. От его качества зависит надежность всей экономической системы и динамика дальнейшего развития" [2, с. 157].

Проблема капитализации сопровождает функционирование коммерческих банков Украины с первых этапов развития ее банковской системы. В 1993 г. банки ставали банкротами, не успев даже полностью сформировать капитал. С 1995 г. Национальный банк Украины (НБУ) усилил требования к размеру капитала банков, а с 2000 г. ввел классификацию банков за уровнем капитализации, поделив банки на пять групп: хорошо капитализированы, достаточно капитализированы, недокапитализированы, значительно и критически недокапитализированы. В 2006 г. проблема капитализации была обострена внесением изменений в Закон Украины "О банках и банковской деятельности", которым было установлено, что минимальный размер статутного капитала банка на момент регистрации не может быть менее 10 млн евро. В 2009 г. минимальный размер статутного капитала был установлен на уровне 75 млн гривен, а с 2012 г. данный показатель установлен на уровне 120 млн гривен. С 4 февраля 2016 г. Постановлением Правления НБУ предусмотрено повышение статутного капитала коммерческих банков до 500 млн грн в 2024 г.: 300 млн грн – до 11 января 2017 г.; 400 млн грн – до 11 января 2018 г.; 450 млн грн – до 11 января 2019 г.; 500 млн грн – до 11 июля 2024 г., т.е. на протяжении восьми лет объем капитала коммерческих банков Украины должен увеличиться более чем в четыре раза. Таким образом, проблема капитализации банковской системы Украины является актуальной и крайне важной.

Важную роль капитализации банков подчеркивают Коваленко В.В. и Черкашина К.Ф.: "...ведущие финансовые центры мира значительное внимание уделяют определению оптимального размера банковского капитала как для

отдельного банка, так и для системы в целом. Ведь именно достаточный размер банковского капитала дает возможность эффективно функционировать не только банковской системе, но и экономике в целом, поскольку неоспоримым является тот факт, что финансовая система способствует укреплению конкурентных позиций каждой страны на мировой арене" [5, с. 38].

Осадчий Е.С. также обосновывает важность капитализации банковского сектора в современных условиях глобализации: "...сегодня практически все страны с активными рынками финансово-кредитных услуг стали предъявлять банкам и кредитным учреждениям требования к их капитализации, которая должна быть адекватной принимать риски и обеспечивать способность компенсировать непредвиденные убытки. Как известно, эффективно управляемые финансово-кредитные учреждения с адекватной капитализацией наиболее устойчивые относительно издержек и в большей мере способны в сравнении с недокапитализированными финансово-кредитными учреждениями кредитировать физических лиц и субъектов бизнеса на протяжении всего цикла деловой активности, в том числе и в периоды ее спадов" [10, с. 674].

Среди исследователей существуют различные мнения по поводу интерпретации категории "капитализация банка" (таблица 1):

Таким образом, капитализация банка среди ученых рассматривается со следующих позиций:

- 1) процесс увеличения капитала банка, в первую очередь, за счет внутренних источников;
- 2) направление части прибыли на увеличение собственного капитала банка (реинвестирование прибыли);
- 3) способ увеличения уставного капитала банка путем перераспределения собственного;
- 4) увеличение капитала банка с целью его экономической эффективности (т.е. достаточности, прибыльности, финансовой устойчивости).

На наш взгляд, капитализация банка – это процесс увеличения капитала банка за счет реинвестирования прибыли, а также привлеченных источников с целью повышения его экономической эффективности. Решение о капитализации коммерческого банка принимается его руководством с целью укрепления финансовой устойчивости банка, а также расширения его деятельности путем увеличения финансового потенциала.

Более сложным понятием является капитализация банковской системы. В частности, Терешкова Г.Е [15, с. 13] и Осадчий Е.С [10, с. 671] капитализацию банковского сектора предлагают определять совокупной величиной собственного капитала всех кредитных организаций, представленных в данном секторе. На наш взгляд, данное толкование не определяет особенностей капита-

Таблица 1

Определение понятия “капитализация банка”

Автор	Определение
Боровикова М.А. [7, с. 8]	Капитализация в банковской практике рассматривается как процесс преобразования свободных ресурсов в собственный капитал банка, эффективность которого зависит от формирования оптимального соотношения собственного капитала банков к размеру сформированного им портфеля активов с целью поддержки баланса между финансовой стабильностью и прибыльностью банка
Дыба М., Краснова И., Стрижак А. [12]	Капитализация банка – это процесс увеличения капитала банка за счет собственной прибыли и внешних источников для покрытия его рисков и стоимости.
Волкова В.В. [8, с. 5]	Капитализация банков предвидит увеличение объемов собственного капитала, с одной стороны, и обеспечение его достаточности, с другой
Коваленко В.В., Черкашина К.Ф. [5]	Капитализация банков – это комплекс действий, направленных на реальное увеличение объема капитала банка путем реинвестирования полученной прибыли, привлечения денежных средств и их эквивалентов извне, а также за счет концентрации и консолидации.
Паньків К.П. [9, с. 21]	Капитализация банков – это система взаимодействия финансово-экономических отношений, направленных на увеличение собственного капитала за счет нераспределенной прибыли, эмиссии акций, концентрации капитала и консолидации банков для увеличения его финансового потенциала и экономической эффективности
Загородний А.Г. [13]	Капитализация банка – это преобразование нераспределенной прибыли на капитал; процесс формирования фиктивного капитала в виде акций, облигаций и прочих ценных бумаг
Раделицкий Ю.О. [3, с. 165]	Капитализация банка – это процесс взаимодействия экономических и юридических отношений с материальными и нематериальными ресурсами в результате которого происходит преобразование добавленной стоимости (прибыли) в банковский капитал при условии дальнейшей трансформации его в виде инвестиций в реальный сектор экономики.
Арбузов С.Г. и др. [14]	Капитализация банка: 1) увеличение объема капитала банка; 2) совокупная максимальная стоимость акций и облигаций, которые может выпустить банк; 3) увеличение стоимости банка в связи с увеличением его рыночной стоимости; 4) дополнительный выпуск акций с целью увеличения капитала или направление части доходов (прибыли, дивидендов) на увеличение капитала банка

Составлено автором

лизации банковского сектора на макроуровне, а подразумевает сумму капитала кредитных организаций как составляющих кредитной системы страны.

Ткачук Н.Н. утверждает, что “...капитализация банковской системы является капитализацией отдельной финансовой сферы, которая связана с необходимостью увеличения собственного капитала банками для обеспечения финансовой устойчивости, платежеспособности и конкурентоспособности на рынке” [16, с. 52]. Таким образом, капитализацию банковской системы автор подразумевает как совокупное механическое увеличение объема капитала всех банков, целью которого является повышение устойчивости и конкурентоспособности банков. Но такой подход не учитывает роль центрального банка в данном процессе, который является составляющим звеном банковской системы и исполняет наблюдательные, регулятивные и контролирующие функции. При этом деятельность центрального банка в процессе капитализации особенно важна. Например, НБУ в законодательном порядке предъявляет требования к размеру уставного капитала при создании коммерческих банков. Также НБУ установлены экономические нормативы банковского капитала, которые обязаны соблюдать все

действующие коммерческие банки. Кроме того, центральный банк может принимать решения по поводу размера банковского капитала в зависимости от ситуации в экономического положения страны. Такие действия со стороны НБУ особенно были необходимы для банковской системы Украины за последние два года в связи с политическими и экономическими обстоятельствами внутри страны.

Стрижак А. утверждает, что “...усиление требований национального регулятора по поводу достаточности капитала обострило проблему капитализации банковской системы. Без разрешения этой проблемы невозможно полноценное кредитование и обеспечение экономического развития страны” [17, с. 1].

Наращивание объемов капитала коммерческими банками необходимо, с одной стороны, для обеспечения их надежного и стабильного функционирования, минимизации рисков, т.е. для предотвращения кризисных проявлений в банковской деятельности. С другой стороны, капитализация банковской системы необходима для расширения их активных операций, повышения конкурентоспособности, укрепления доверия клиентов к банковским учреждениям и впоследствии стимулирование социально-экономического раз-

вития страны в целом. Капитализация банковской системы определяет надежность банков, их способность исполнять свои функции, защищенность вкладов населения, предприятий и государства.

Международный опыт свидетельствует о взаимосвязи между уровнем капитализации банковской системы и уровнем экономического развития страны. В начале 2011 г. капитализация банков США составила 496 млрд евро, Франции – 390 млрд евро, Германии – 354 млрд евро, Великобритании – 350 млрд евро, Испании – 210 млрд евро, Голландии – 112 млрд евро, Швейцарии – 100 млрд евро [18, с. 224]. Зарубежный опыт повышения капитализации банковских систем свидетельствует о том, что рост капитала банков является положительным фактором, который соответствующим образом влияет на экономическую систему страны, финансово поддерживая ее функционирование. У банков с высоким уровнем капитализации значительные инвестиционные возможности, они более эффективно исполняют функцию перераспределения финансовых ресурсов в национальной экономике за счет экономии на масштабах, для них характерна устойчивость к проявлениям экономической нестабильности. И наоборот, недокапитализированные банки подвержены значительно большим рискам банкротства в случае ухудшения макроэкономических условий в рыночной экономике. Низкая капитализация банковского сектора страны ограничивает ее возможности устойчивого и стабильного развития. Таким образом, капитализация банковской системы, по существу, является не количественной, а качественной проблемой. При этом ее цели следующие:

1) достижение величины капитала, необходимой для противостояния кризисным явлениям в экономической сфере, а также обеспечение стабильности и надежности банковского сектора;

2) соблюдение требований центрального банка;

3) усиление конкурентоспособности банков, развитие рынка банковских услуг и повышение доверия клиентов;

4) способность эффективного взаимодействия с субъектами экономики и стимулирование социально-экономического развития страны.

Исходя из вышеизложенного, на наш взгляд, целесообразно выделить следующие функции капитализации банковской системы:

1) мобилизационная – обеспечение банковского капитала, необходимого для реализации кредитно-инвестиционной деятельности коммерческими банками;

2) защитная – соблюдение требований центрального банка, а также защита интересов вкладчиков и кредиторов банковских учреждений;

3) стабилизационная – способность банковской системы противостоять кризисным потрясениям;

4) стимулирующая – содействие развитию экономических субъектов и социально-экономическому развитию страны в целом.

Таким образом, капитализация банковской системы – это процесс увеличения совокупного капитала коммерческих банков в соответствии с установленными требованиями центрального банка с целью противостояния кризисным явлениям, усиления конкурентоспособности, а также стимулирования социально-экономического развития страны в целом.

Терешкова Е.Г. [15] утверждает, что на процесс капитализации банковской системы оказывают влияние внешние (глобальные) и внутренние (национальные) факторы. К глобальным факторам капитализации исследовательница относит: 1) становление самостоятельного транснационального капитала; 2) финансовую глобализацию; 3) рост международных потоков капитала, переливы капитала; 4) концентрацию капитала на рынке финансовых услуг; 5) конъюнктуру мирового рынка капиталов. Внутренними (национальными) факторами капитализации банковского сектора являются: 1) инфляция; 2) ситуация в экономике; 3) растущие издержки; 4) требования инвесторов к капиталу; 5) требования регулятора к капиталу.

Стрижак А.П. [17] также разделяет факторы капитализации банковской системы на внешние (глобальные) и внутренние (национальные). К первой автор относит становление самостоятельного транснационального капитала; финансовую глобализацию; рост международных потоков капитала, переливание капитала; конъюнктуру мирового рынка капиталов. Систематизация внутренних (национальных) факторов дала возможность выделить такие их группы: 1) макроэкономические (инфляция, инвестиционный климат в стране, ставка рефинансирования); 2) институциональные (формирование законодательной базы, нормативное регулирование банковской деятельности, требования регуляторов к объемам и порядку формирования капитала, создание банковских институтов); 3) политика менеджмента банков (структура капитала, требования инвесторов к капиталу, рост операций с повышенным риском); 4) структурно-инфраструктурные (приток иностранного капитала, фондовый рынок, конкуренция).

Исходя из определения понятия “капитализация банковской системы”, на наш взгляд, среди внутренних факторов следует выделить следующие группы:

1) институциональные, которые касаются деятельности коммерческих банков (объем и структура капитала банков; достаточность капитала; требования собственников и инвесторов банка, дивидендная политика, масштабы активных операций и др.);

2) регулятивные, которые характеризуют действия центрального банка (разработка законодательной базы; требования к объемам банковского капитала; порядок его формирования; характер кредитной политики; регулирование иностранного капитала и др.);

3) макроэкономические, которые отражают социально-экономическое положение страны в целом (инфляция, тенденции ВВП, уровень безработицы; уровень развития финансово-кредитной системы и фондового рынка, инвестиционный климат в стране и т.п.).

Выводы. Капитализация банковской системы – это процесс увеличения совокупного капитала коммерческих банков в соответствии с установленными требованиями центрального банка с целью противостояния кризисным явлениям, усиления конкурентоспособности, а также стимулирования социально-экономического развития страны в целом. Таким образом, капитализация банковской системы направлена на достижение банками величины капитала, необходимой для противостояния кризисным явлениям в экономической сфере, а также обеспечение стабильности и надежности банковского сектора; соблюдение требований центрального банка; усиление конкурентоспособности банков, развитие рынка банковских услуг и повышение доверия клиентов; способность эффективного взаимодействия с субъектами экономики и стимулирование социально-экономического развития страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бритченко И.Г. Региональное банковское рынковедение (теория, методология, технология). Ч. 1. Теория регионального банковского рынковедения: монография / И.Г. Бритченко; Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Донецк, 2002. – 123 с.
2. Подплетний В.В. Капитализация банковской системы як фактор макроекономічної стабільності / В.В. Подплетний // Наукові праці Кіровоградського національного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22 (2). – С. 156-163.
3. Раделицький Ю.О. Роль капіталізації та ліквідності у забезпеченні стабільного функціонування банків України / Ю.О. Раделицький // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економіка". – Випуск 8. – 2014. – С. 164-168.
4. Алексєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: монографія / М.Д. Алексєнко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
5. Коваленко В.В. Капіталізація банків: методи

оцінювання та напрямки підвищення: монографія / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 153 с.

6. Тиркало Р.І. Капіталізація банківської системи України: сучасний стан, проблеми, шляхи та перспективи зростання: монографія / Р.І. Тиркало, Н.М. Ткачук. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ. – 2010. – 328 с.

7. Боровікова М.О. Механізм формування капіталу комерційних банків України / М.О. Боровікова // Автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук за спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит. – Київ, 2010. – 22 с.

8. Волкова В.В. Комплекс механізмів управління капіталізацією банків в Україні / В.В. Волкова // Автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук за спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит. – Донецьк, 2010. – 19 с.

9. Паньків Х.П. Фінансовий механізм капіталізації банків в Україні / Х.П. Паньків // Дисертація на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук за спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит. – Львів, 2015. – 278 с.

10. Осадчий С.Є. Механізм капіталізації кредитних установ в Україні / С.Є. Осадчий // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Випуск 9. – С. 669-674

11. Маслак М.Г. Проблеми капіталізації банківської системи України / М.Г. Маслак // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11. – С. 31-39

12. Диба М. Методологічні підходи до трактування сутності капіталізації банківської системи / М. Диба, І. Краснова, А. Стрижак // Вісник НБУ. – 2014. – № 1. – С. 22-29.

13. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник. – Львів. Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

14. Банківська енциклопедія / Арбузов С.Г., Колобов Ю.В., Міщенко В.І., Науменкова С.В. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2011. – 504 с.

15. Терешкова Г.Е. Капитализация как основа развития банковской системы России / Г.Е. Терешкова // Автореферат диссертации на соиск. уч. степ. докт. екон. наук: 08.00.10. – Санкт-Петербург, 2009. – 42 с.

16. Ткачук Н.М. Капіталізація банку: економічна сутність і різновиди / Н.М. Ткачук // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 49-54.

17. Стрижак А.П. Капіталізація банківської системи України / А.П. Стрижак // Автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук за спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит – Київ, 2013. – 21 с.

18. Осадчий І.А. Реструктуризаційні процеси в банківському секторі та їх вплив на безпеку фінансової системи держави / І.А. Осадчий // Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави». – Харків, 2014. – С. 222-226.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МОДЕЛЕЙ І МЕТОДІВ В АНАЛІЗІ ТА АУДИТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ

WORLD EXPERIENCE OF ACCOUNTING AND REPORTING DEVELOPMENT AS AN ISSUE OF PROVIDING FORMATION FOR THE COMPLEX MODELS AND METHODS TO ANALYZE AND AUDIT OF THE ENTITIES'S ACTIVITY IN FINANCIAL-CREDIT AND BUDGETARY SPHERE

У статті визначено, що міжнародний досвід побудови облікових механізмів та постановки завдань бухгалтерського й управлінського обліку в сучасних умовах господарювання установ, незалежно від форми власності та організаційно-правової структури, детально розглядається та активно аналізується експертами з метою його синтезу з елементами діючої методики формування національної облікової системи. Обґрунтовано, що даний підхід дозволяє шляхом ідентифікації аналогічних параметрів і критеріїв функціонування існуючих облікових моделей світових і національної економік, формалізації комплексу внутрішніх проблем та виявлення факторів розвитку виявити й імплементувати ті звітні методики й технології, які виконуватимуть роль потужного багатопрофільного інформаційно-аналітичного забезпечення інтегрованої системи управління і прогнозування показників діяльності суб'єктів господарювання фінансово-кредитної та бюджетної сфери.

Ключові слова: облік, звітність, фінансово-кредитні установи, бюджетні установи, моделі і методи в аналізі та аудиті, система управління, світовий досвід.

В статье определено, что международный опыт построения учетных механизмов и постановки задач бухгалтерского и управленческого учета в современных условиях хозяйствования учреждений, независимо от формы собственности и организационно-правовой структуры, подробно рассматривается и активно анализируется экспертами с целью его синтеза с элементами действующей методики формирования национальной учетной системы. Обосновано, что данный подход позволяет путем идентификации аналогичных параметров и критериев функционирования существующих

учетных моделей мировых и национальной экономик, формализации комплекса внутренних проблем и выявления факторов развития выделить и имплементировать те методики и технологии учета, которые будут выполнять роль многопрофильного информационно-аналитического обеспечения интегрированной системы управления и прогнозирования показателей деятельности субъектов хозяйствования финансово-кредитной и бюджетной сферы.

Ключевые слова: учет, отчетность, финансово-кредитные учреждения, бюджетные учреждения, модели и методы в анализе и аудит, система управления, мировой опыт.

In this article it was determined that the international experience in construction of accounting mechanisms and setting goals of accounting and management in modern conditions of managing institutions, with regardless of ownership or organizational and legal structure, is been discussed in detail and actively analyzed by experts with an aim to its synthesis with elements of the current methodology of national accounting system formation. It was proved that this approach made it possible to identify and implement those methods and accounting technologies that will serve as a role of a powerful information and analytical support of the integrated management system and forecasting performance of business entities financial-credit and budgetary sphere. It could be realised by identifying similar parameters and criteria for the operation of the existing accounting models of the world's and national's economies, by formalization of complex internal problems and determination the factors of development.

Key words: accounting, reporting, financial and credit institutions, public institutions, models and methods in the analysis and audit, management system, international experie.

УДК 657:338.2

Колесніченко А.С.

асистент кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. В умовах подальшого розвитку інституціональної парадигми світової економіки, гармонізації міжнародних облікових підходів у галузі управління на фоні процесів глобалізації та світової економічної інтеграції пріоритетним постає питання щодо побудови дієвого інформаційно-аналітичного забезпечення національної системи управління державними фінансами та комерційним сектором на основі загальновідомих інструментів, технологій, методик і

моделей обробки, формалізації та стандартизації економічної інформації.

Фінансово-економічні інтереси користувачів інформації про діяльність конкретних кредитних, банківських установ, інших комерційних підприємств, органів державного сектору економіки визначають показники звітності, що накопичуються на різних рівнях і ланках процесу управління. Так на рівні держави зростає значущість інформації про активи та зобов'язання органів державного

сектора, серед яких: державний борг, його структура, терміни погашення тощо; на рівні міністерств і відомств – дані про активи і зобов'язання в цілому по країні і по окремих галузях економіки. Постачальники, покупці та інвестори зацікавлені у надійності й перспективності ділових зв'язків з суб'єктами господарювання державного сектора економіки, а виборці, платники податків і суспільство очікують на правдивість і реальність даних щодо виконання державного бюджету та ефективності використання бюджетних коштів [18, с. 39].

Підвищення ролі держави в управлінні економікою і соціальним розвитком, необхідність отримання відкритості і достовірної інформації щодо впровадження державної політики і потреб користувачів на відповідному рівні державного управління, а також сприяння розбудові конкурентного середовища у фінансово-кредитному секторі виступають передумовами побудови дієвої системи бухгалтерського обліку та аудиту, формування звітного механізму для цілей удосконалення існуючих моделей і методів в аналізі та аудиті, а також технологій прийняття управлінських рішень установами комерційної і некомерційної природи та підвищення точності прогнозних операцій. У цьому контексті актуалізується питання аналізу світового досвіду системи організації обліку та складання звітності з метою ідентифікації проблем у цій галузі та оцінки можливості імплементації конкретних шляхів їх вирішення у національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Детальне вивчення питань реалізації облікового процесу у фінансово-кредитній сфері, формування концептуальних засад упорядкування інформаційно-аналітичного забезпечення відтворили у своїх працях такі вчені-економісти: Л.М. Кіндрацька [7], О.Г. Коренева [8], С.М. Міщенко [11], Г.І. Спяк [16] та інші. Значних результатів у напрямі удосконалення облікових механізмів функціонування державного сектору економіки, аналізі деяких аспектів формування обліково-аналітичного забезпечення бюджетної установи досягли: Н.В. Артеменко [2-4; 12], Ю.А. Верига [6], С.В. Свірко [13-14], Г.А. Созарукова [15] та інші науковці. Окремі погляди й підходи до проведення аналізу й аудиту фінансово-економічної діяльності суб'єкта господарювання на підґрунті даних звітної інформації, зокрема, з урахуванням впливу міжнародних тенденцій, висвітлено у роботах: О.М. Бондаренка [12], О.І. Линник [2; 12], Н.Ю. Мардус [9-10], Т.Ю. Чайки [5; 17], І.Ю. Чумакі [18], В.Г. Ширококов [19] та ін. Враховуючи істотний внесок у розширенні спектру теоретичних розробок і розв'язанні прикладних завдань, слід зазначити, що залишається ряд проблем, у повній мірі не висвітлених науковцями у своїх дослідженнях. Зокрема, не до кінця проаналізовано організаційно-методичні аспекти реалізації

облікових процедур і складання звітності як одного з ключових факторів забезпечення ефективного використання моделей і методів в аналізі та аудиті суб'єктів господарювання, а також нечітко обґрунтовано роль і узагальнено світовий досвід у вирішенні перелічених питань.

Мета статті полягає в аналізі міжнародного досвіду використання теорії, методології й організації обліку та формування звітності у вирішенні управлінських завдань керівного апарату суб'єкта господарювання, незалежно від його форми власності та організаційно-правової структури; в обґрунтуванні значущості й розробці методичного підходу до використання світового досвіду побудови облікового процесу та складання звітності як інформаційно-аналітичного забезпечення вибору моделей і методів в аналізі та аудиті для прийняття управлінських рішень установами бюджетної і фінансово-кредитної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Протягом останніх ста років у межах еволюції вітчизняної моделі бухгалтерського обліку та апробації її у практичну площину більшістю науковців [14, с. 33] виділено чотири рівнозначні складові:

- бухгалтерський облік на підприємствах, організаціях та установах;
- бухгалтерський облік у банківських установах;
- бухгалтерський облік виконання бюджетів;
- бухгалтерський облік виконання кошторисів.

Перші дві позиції характеризуються більш динамічним розвитком, що обумовлено стійкими історичними традиціями формування облікової системи, тенденціями і перспективами розвитку обліку. Останні, виступаючи у значній мірі автономними, відповідно до свого провідного функціонального призначення сукупно утворюють комплекс бюджетного обліку, який покликаний забезпечити побудову інформаційно-аналітичної основи виконання кошторисів бюджетних установ, а також державного і місцевих бюджетів країни.

Особливе значення в сучасних умовах господарювання має прозорість діяльності всіх учасників ринку, незалежно від організаційно-функціональної структури та форми власності. Перш за все це стосується кредитних організацій як творців архітектури грошово-фінансової системи з відповідними інститутами та відносинами. Дана вимога досягається завдяки максимізації ступеня повноти відтворення у звітній документації та глибини володіння керівним апаратом інформацією щодо величини та динаміки фінансових, матеріально-технічних, економіко-організаційних та інших показників функціонування [14, с. 33].

У 1974 р. у зв'язку зі зростаючою інтернаціоналізацією діяльності кредитно-фінансових установ, необхідністю забезпечення стабільності всієї світової банківської системи, які вимагають коорди-

нації дій національних наглядових органів, було створено міжнародний інститут, який отримав назву – Базельський Комітет з питань банківського нагляду (Basel Committee on Banking Supervision) при Банку міжнародних розрахунків («Committee on Banking Supervision of the Bank for international Settlements»). Комітет засновано в м. Базель центральними банками та органами нагляду держав G10. Основне завдання цього інституту полягає у впровадженні високих та єдиних стандартів у сфері банківського регулювання та нагляду. З цією метою Комітет випускає директиви та рекомендації для органів нагляду держав-членів. Метою Комітету виступає створення міжнародної системи всеосяжного банківського нагляду на основі розвитку співробітництва в розробці банківських нормативів і створення єдиних норм.

Сучасна українська законодавча база за своєю розвиненістю не досягла належного рівня опрацювання питань щодо обліку фінансових інструментів, як це зазначено у МСФЗ. Відставання за цими параметрами пов'язане не тільки з недоліками вітчизняної системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку, але й з нерозвиненістю національного фінансового ринку. У даний час використовується незначна частина фінансових інструментів, представлених на західних ринках, проте, поступовий розвиток фінансового ринку ускладнюють угоди з фінансовими інструментами. У зв'язку з цим зростають вимоги до якості їх обліку та відповідної інформації у фінансовій звітності.

Базис зародження та розвитку фінансової та іншої звітності фінансово-кредитних організацій ґрунтується на двох системоутворюючих елементах: великі приватні корпорації та розвинений фінансовий ринок. Великий приватний бізнес з'явився у країнах, які мали відповідні економічні і соціальні передумови для його створення. Це пояснюється тим фактом, що дрібний і середній сектори економіки не потребують приведення фінансової звітності до МСФЗ, органи управління в межах реалізації інституціональних й організаційних компетенцій у достатній мірі посиляються на сформовані принципи й основи функціонування механізму національної облікової моделі. Крім цього, ключовим фактором розвитку та еволюції фінансової звітності виступає можливість залучення інвестицій та міжнародний рух капіталу, що протягом ХХ ст. комплексно сприяло формуванню активного фінансового ринку.

Одним із найбільш вагомих бар'єрів розвитку обліково-аналітичного інструментарію та системи аудиторського нагляду виступає відсутність надання повної, перевіреної та прозорої інформації користувачам фінансової звітності про такі проблеми, як: розбіжність динаміки пасивів і активів банків; наявність незабезпечених цінних паперів та іншої інформації про фінансові ризики [1, с. 456].

Світова фінансова криза 2008-2009 рр. призвела до розширення кола проблем у напрямі підготовки фінансової звітності фінансово-кредитних організацій за МСФЗ і обумовила формування додаткових вимог до розрахунку та оцінки фінансових і нефінансових показників їх діяльності. Так у банківській сфері оформлена нова система вимог до достатності капіталу і ліквідності, що отримала назву Базель III і схвалена «великою двадцяткою» на саміті в Сеулі у листопаді 2010 р. [1, с. 457].

Ефективність роботи банку як типового суб'єкту фінансово-економічного сектору залежить від різноманітних факторів, що впливають на його фінансову стійкість та структурну цілісність. Операції банків у значній мірі тяжіють до надвисокої ризикованості, що обумовлює необхідність надання їх клієнтам, інвесторам і контрагентам певних гарантій повернення вкладених у банки коштів. Це у свою чергу вимагає від управлінського апарату побудови адаптованої системи прогнозування, яка зможе, опираючись на економіко-математичні моделі, аналітичні процедури та механізми, стати дієвим інструментом стратегічного розвитку банківської установи.

Вивчення питань бухгалтерського обліку та формування звітності у фінансово-кредитній сфері, як окремого об'єкта наукового дослідження й комплексного апарату практичного забезпечення процесу управління, дозволяє розкрити природу інформації, яка генерується обліковою системою, у якій знаходять своє відображення фінансово-грошові потоки суб'єктів господарювання та держави в цілому. Отримані дані у розрізі всіх видів діяльності узагальнюються, групуються та упорядковуються у різних формах звітності з метою подальшого використання керівництвом банку та іншими категоріями користувачів для проведення аналітичних процедур, надання аудиторського висновку, прийняття обґрунтованих економічних рішень. Ідентифікація та систематизація облікових показників стає обліково-аналітичним підґрунтям для розрахунку операційних та перспективних показників діяльності, здійснення аудиту. Дані звітних реєстрів лягають в основу формалізації управлінського механізму шляхом побудови на їх базі прогнозних моделей та розробки методичного забезпечення процесу прийняття рішень (рис. 1).

Окремого підходу до використання обліково-аналітичного забезпечення і формування звітної інформації методика й економічного моделювання в аналізі та аудиті потребує сфера бюджетного господарювання.

Останні двадцять років продемонстрували відсутність збалансованості та фактичного додержання визначеного вектору розвитку внутрішньо системних процесів і перетворень у державному секторі, непропорційну динаміку їх змінності. Це виражалось у стагнації бюджетного обліку, роз-

початі у кінці ХХ ст., і одночасній трансформації бухгалтерського обліку, який зазнав кардинальних методологічних та методичних змін. Суттєвою компонентою прогресивних здвигов стало формування нової підсистеми бухгалтерського обліку в органах Державного казначейства України (нині – Державна казначейська служба України). Незважаючи на значні наслідки реформування бухгал-

терського бюджетного обліку, всі перетворення не змінили ґрунтовних методологічних положень, сформованих у попередній період. Такий дисбаланс у розвитку вказаних складових не сприяв удосконаленню системи бюджетного обліку.

Некомерційна природа бюджетних установ вимагає від них розробки та впровадження коректної системи бухгалтерського та податкового

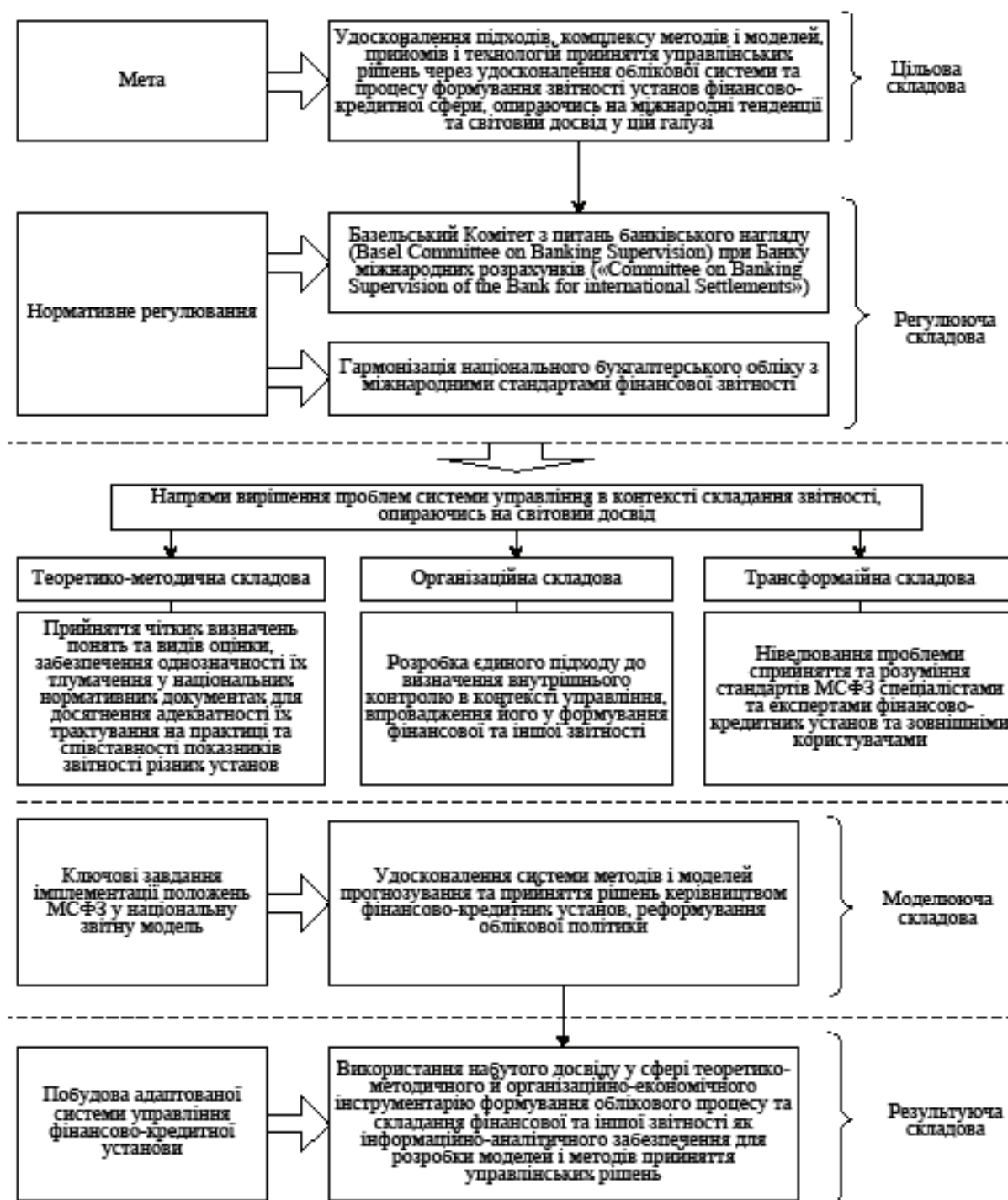


Рис. 1. Методичний підхід до використання світового досвіду формування облікового процесу та складання звітності як інформаційно-аналітичного забезпечення для розробки моделей і методів в аналізі та аудиті і прийнятті управлінських рішень фінансово-кредитними установами

Примітка: складено автором на основі [1]

обліку, відсутність яких унеможлиблює функціонування таких структур в умовах дії ринкових законів економіки. Облік і звітність відіграють роль інструменту для відтворення фактів фінансово-господарської діяльності організації [15].

Ключовою специфічною відмінністю облікового процесу бюджетної установи від інших галузей виступає державне, або бюджетне фінансування, та суміжні функції державного контролю і регулювання. При цьому цікавим залишається досвід країн у напрямі наближення бухгалтерського обліку в комерційних і державних установах. Так бухгалтерський облік у бюджетних організаціях Франції було переведено на загальний план рахунків, який

з 1982 р. згідно з директивою Європейської комісії відповідає нормам МСФЗ. Такі заходи засвідчили, що Франція розпочала не лише здійснювати збір, розподіл і контроль за обігом державних фінансів, але й впроваджувати процес визначення й оцінки ступеня ефективності використання бюджетних коштів. Це сприяло поєднанню державою функцій контролера та раціонального власника [19, с. 38].

На основі проведеного аналізу автором було розроблено методичний підхід до використання світового досвіду формування облікового процесу та складання звітності як інформаційно-аналітичного забезпечення для розробки моделей і методів в аналізі та аудиті і прийнятті управлінських

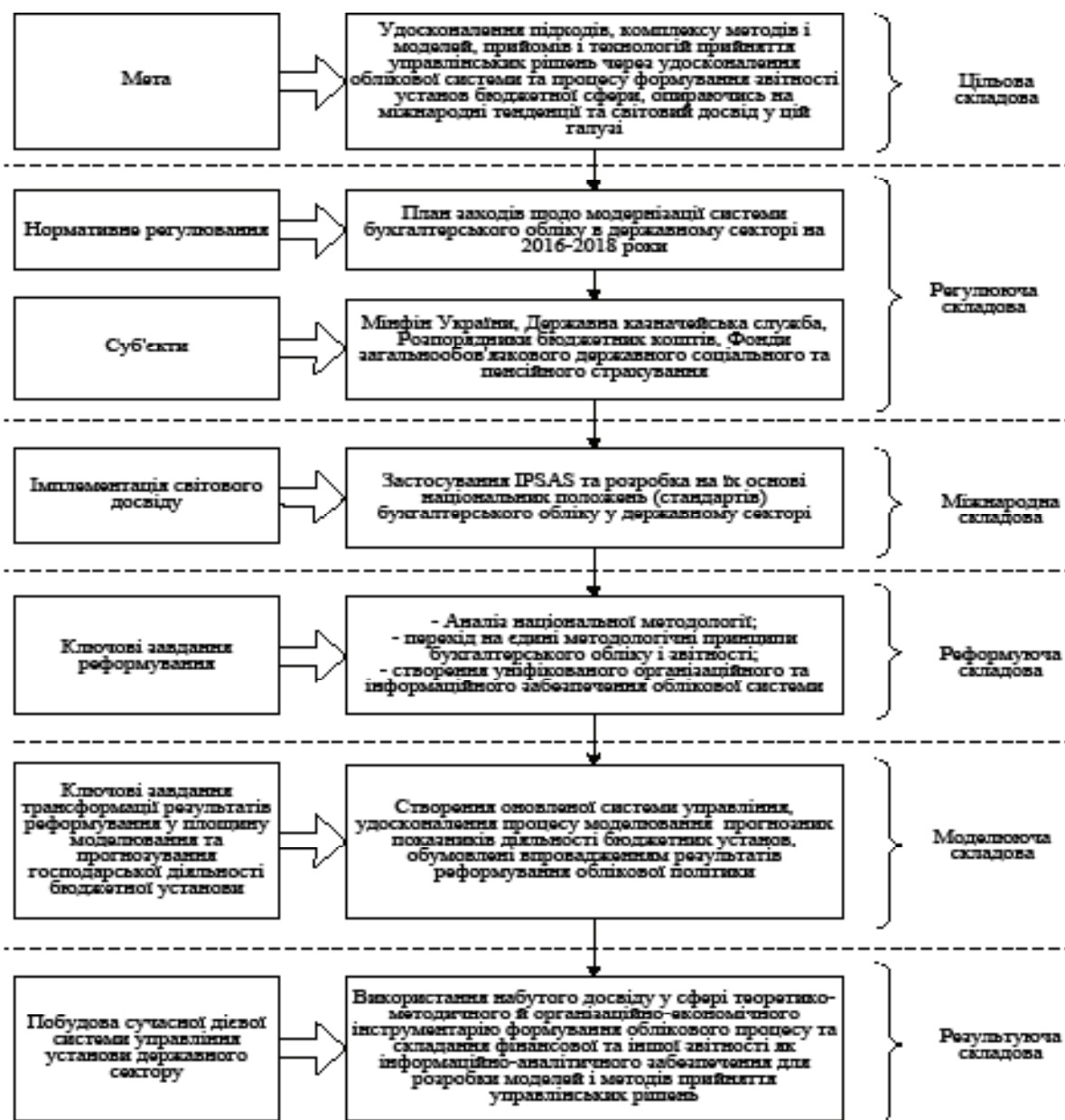


Рис. 2. Методичний підхід до використання світового досвіду формування облікового процесу та складання звітності як інформаційно-аналітичного забезпечення для розробки моделей і методів в аналізі та аудиті і прийнятті управлінських рішень установами бюджетної сфери

Примітка: складено автором на основі [18]

рішень установами бюджетної сфери (рис. 2), який маючи свою структуру, змістовні складові й логіку побудови, покликаний удосконалити механізми та форми інформаційного й документарного оснащення облікової системи.

Висновки. Таким чином, у ході дослідження визначено, що міжнародний досвід побудови облікових механізмів та постановки завдань бухгалтерського й управлінського обліку в сучасних умовах господарювання установ, незалежно від форми власності та організаційно-правової структури, детально розглядається та активно аналізується експертами з метою його синтезу з елементами діючої методики формування національної облікової системи. Доведено, що даний підхід дозволяє шляхом ідентифікації аналогічних параметрів і критеріїв функціонування існуючих облікових моделей світових і національної економік, формалізації комплексу внутрішніх проблем та виявлення факторів розвитку виявити й імплементувати ті звітні методики й технології, які виконуватимуть роль потужного багатопрофільного інформаційно-аналітичного забезпечення інтегрованої системи управління і прогнозування показників діяльності суб'єктів господарювання фінансово-кредитної та бюджетної сфери. Розроблено методичний інструментарій до використання світового досвіду формування облікового процесу та складання звітності як інформаційно-аналітичного підґрунтя для розробки моделей і методів в аналізі й аудиті бюджетних і фінансово-кредитних установ, який сприятиме підвищенню ефективності, відповідно, державного сектору економіки та комерційного поля через застосування адаптованих підходів і процедур управління, удосконалення функцій аналізу, прогнозування та аудиту діяльності конкретних економічних агентів відповідно до специфіки їх функціонування.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямі більш детального розкриття організаційно-методичних особливостей побудови сучасної системи управління на базі обліково-аналітичного забезпечення керівного апарату суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альтапова А. Ф. Проблемы формирования финансовой отчетности в наиболее рискованных областях учета кредитных организаций России [Текст] // Молодой ученый. – 2014. – № 4(63). – С. 456-458.
2. Артеменко Н. В. Облік доходів місцевих бюджетів: проблеми формування надходжень та шляхи їх вирішення [Текст] / Н. В. Артеменко, О. І. Линник // Глобальні і національні проблеми економіки : електронне фахове видання / Миколаїв : МНУ ім. В. О. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 9. – С. 737-739.
3. Артеменко Н. В. Облік у бюджетних установах:

проблеми реформування та напрями їх вирішення [Текст] / Н.В. Артеменко // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”. Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. – 2015. – № 26(1135). – С. 106-110.

4. Артеменко Н. В. Удосконалення звітності бюджетних установ як елемента реформування бюджетного обліку [Текст] / Н.В. Артеменко // Міжнародна науково-практична конференція «Соціально-економічні аспекти розвитку економіки та менеджменту». (Львів, 25-26 вересня 2015 р.) / Громадська організація «Львівська економічна фундація». – Львів : ЛЕФ. – 2015. – С. 123-125.

5. Биканова Я. В. Система способів та прийомів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства [Текст] / Я. В. Биканова, Т. Ю. Чайка // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум-2014" : тр. 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 2-4 грудня 2014 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2014. – С. 80-84.

6. Верига Ю. А. Облік у бюджетних установах: навч. посіб. [Текст] / Ю. А. Верига, Т. В. Гладких, О. В. Артюх, Н. О. Кулявець, А. І. Мілька. – Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 592 с.

7. Кіндрацька Л. Бухгалтерський облік в управлінні банком [Текст] / Л. Кіндрацька // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 7. – С. 49-51.

8. Коренєва О. Г. Організація обліку в банку: навч. посіб. [Текст] / О.Г. Коренєва, О.В. Мірошниченко, Т.Г. Савченко. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 273 с.

9. Мардус Н. Ю. Особливості аудиту фінансової звітності підприємства [Текст] / Мардус Н. Ю., Селюков Д. Л. // III-й Міжвузівський молодіжний науково-практичний форум: «Наука і освіта – запорука розвитку економіки» / за ред. Є.М. Строкова – Харків, НТУ «ХПІ». – 2016. – 50 с. – С. 21-23.

10. Мардус Н. Ю. Питання інформаційного забезпечення обліку, аудиту і аналізу фінансових результатів [Текст] / Н. Ю. Мардус, А. О. Шкарлат // International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, Part III, April 29, 2016. Tbilisi: SSOTU. 316. Sulkhani-Saba Orbeliani Teaching University, 2016. – С. 228-231.

11. Міщенко С. М. Облікова політика в системі управління банком: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Міщенко Світлана Миколаївна. – К., 2004. – 276 с.

12. Линник О. І. Застосування міжнародного досвіду підготовки звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) [Текст] / О. І. Линник, Н. В. Артеменко, О. М. Бондаренко // Дослідження та оптимізація економічних процесів : кол. монографія [ред. О. В. Манойленко]. – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – Розд. 1. – С. 69-77.

13. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: навч. посібник. – Вид. 2-ге, без змін [Текст] / С. В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2006. – 380 с.

14. Свірко С. В. Современные тенденции развития бюджетного учета в Украине [Текст] / С. В. Свірко // Бухгалтерський учт в бюджетних и

некоммерческих организациях. – 2014. – № 16. – С. 33-43.

15. Созарукова Г. А. Современный бухгалтерський учет в некоммерческой общественной организации [Электронный ресурс] / Г. А. Созарукова // Аудит и финансовый анализ – 2008. – № 5. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2008/5/G.Sozarukova/G.Sozarukova%20.pdf>. – Назва з титул. екрану.

16. Спьяк Г. І. Облікова політика в управлінні банком: організаційно-методичний аспект [Текст] / Г. І. Спьяк // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Сер. Економіка. – 2011. – Вип. 17. – С. 392-397.

17. Чайка Т. Ю. Адаптивне управління невизначеністю при прийнятті управлінських рішень [Текст] // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 283–288.

18. Чумакова І. Ю. Совершенствование бухгалтерського учета и аудита в секторе государственного управления Украины [Текст] / І. Ю. Чумакова // Бухгалтерський учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 21(357). – С. 39-44.

19. Ширококов, В. Г. Ретроспективний аналіз розвитку бюджетного учета во Франції и Росії [Текст] / В. Г. Ширококов, Е. Ю. Дьяченко // Бухгалтерський учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – № 20(332). – С. 37-44.

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ У СИСТЕМІ ОБЛІКУ

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY RISKS AND THEIR REPRESENTATION IN THE ACCOUNTING SYSTEM

У статті детально розглянуто класифікацію ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Визначено переваги та недоліки існуючих класифікацій, на їх основі запропоновано упорядковану класифікацію ризиків зовнішньоекономічної діяльності в обліковій системі для забезпечення цільового управління ними. Встановлено перелік об'єктів бухгалтерського обліку, за якими виникають ризики, визначено умови і критерії відображення ризиків в обліку підприємства, проаналізовані методи оцінки ризиків.

Ключові слова: ризик, зовнішньоекономічна діяльність, класифікація, об'єкти обліку, оцінка, методи, принципи.

В статье подробно рассмотрена классификация рисков внешнеэкономической деятельности. Определены преимущества и недостатки существующих классификаций, на их основе предложены упорядоченную классификацию рисков внешнеэкономической деятельности в учетной системе для обеспечения целевого управления ими.

Установлен перечень объектов бухгалтерского учета, по которым возникают риски, определены условия и критерии отображения рисков в учете предприятия, проанализированы методы оценки рисков.

Ключевые слова: риск, внешнеэкономическая деятельность, классификация, объекты учета, оценка, методы, принципы.

The paper studies thoroughly the classification of foreign activity risks. The benefits and limitations of existing classifications have been defined. Based on that the authors own classification of the foreign activity risks has been offered with the purpose for accounting system to represent potential and actual consequences of the risk events. The list of business accounting objects involving risks have been specified, the terms and criteria of risks representation in the business accounting system have been defined, the methods of risks evaluation have been analyzed.

Key words: risk, foreign economic activity, classification, facilities accounting, evaluation methods, principles.

УДК 657.05:351.863

Рета М.В.

к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. У сучасних мінливих умовах економічного розвитку невизначеність і ризик стають невід'ємними частинами підприємницької діяльності, а їх ігнорування може призвести до суттєвих негативних наслідків. Особливої актуальності набувають питання ризику в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД), через жорсткі умов на ринку невизначеність стає тим фактором, який потребує застосування нових методів управління. Підвищення актуальності питань дослідження ризиків зовнішньоекономічної діяльності викликано рядом факторів: глобалізація ринків, розширення географії діяльності, зміна політичної ситуації і т. п. Це викликає затребуваність використання облікового інструментарію в управлінні зовнішньоекономічної діяльності підприємством,

побудови на її основі критеріїв та параметрів щодо визначення рівня ризиків та обґрунтування рішень для цільового управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз літературних джерел свідчить, що вітчизняними та зарубіжними науковцями приділяється увага дослідженню проблем оцінки, аналізу та відображення ризиків в обліковій системі. Наприклад, теорію ризику розглянуто у працях В.В. Вітлінського, О.Є. Кузьміна, О.Г. Мельника, Н.Ю. Подольчака, А.П. Міщенко, В.Д. Немцова, А. Чандлера, І. Ансоффа та інші. Класифікацію ризиків та об'єктів обліку ЗЕД наведено в роботах І.І. Каракоза, Ф.Ф. Бутинця, Л.В. Гнилицької, І.М. Вигівської, Ю.А. Кузьмінського, А. Свідерської, Б.І. Валуєва, А.С. Петрова, В.Г. Макарова, Г.І. Мой-

сеєнка, Н.М. Ткаченко. У роботах О.В. Небільцової розглянуто облік резервної системи підприємства в умовах ризику [1]. Л.В. Гнилицька [2] та Р.М. Лучко [3] визначають види, причини та перелік об'єктів бухгалтерського обліку, за якими може бути відображено вплив ризику. О.Р. Беднарська, обґрунтовує необхідність планування ризиків діяльності та моделювання зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням специфіки галузі та ризиків, що їй притаманні [4]. Роботи І.М. Вигівської присвячені формуванню концептуальних засад бухгалтерського обліку ризиків у підприємницькій

діяльності та облікового відображення ризиків у зовнішньоекономічній діяльності [5]. Водночас, значна кількість питань, пов'язаних із формуванням обліково-аналітичного підґрунтя для управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності в інформаційно-обліковій системі підприємства, недостатньою мірою відображена в існуючому науковому доробку.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування підходів до відображення в обліковій системі підприємства ризиків зовнішньоекономічної діяльності для забезпечення цільового управління ними.

Таблиця 1

Класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності

Автор	Види ризиків ЗЕД
Небільцова О. В. [1]	Виокремлює ризики: -комерційні; -фінансові.
Гнилицька Л.В. [2]	Розкриває взаємозв'язок ризиків як фактів господарської діяльності з об'єктами бухгалтерського обліку: ризик-причини (умовні факти господарської діяльності) та ризик-наслідки (реальні факти господарської діяльності)
Лучко Р.М.[3]	Для цілей відображення впливу ризиків в обліку: ризик втрати майна, ринковий, технологічний ризик, внутрішній та зовнішній комерційний ризики, ризик виникнення відповідальності, ризик зменшення чи втрати прибутку, валютний та інвестиційний ризик, науково-технічний та кредитний ризик.
Вигівська І.М. [5]	Для цілей обліку: відносно суб'єкта господарювання; за сферами виникнення; видами діяльності.
Кузьмін О.Є., Подольчак Н.Ю. [6]	Ризик країни: соціально-політичні; макроекономічні; мікроекономічні (валютний ризик, ризик законодавства, ризик форс-мажорних обставин) розглядають методи вимірювання та підходи до врахування ризику при плануванні ЗЕД
Кожухова Н.Н. [7]	Поділяють ризики на: фундаментальні (макроекономічні); внутрішньоорганізаційні (мікроекономічні); специфічні (товарні)
Свідерська А. [8]	Поділяє ризики: за відношенням до договірного процесу; за напрямками зовнішньоторговельних операцій; за видами ЗЕД
Крамаренко В.И. [9]	Поділяє ризики на дві частини: такий, що викликаний особливостями і подіями в конкретній країні (ризик країни); звичайний комерційний та інвестиційний ризики, що пов'язані з поведінкою контрагентів за операціями.
Крупницькая О.С. [10]	Ризики експортно-орієнтованої компанії поділяє на умовно некеровані (важкокеровані), некеровані та керовані (регульовані)
Євтєєв А. [11]	Вказує на потребу здійснення класифікації зовнішньоекономічних ризиків за видами ЗЕД, сферою виникнення (багаторівнева класифікація: мега-, макро-, мезо-, мікрорівень) та статтями зовнішньоторговельної угоди
Маханець Л. [12]	Для кожного з видів ЗЕД (зовнішньоторговельна, фінансова, виробнича та інвестиційна діяльності) можна виокремити ризики, притаманні даному виду діяльності.
Волкодаєва Е., Ханбікова Л. [13]	Класифікують ризики при проведенні зовнішньоекономічних операцій за характером обліку та за джерелом виникнення (суб'єктивні та об'єктивні)
Лев'якова О. [14]	Класифікує за сферою виникнення, можливістю передбачення та контролю, територією виникнення та сферою прояву
Єчкалов Д. [15]	Розподіляє ризики за напрямками ЗЕД на залежні й незалежні та здійснює подальшу класифікацію за сферами та секторами
Іващенко О. [16]	Розподіляє ризики за часом виникнення, характером обліку та характером наслідків
Лук'янова В.В., Свідерська А.В. [16]	Класифікація ризиків за ймовірністю настання на основі якісного аналізу: ризики з високою ймовірністю; ризики з середньою ймовірністю; ризики з низькою ймовірністю.
Байда Н. В. [17]	Виокремлюються ризики на зовнішньому ринку: -ринкові; – політичні; – комерційні; – виробничі; -науково-технічні; -інфляційні; -валютні; – непередбачувані.
Болдуєв М. В. [19]	Два види ризиків: бізнес-ризиків (ризик продукції, макроекономічний, технологічний і т.п.); інші види ризиків (юридичні, ризики втрати ділової репутації, ризики стихійного лиха та ін.)
Мантур-Чубата О.С.[20]	Ризики поділяють: відносно процесу укладення договорів; відносно етапу угоди; відносно можливості впливу на ризик; відносно місцезнаходження; відносно рівня виникнення (на мегарівні, на макрорівні, на мезорівні, на мікрорівні)

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасній економічній літературі ризик має різні трактування. Так ризик визначають, як вірогідність, невизначеність, дію, подію, ситуацію або наслідки ризикових подій, потенційні збитки, імовірність і можливість настання несприятливих подій і т. п. Ризик за своєю природою має неоднозначний характер: по – перше, це – подія ймовірна, очікувана з певною долею вірогідності, а по – друге, наслідки цієї події можуть нести двоїстий характер: тобто призводити як до виникнення додаткових витрат, так і до отримання додаткових доходів. Така неоднозначність створює труднощі для відображення цього явища в обліковій системі підприємства. Крім того, відсутні нормативно встановлені вимоги щодо застосування певних методів і підходів оцінки ризиків в обліково-аналітичній системі.

Особливість ЗЕ діяльності, на відміну від інших видів діяльності, полягає у тому, що рівень ризи-

ків, які пов'язані з нею є значно більшими і її здійснення потребує не тільки ретельного планування, але й постійного відстеження змін впливових факторів та прогнозування їх наслідків для підприємства. Структура та сутність ЗЕ діяльності породжує сукупність багатьох видів ризику на макро-, мезо- та мікрорівні, які, іноді значною мірою впливають на достовірність фінансової звітності підприємства та його фінансові результати.

Ідентифікація та класифікація ризиків є першим кроком до зниження ентропії та початку процесу управління ними. На сьогоднішній день існує понад 150 видів класифікацій щодо ризику, окрему частину яких нами було проаналізовано з точки зору можливості їх відображення в системі обліку підприємства (табл. 1).

Аналізуючи наведені класифікації відзначимо синонімічність та тотожність деяких понять і класифікаційних ознак, які в цілому відрізняються сту-

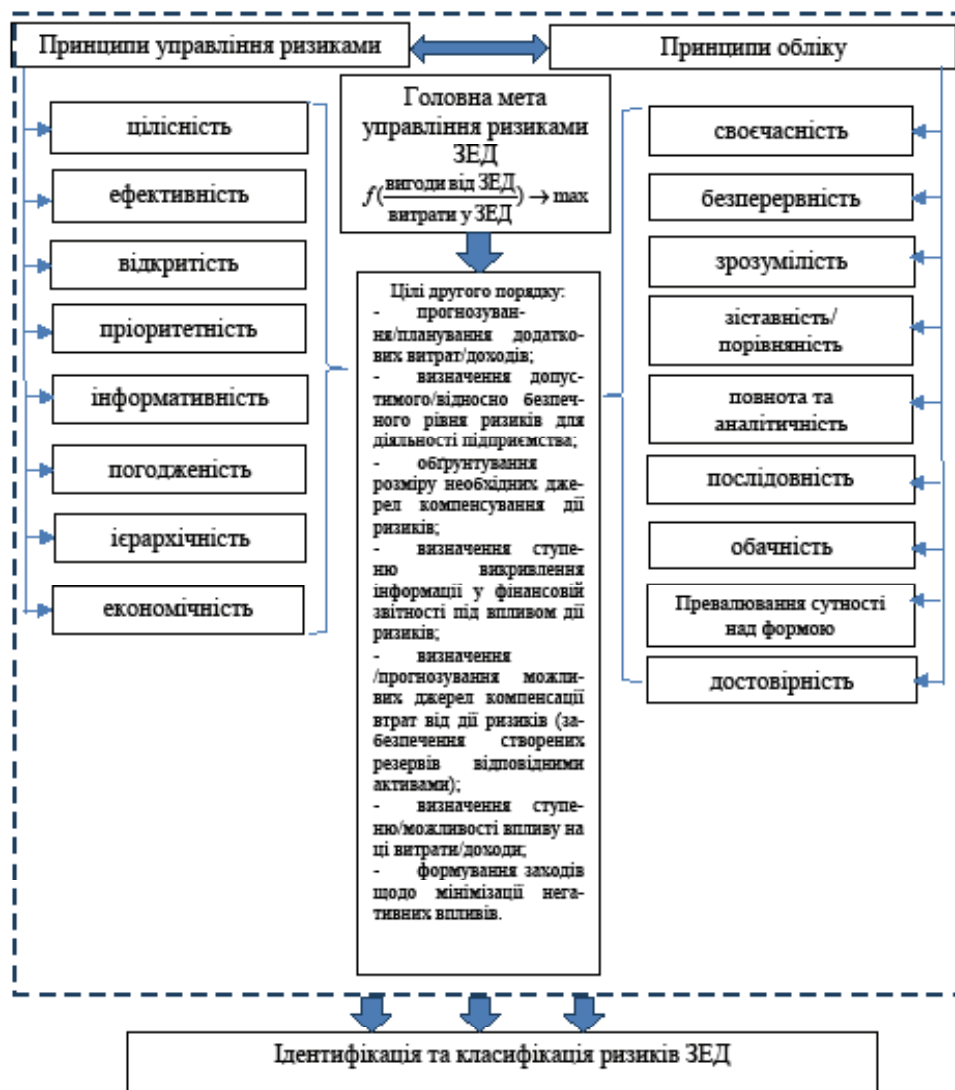


Рис. 1. Принципи побудови обліково –аналітичного забезпечення управління ризиками ЗЕД

Джерело: складено автором

пенем деталізації, підходами до формулювання, багаторівневістю та багатоваріантністю. Існуючі класифікаційні підходи умовно можна поділити за декількома напрямками: – загальноекономічна класифікація ризиків, яка передбачає їх групування за рівнями виникнення (макро-, мікро-, мезорівні) та сферами діяльності [1,6,7,9,11,17,19,20]; класифікація ризиків за напрямками та сферами здійснення ЗЕД [12,14,15]; – за ступенем керованості [10], можливостями передбачення [14] та джерелами виникнення [13]; – за стадіями зовнішньоекономічної угоди [8,11,20]; – за характером впливу наслідків ризику на об'єкти обліку [2,3,5,16].

Кожну з перелічених вище класифікацій ризиків можливо застосовувати на підприємстві, але для формування повної облікової інформації необхідно розробити класифікацію, яка дасть змогу максимально достовірно окреслити реальний та спрогнозувати майбутній фінансово-майновий стан суб'єкта господарювання у залежності від ступеня вірогідності, часу виникнення, характеру впливу ризикових подій.

На цьому етапі проблема полягає у тому, щоб поєднати методики та принципи управління з можливостями та нормативними вимогами облікової системи. Так, наприклад, відповідно до стандартів і принципів бухгалтерського обліку факти господарської діяльності відображаються в обліку за умови можливості їх ідентифікації та достовірної оцінки, яку практично неможливо надати ризиковим подіям. Внаслідок цього бухгалтерський облік тільки опосередковано розглядає ризики, у вигляді

передбаченої можливості формування резервів за окремими статтями (38 «Резерв сумнівних боргів», 43 «Резервний капітал», 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів»). Облік ЗЕД передбачає регулювання ризиків шляхом використання міжнародних правил торгівлі Інкотермс, за якими можливе розподілення ризиків між постачальниками та покупцями. Але це стосується тільки одного з видів ризиків, чого недостатньо для створення комплексної системи управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності.

Прийнявши за основу той факт, що ЗЕД неминуче пов'язана з ризиком та його виникнення має досить високий ступінь вірогідності, необхідно визначити мету управління ризиками, яка стане основою для формування інформаційно-облікового забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Стосовно визначення мети управління ризику існують різні думки вчених. Так, наприклад, Свідерська А. вважає за мету управління ризикам ЗЕД максимізацію ефективності діяльності: $f(\frac{\text{вигода від ЗЕД}}{\text{витрати у ЗЕД}}) \rightarrow \max$ [8]. Маршалл А. ставив за мету управління ризиком мінімізацію відхилень очікуваного прибутку: $\Delta\P \rightarrow \min$ [23]. Кожен з показників має низку переваг і недоліків, але відносний показник характеризує кількість отриманих вигід на одиницю витрат, що дає йому перевагу для застосування у мінливих умовах господарювання.

На нашу думку, головною метою управління ризиками має стати максимізація ефективності, але за умови не перевищення фактичних витрат на здійснення ЗЕД над максимально допустимими

Таблиця 2

Класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності в обліковій системі підприємства

Цілі управління	Класифікаційна ознака	Види ризиків ЗЕД
прогнозування/планування додаткових витрат/доходів	За характером впливу на результуючі показники	<ul style="list-style-type: none"> ризики пов'язані зі збільшенням витрат; ризики пов'язані зі зменшенням доходів.
визначення допустимого/відносно безпечного рівня ризиків для діяльності підприємства	За ймовірністю настання	<ul style="list-style-type: none"> ризики з максимальною ймовірністю; ризики з високою ймовірністю; ризики з середньою ймовірністю; ризики з низькою ймовірністю; ризики з мінімальною ймовірністю.
обґрунтування розміру необхідних джерел компенсування дії ризиків	За об'єктами обліку	<ul style="list-style-type: none"> активи; зобов'язання; капітал;
визначення /прогнозування можливих джерел компенсації втрат від дії ризиків (забезпечення створених резервів відповідними активами)	За джерелами покриття	<ul style="list-style-type: none"> резерви; страхові фонди; прибутки (фінансові результати);
визначення ступеню/можливості впливу на ці витрати/доходи	За ступенем прогнозовані та контролю	<ul style="list-style-type: none"> передбачувані ризики; не передбачувані ризики.
формування заходів щодо мінімізації негативних впливів	За етапами діяльності (за етапами договірному процесу)	<ul style="list-style-type: none"> постачання; виробництво; реалізація.
	За горизонтом виникнення	<ul style="list-style-type: none"> короткострокова перспектива; середньострокова перспектива; довгострокова перспектива.

Джерело: складено автором

(Витрати ЗЕД фактичні \leq Граничні витрати ЗЕД). Спираючись на припущення, що облікова система підприємства спрямована на забезпечення інформаційних потреб управління, ми вважаємо за доречне провести класифікацію ризиків на основі відповідності наступним параметрам: цілям управління та принципам облікової і управлінської системи. Такий підхід дасть можливість на початковому етапі ідентифікації ризиків упорядкувати їх відповідно до цілей управління ЗЕД (табл. 2).

Запропонована класифікація дає змогу поєднати в одній обліково-аналітичній системі необхідну інформацію про ймовірності виникнення ризиків, їх впливу на об'єкти обліку, місця виникнення та характери впливу ризикових подій на результати діяльності підприємства. На відміну від існуючих, запропонована класифікація дозволяє:

- виокремити саме ті групи ризиків, які можуть бути контрольовані на рівні менеджменту підприємства і визначити серед них ризики, які можуть бути достовірно оцінені та прогнозовані;
- передбачити ціну ризику і сформувані джерела покриття наслідків ризикових подій;
- прогнозувати вплив ризику на об'єкти обліку, що дає змогу визначати фінансові результати діяльності підприємства та показники його звітності, а це дозволить формувати стратегію управління ризиками орієнтовану на підвищення результативності ЗЕД.

Висновки з проведеного дослідження. Ідентифікація і класифікація ризиків ЗЕД, як об'єктів облікової системи, можуть знайти практичну реалізацію за умови розробки відповідного інформаційного та організаційного забезпечення, що дозволить використовувати облік, як дієвий інструмент уникнення або мінімізації негативних наслідків ризику.

Однак, незважаючи на широке обґрунтування теоретичних аспектів управління ризиками на підприємствах, ця проблема не набула широкого обговорення у науковій спільноті. Зокрема, потребує дослідження питання формування механізму управління ризиками, що дозволить не тільки покращити ефективність управління підприємством, але й підвищити ефективність ЗЕД.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Небільцова О.В. Ризики в зовнішньоекономічній діяльності та проблеми обліку фінансових інструментів / О.В. Небільцова // Вчені записки. – К. : КНЕУ. – Вип. 3. – 2001. – 348 с.
2. Гнилицька Л.В. Інформаційне забезпечення управління ризиками підприємницької діяльності: обліковий аспект / Л.В. Гнилицька // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – Випуск № 69. – 2013 – С. 108-119
3. Лучко Р.М. Невизначеність та ймовірнісність господарських операцій: до питання бухгалтерського

обліку // № 5 (III) 2013 Науково-практичне видання «Незалежний аудитор». – С. 15-22

4. Беднарська О.Р. Особливості планування ризиків зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / О.Р. Беднарська // Вісник НУ «Львівська політехніка» / Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2008. – № 624. – С. 8–12.

5. Вигівська І.М. Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику: організація та методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / І.М. Вигівська. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 21 с.

6. Кузьмін О.Є. Врахування фактора ризику при плануванні зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О.Є. Кузьмін, Н.Ю. Подольчак. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8463/1/11.pdf>.

7. Кожухова Н.Н. Управление и оценка рисков во внешнеэкономической деятельности предприятий АПК Крыма [Електронний ресурс] / Н.Н. Кожухова – Режим доступу до ресурсу: <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/25053/09-Kojukhova.pdf?sequence=1>.

8. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / А. Свідерська // Галицький економічний вісник – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Том 46. – № 3. – С. 113-121. – (Загальні проблеми економіки та суб'єктів господарювання).

9. Крамаренко В.И. Страновые риски во внешнеэкономической деятельности: учеб. Пособие [Текст] / В.И. Крамаренко, Н.И. Твердохлебов. – Симферополь: ДиАйПи, 2012. – 251 с.

10. Крупицкая О.С. Методы снижения рисков экспортно-ориентированных компаний: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.14 [Текст] / О.С. Крупицкая. – Санкт-Петербург, 2009. – 19 с.

11. Евтеев А.М. Минимизация рисков во внешне-торговой деятельности: структурно-функциональный подход: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.14 [Текст] / А.М. Евтеев. – Ростов-на-Дону, 2006. – 25 с.

12. Маханець Л.Л. Моделювання ризику в зовнішньоекономічній діяльності: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02 [Текст] / Л.Л. Маханець. – К., 2002. – 20 с.

13. Волкодаева Е. Классификация рисков как инструмент подсистемы управления бизнес-процессами внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий [Текст] / Е. Волкодаева, Л. Ханбикова // Вестник Самарского государственного университета. – 2013. – № 4. – С. 26–29.

14. Левяков О. Риски внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] / О. Левяков. – Режим доступа: <http://www.src-master.ru/article27188.html>

15. Ечкалов Д.С. Страхование защиты внешнеэкономических контрактов: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.10 [Текст] / Д.С. Ечкалов. – Москва, 2006. – 215 с.

16. Іващенко О.А. Фінансово-інституційні інструменти управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності: дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01 [Текст] / О.А. Іващенко. – К., 2006. – 195 с.

17. Лукянова В.В., Свідерська А.В. Якісна оцінка ЗЕ ризиків машинобудівних підприємств Хмельниччини// Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту – Вип. 1 (18)- 2015 – С. 64-71.

18. Байда Н. В. Ризики зовнішньоторгівельної діяльності / Н.В. Байда // Фінанси України. – 2002. – № 11. – С. 44–48.

19. Болдуєв М.В. Бухгалтерська модель управління ризиками на промислових підприємствах / М.В. Болдуєв // Держава та регіони. Серія “Економіка та підприємництво”. – 2010. – № 5. – С. 115–120.

20. Мантур-Чубата О.С. Організаційно-економічний механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства... Диск на здобуття ступеня кен за спеціальністю 08.00.04 – економіка та

управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Хмельницький, 2015 – 239 с.

21. Гнилицька Л.В. Облікові технології управління ризиками при забезпеченні економічної безпеки підприємства // Фінанси, облік і аудит. 2012. № 19 – С. 253-265.

22. Коденчук К.А. Об'єкти зовнішньоекономічної діяльності та їх класифікація з точки зору бухгалтерського обліку та контролю [Електронний ресурс] / К.А. Коденчук. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Znpchdtu/2008_21_1/articles/Finansi/18_Kodenchuk.pdf.

23. Marshall Alfred. Principles of Economics [Електронний ресурс] / A. Marshall. – London : Macmillan and Co., Ltd., 1920. – Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Marshall/marPCover.html>

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ФОРМУВАННЯ ОСНОВ БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ “ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ”

BUILDING OF THE BASES OF BUSINESS IN THE CONTEXT OF THE DISCIPLINE “ECONOMIC AND MATHEMATICAL METHODS”

У статті проаналізовано питання необхідності якісного вивчення дисципліни «Економіко-математичні методи» студентами вищих навчальних закладів. Питання розглянуто в контексті майбутньої організації бізнес-процесів та підприємницької діяльності. Досліджено вплив соціально-економічних факторів на функціонування суб'єктів підприємницької діяльності на прикладі оцінки ринкової вартості підприємства. Оцінку вартості визначено на основі методу аналогових продажів.

Ключові слова: сфера вищої освіти, математика для економістів, економіко-математичні методи, підприємницька діяльність, соціально-економічні показники.

В статье проанализирован вопрос необходимости качественного изучения дисциплины «Экономико-математические методы» студентами высших учебных заведений. Вопрос рассмотрен в контексте будущей организации бизнес-процессов и предпринимательской деятельности. Исследовано влияние социально-экономических факторов на функционирование

субъектов предпринимательской деятельности на примере оценки рыночной стоимости предприятия. Оценка стоимости определена на основе метода аналоговых продаж.

Ключевые слова: сфера высшего образования, математика для экономистов, экономико-математические методы, предпринимательская деятельность, социально-экономические показатели.

The article is devoted to analysis such question as qualitative study of the discipline “Economic and Mathematical Methods” of high school students. This question considered in the context of future business processes and business activities. The influence of socioeconomic factors on the functioning of businesses is described by the example, which estimates the market value of the company. The definition of company valuation is based on the method of analog sales.

Key words: sphere of higher education, mathematics for economists, economic and mathematical methods, entrepreneurship, social and economic indicators.

УДК 519.866:339.1

Койбічук В.В.

к.е.н.

Сумський державний університет

Постановка завдання. Фахівці практично всіх сфер сьогодні працюють в умовах інформаційних перенавантажень. Тому особливої актуальності набуває використання нових інформаційних технологій, які змінюють не тільки процеси створення, передавання, оброблення інформації та прийняття рішень на її основі, а й усю діяльність підприємства, організації чи установи. Невід'ємною складовою у процесі використання будь-якої інформаційної технології є вміння застосовувати базові знання, по-перше, з економічної математики, по-друге, здатність до логічного мислення.

Студенти вищих навчальних закладів при вивченні дисциплін економіко-технічних, фізичних, інженерних спеціальностей згідно з навчальним планом вивчають дисципліну «Економіко-математичні методи».

Метою даної дисципліни є ознайомлення та оволодіння сучасними математичними методами необхідними для розв'язування теоретичних і практичних задач економіки (еластичність функцій, виробничі функції, граничний аналіз та ін.); вироблення навичок математичного дослідження прикладних задач, побудови економіко-математичних моделей і формування математичних знань для оволодіння іншими дисциплінами математич-

ного циклу; вироблення у студентів вміння самостійно поглиблювати і розширювати математичні знання та впроваджувати їх в аналіз прикладних задач. Однак, виникає важлива проблема – це якість вивчення дисципліни, рівень отримання та засвоєння студентами базових загальних знань. Від цього залежить вміння здійснювати аналіз проблем різного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематиці економіко-математичних методів, їх змістовній суті та сфері застосування присвячена велика кількість робіт зарубіжних та вітчизняних науковців. Перед дослідником чи людиною, яка планує займатися підприємницькою діяльністю, на першому етапі постає найважливіша задача – це вибір економіко-математичного методу, який надасть найбільш повні та обґрунтовані результати. Однак універсальними при цьому виступають методи системного аналізу та методи, що дозволяють визначити якісний ознаковий простір досліджуваних величин та врахувати вияви економічного ризику. До таких методів слід віднести методи багатовимірного статистичного аналізу. Детальний їх опис наведено в роботах Пономаренко В. В., Малярець Л. М. [1], Єріної А. М. [2]. Питання аналізу, моделювання та управління

економічним ризиком висвітлюється в роботах Вітлінського В. В., Верченко П. І. [3], Клебанової Т. С., Раєвневої О. В., Прокоповича С. В. [4], Колота В. М. [5].

Не вирішені частини досліджуваної проблеми. Економіко-математичні методи – це назва комплексу наукових напрямів у дослідженні економічних процесів методами математики і кібернетики. Відомо, що найважливішим у використанні математики в економіці є математичне моделювання економічного явища, ситуації або процесу для вивчення певного аспекту в його розвитку [4]. Основними етапами у процесі проведення навчально-наукового дослідження є: визначення проблеми, формулювання дослідницьких знань, висунення гіпотез, визначення методів дослідження, проведення дослідження, аналіз отриманих досліджень, оформлення висновків та кінцевих результатів. Проблема виникає на останніх трьох етапах, оскільки від специфіки дослідження потрібно застосовувати певні математичні методи та вміння якісно інтерпретувати отримані результати.

Виклад основного матеріалу. Людина в сучасному світі має орієнтуватися у кількісних і просторових співвідношеннях, виконувати елементарні арифметичні обчислення. Вивчення насамперед математики формує культуру логічного мислення. Розглянемо питання якості оволодіння економічною математикою у контексті підприємницької діяльності.

Процес підприємницької діяльності починається з розробки концепції, тобто тих принципових рішень, які закладаються в основу майбутньої справи. У рамках роботи над концепцією підприємець здійснює пошук відповідної ідеї свого бізнесу оцінює шанси на успіх при її реалізації [5].

Кулішов В. В. [6] пропонує підприємництво розглядати у чотирьох аспектах: бізнес – система ведення справи, яку люди створили для задоволення своїх підприємницьких потреб; комерція – торговельна діяльність людей, спрямована на прискорення реалізації продукції й одержання торговельного прибутку; лізинг – сполучення оренди та кредиту для фінансування й активізації збуту засобів праці; факторинг – форма комерційної діяльності, що прискорює торговельні угоди з реалізації продукції шляхом купівлі у фірм вимог до своїх клієнтів.

Часто поняття «бізнес» (соціально-економічний об'єкт, що бере участь у торгівлі товарами чи послугами споживачам) пов'язується з малим і середнім підприємництвом, індивідуальною трудовою діяльністю громадян, що є характерним для вітчизняної практики [7]. Слід зазначити, що існують також інші підходи до розуміння співвідношення підприємництва і бізнесу за ознакою обсягу понять. Згідно цих підходів бізнес є ширшим, ніж підприємництво. Сучасні прихильники такого під-

ходу вважають, що бізнес охоплює ділові відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки і залучають не тільки підприємців, а й споживачів, найманих працівників, державні структури.

Інший підхід акцентує увагу на тому, що підприємництво є ширше за бізнес. Такий підхід є визначальним у наукових публікаціях стосовно теоретичного обґрунтування природи і призначення підприємництва в суспільстві. Значною мірою підприємництво пов'язується з творчою природою людини і її розкриттям у конкретних історичних та економічних умовах; розглядається як одна з основних форм соціальної діяльності, що змінює не лише умови життєдіяльності, але й саму людину: її поведінку, погляди, місце в суспільстві [8].

Відомо, що основні функції підприємства зводяться до задоволення потреб споживачів у певних видах продукції та послуг і максимізації прибутку. Останнє у той же час є і ціллю господарчої діяльності підприємства.

Ця ціль може бути досягнута лише за умови оптимальної комбінації інноваційної політики, господарчого ризику та всіх виробничих факторів, що застосовуються.

Отже, в основі розглянутих підходів щодо підприємницької діяльності ключову роль відіграють знання основ економічної математики та економіко-математичних методів. Що глибший рівень знань економіко-математичних дисциплін у людини, котра займається бізнесом, то її бізнес буде більш стійким до зовнішньоекономічного, політичного та соціального середовища, факторів їх впливу. Здатність застосовувати економіко-математичні методи (оцінка поточного фінансового стану, прогнозування діяльності в майбутньому з урахуванням впливу різних факторів) робить підприємницьку діяльність більш конкурентоспроможною та стійкою. Адже сучасні напрями і підходи у моделюванні економіки, моделювання економіко-виробничих систем, економетричні моделі та методи прогнозування надають можливість здійснити глибокий та детальний аналіз впливу різноманітних факторів на підприємницьку діяльність, визначити актуальні проблеми, здійснити комплексний аналіз діяльності, а отже прийняти об'єктивне управлінське рішення.

Найважливішою частиною підприємницької діяльності є аналіз використання капіталу, що являє собою процес дослідження основних результативних показників ефективності його функціонування на підприємстві з метою виявлення резервів подальшого підвищення цієї ефективності. У залежності від цілей здійснення аналізу використання капіталу підрозділяється на різні форми.

Економісти [9-11] зазначають, що всі форми аналізу використання капіталу мають здійсню-

ється за певними етапами. Найбільш вживаними є наступні етапи:

- відбір і підготовка до аналітичного дослідження необхідної вихідної і фінансової інформації;
- аналітична обробка відпрацьованої вихідної фінансової інформації, формування аналітичної інформації;
- інтерпретація отриманої аналітичної інформації;
- підготовка висновків і рекомендацій за результатами проведеного аналізу.

В якості прикладу розглянемо задачу. Перед фінансистом стоїть завдання оцінити ринкову вартість підприємства, корпоративні права якого не мають обігу на ринку.

Розв'язок даної задачі може бути здійснений методом аналогового продажу. Сутність його полягає в оцінюванні вартості бізнесу за допомогою встановлення рівнів ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній чи аналогічних

цілісних майнових комплексів [12-13]. Вартість бізнесу оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку. Для цього використовують найрізноманітніші методи, наприклад, порівняльний (метод мультиплікаторів), метод галузевих співвідношень (вартість бізнесу визначається на основі цінних показників та інших якісних (чи фінансових) співвідношень, характерних для даної сфери господарювання. Тобто головна ідея методу ринку капіталу (порівняльного підходу) полягає у тому, що аналогічні підприємства повинні продаватися за подібними цінами. Основною проблемою застосування цього методу у процесі оцінки вартості бізнесу є якісний вибір повної та достовірної інформації про об'єкти порівняння, що у сучасних вітчизняних умовах господарювання далеко не завжди можливо.

Отже, припустимо, що на основі проведеного аналізу статистичної та ринкової інформації вда-

Таблиця 1

Показники порівняння об'єкта оцінки

Показники		Об'єкт оцінки				
1	Ринковий курс акцій	-	-	-	-	-
2	Статутний капітал, тис. грн.	4000	5000	6000	7000	8000
3	Власний капітал, тис. грн.	5500	6500	7500	8500	9500
4	Балансовий курс акцій, %	160	170	180	190	200
5	Коефіцієнт заборгованості	3,7	4,7	5,7	6,7	7,7
6	Чистий прибуток, тис. грн.	1500	2000	2500	3000	3500
7	Операційний грошовий потік, тис. грн.	1300	1500	1700	1900	2000
8	Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	17000	17000	17000	17000	17000
9	Ціна реалізації підприємства, тис. грн.	5000	5000	5000	5000	5000

Таблиця 2

Показники порівняння об'єкта оцінки та порівнюваного підприємства

Показники		Підприємство-аналог				
1	Ринковий курс акцій	125%	130%	135%	140%	145%
2	Статутний капітал, тис. грн.	6000	7000	8000	9000	4000
3	Власний капітал, тис. грн.	9000	10000	11000	12000	9000
4	Балансовий курс акцій, %	150	170	180	190	140
5	Коефіцієнт заборгованості	2,85	2,75	2,65	2,55	2,45
6	Чистий прибуток, тис. грн.	1650	1750	1850	1950	2000
7	Операційний грошовий потік, тис. грн.	1950	2050	2150	2250	2350
8	Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	21000	22000	23000	24000	25000

Таблиця 3

Показники порівняння об'єкта оцінки та порівнюваного підприємства

Показники		Об'єкт оцінки	Підприємство-аналог
1	Ринковий курс акцій	-	140% до номіналу
2	Статутний капітал, тис. грн.	7000	9000
3	Власний капітал, тис. грн.	8500	12000
4	Балансовий курс акцій, %	190	190
5	Коефіцієнт заборгованості	6,7	2,55
6	Чистий прибуток, тис. грн.	3000	1950
7	Операційний грошовий потік, тис. грн.	1900	2250
8	Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	17000	24000

лось з'ясувати, що на фондовій біржі здійснюється торгівля корпоративними правами підприємства, за основними якісними та кількісними характеристиками схожого на об'єкт оцінки. Зіставлення об'єкта оцінки та порівнюваного підприємства проведено за наступними показниками (табл. 1-2).

На основі вихідних даних табл. 1-2 сформулюємо узагальнюючу табл. 3 для проведення подальших розрахунків. Розглянемо ринковий курс акцій 140 % до номіналу.

Оцінимо вартість підприємства за методом порівняння продажів, якщо підприємство-аналог було реалізоване за 4500 млн грн.

З метою оцінки вартості підприємства знайдемо поправочні коефіцієнти.

1. Чистої виручки від реалізації:
2. Чистого прибутку:
3. Операційного грошового потоку:

Розраховуємо середнє арифметичне значення поправочного коефіцієнта:

Отже, ринкова вартість підприємства за методом порівняння продажів становить: млн. грн.

З метою забезпечення об'єктивності оцінки знайдена в рамках ринкового підходу порівняльна вартість підприємства може коригуватися на відповідні поправки, що характеризують ризикованість об'єкта оцінки, відмінності у правах власності на нього, рівень мобільності корпоративних прав.

Виділимо ряд переваг підходу оцінки вартості бізнесу: статистична обґрунтованість; достатньо простий у застосуванні і дає надійні результати; можливість вносити коригування на відмінності порівнюваних об'єктів; у цінах продажів відображають зміну фінансових умов і інфляцію; у підсумковій вартості відображається думка типових продавців і покупців.

Підсумовуючи розглянутий матеріал, можна зробити висновок, що якісне оволодіння студентами дисциплін економіко-математичного спрямування, особливо навчальними матеріалами дисципліни «Економіко-математичні методи» дозволить в майбутній підприємницькій діяльності:

- обґрунтовувати поведінку досліджуваних економічних процесів;
- формувати достатній обсяг фінансових ресурсів у відповідності з задачами розвитку підприємства в поточному періоді;
- найбільш раціонально використовувати сформований обсяг фінансових ресурсів у розрізі основних напрямів діяльності підприємства;
- максимізувати прибуток підприємства за передбаченого рівня фінансового ризику;
- мінімізувати рівень фінансового ризику при передбачуваному рівні прибутку;

- забезпечувати постійну фінансову рівновагу підприємства у процесі розвитку;
- оптимізувати грошовий обіг.

Крім того, якісне оволодіння матеріалом дисципліни «Економіко-математичні методи» сприятиме розв'язанню проблеми формування всебічно розвиненої особистості, яка спроможна реалізувати творчий потенціал у динамічних соціально-економічних умовах як у власних життєвих інтересах, так і в інтересах суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пономаренко В. С. Багатомірний аналіз соціально-економічних систем : навчальний посібник / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 384 с.
2. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посіб. / А. М. Єріна. – КНЕУ, 2002. – 170 с.
3. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко ; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
4. Економіко-математичне моделювання : навч. посібник / [Клебанова Т. С., Раєвцева О. В., Прокопович С. В. та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 352 с.
5. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. / В. М. Колот, І. М. Рєпіна, О. В. Щербина ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2009. – 444 с.
6. Кулішов В. В. Економіка підприємства: теорія і практика : навчальний посібник / В. В. Кулішов. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 216 с.
7. Кириленко В. В. Економіка. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В. В. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 193 с.
8. Іванюта С. М. Підприємництво та бізнес-культура : навчальний посібник / С. М. Іванюта, В.Ф. Іванюта. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
9. Гриценко Л. Л. Фінанси підприємств: практикум : навч. посіб. / Л. Л. Гриценко, О. В. Дейнека, І. М. Боярко. – Суми : Університетська книга, 2015. – 285 с.
10. Атюшкіна В. В. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посіб. / В. В. Атюшкіна, Я. В. Бурко ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Київ : Аграр Медіа Груп, 2015. – 190 с.
11. Виробничий менеджмент : підручник / ред. Ю. В. Гончаров. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Кафедра, 2014. – 512 с.
12. Бойчик І. М. Економіка підприємств : навчальний посібник / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Каравела, 2001. – 298 с.
13. Економіка підприємств : підручник / ред. С. Ф. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБИГУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

MODELUVANNYA OF RETAIL COMMODITY TURNOVER OF POINT-OF-SALE ENTERPRISE

УДК 658.87.012.72

Проскурович О.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
автоматизованих систем і моделювання
в економіці
Хмельницький національний
університет

Ястремський М.М.

студент
Хмельницький національний
університет

Сорока Л.О.

студент
Хмельницький національний
університет

У статті розглянуто основні напрями оцінювання та моделювання роздрібного товарообігу торговельного підприємств. Проведений кореляційно-регресійний аналіз та прогнозування роздрібного товарообігу довели, що підприємство і надалі може нарощувати його обсяги за рахунок зростання доходів населення, інших операційних доходів, витрат, чисельності персоналу та товарних запасів застосувавши побудовані економетричні моделі.

Ключові слова: роздрібний товарообіг, факторні ознаки, кореляційно-регресійний аналіз, економетрична модель, метод еластичності (чутливості) товарообігу, багатомірна регресія часового ряду, прогнозування роздрібного товарообігу.

В статье рассмотрены основные направления оценки и моделирования розничного товарооборота торгового предприятий. Проведенный корреляционно-регрессионный анализ и прогнозирование розничного товарооборота доказали, что предприятие и в дальнейшем может наращивать его объемы за счет роста доходов населения, других операционных доходов, рас-

ходов, численности персонала и товарных запасов, применив построенные эконометрические модели.

Ключевые слова: розничний товарооборот, факторні показателі, кореляційно-регрессионний аналіз, економетрична модель, метод еластичності товарооборота, багатомірна регресія часового ряду, прогнозування розничного товарооборота.

In the article basic directions of estimation and design of retail commodity turnover of point-of-sale are considered enterprises. The conducted cross-correlation-regressive analysis and prognostication of retail commodity turnover proved that an enterprise in future can grow his volumes due to growth of profits of population, other operating profits, charges, quantity of personnel and commodity supplies, applying the built econometric models.

Key words: retail commodity turnover, factor indexes, cross-correlation-regressive analysis, econometriceskaya model, method of elasticity of commodity turnover, multidimensional regression of sentinel row, prognostications of retail commodity turnover.

Постановка проблеми. Для реалізації стратегічних цілей торговельного підприємства варто застосовувати нові підходи щодо ефективного управління роздрібним товарообігом, як одного із основних показників економічного та соціального розвитку держави загалом, та окремого підприємства зокрема. У сучасних умовах управління роздрібним товарообігом доцільно здійснювати на основі економіко-математичних моделей, що дозволить дослідити динаміку розвитку торговельної сфери як України, її регіонів, так і певного підприємства. Використання економіко-математичних методів та моделей дозволить виявити тенденції впливу факторів на розмір роздрібного товарообігу торгових підприємств. За рахунок накопичення значного доробку щодо методики економіко-математичного моделювання, необхідно її узагальнити та впроваджувати у практику діяльності торговельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження щодо моделювання та прогнозування економічних процесів та явищ у торгівлі висвітлювали такі вчені-економісти, як: І. О. Бланк, К. А. Бобер, О. М. Головня, О. Б. Казакова, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, В. Г. Манона, В. С. Марцин, О. В. Неборачко, Г. Г. Пеніна, В. К. Саул'єв, А. В. Сидорова, О. Д. Тимченко, Г. М. Тарасюк, Н. М. Ушакова, Ю. П. Яковлєв.

Проте, аналіз спеціальної літератури [1-7] й досвіду організації ефективного управління роз-

дрібним товарообігом показує, що не всі проблеми в цій області вирішені остаточно. Зокрема, варто дослідити питання щодо відбору факторів, які впливають на роздрібний товарообіг торговельного підприємства за рахунок зміни певних доходів і витрат, чисельності працівників та суми товарних запасів підприємства, методики їх аналізу, моделювання та прогнозування на майбутню перспективу.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів, аналіз і моделювання підвищення роздрібного товарообігу за рахунок покращення внутрішніх чинників роботи торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ускладнення економічних процесів на будь-якому рівні господарської системи, а також нестабільність товарних ринків та мінливість споживчих уподобань, зумовлюють необхідність розробки нових механізмів адаптації та досягнення економічних результатів як в довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі. Усі ці проблеми характерні для сучасного розвитку торговельних підприємств. Тому досить важливим питанням є дослідження роздрібного товарообігу цих підприємств, активізувавши при цьому економічні та соціальні чинники.

В економічній літературі трактування сутності роздрібного товарообігу зумовлено неоднаковим розумінням цієї категорії в наступних аспектах [1-7]:

– характеристика товарообігу як економічної категорії доповнена відносинами, пов'язаними з рухом товарної і грошової маси, сервісними послугами, товарообіг при цьому оцінюється як логістична категорія;

– значення товарообігу, як завершальної стадії процесу руху товарів у сферу споживання доповнено його роллю в забезпеченні підвищення якості життя населення;

– як оціночний показник товарообіг характеризує не тільки торгівлю, але й економічну, політичну, соціальну ситуацію в державі, відіграє провідну роль у формуванні валового внутрішнього продукту країни, використовується для оцінки її позицій на світовому ринку споживчих товарів.

Як економічний показник роздрібний товарообіг відображає обсяг товарної маси, що переходить у сферу особистого споживання, і характеризує, з одного боку грошову виручку торговельного підприємства, а з іншого – суму витрат населення на покупку товарів [2]. Обсяг роздрібного товарообігу характеризує стан національної економіки, відображає інфляційні процеси, зміни платоспроможності населення, кон'юнктури і місткості внутрішнього ринку [1].

Для узагальнення різних визначень товарообігу як економічної категорії його слід трактувати, як комплексну систему соціально орієнтованих економічних відносин суспільного відтворення на стадії обміну грошових доходів населення на споживчі товари.

Обсяг та структура товарообігу залежать від дії великої кількості внутрішніх та зовнішніх, контрольованих та неконтрольованих по відношенню до торговельного підприємства чинників. Кожен з них також містить внутрішні групи чинників товарообігу, згруповані за ознакою інтенсивного чи екстенсивного характеру, особистісної чи матеріально-технічної природи, єдності сфери, механізмів та спрямованості вияву впливу. Всі класифікації чинників товарообігу побудовані таким чином, щоб сприяти визначенню джерел оптимізації товарообігу підприємства, забезпечувати відповідний вимогам зовнішнього та внутрішнього середовища управлінський вплив на параметри функціонування підприємства та спрямування його ресурсів у тих напрямках, що забезпечать найбільш швидку та позитивну динаміку товарообігу на кожну одиницю витрачених для його оптимізації коштів торговельного підприємства [3].

Покращення процесу управління діяльністю підприємства роздрібною торгівлю передбачає проведення аналізу товарообігу для виявлення його загальних тенденцій розвитку щодо повноти задоволення платоспроможного попиту населення на товари та можливостей отримання підприємством роздрібною торгівлю необхідного прибутку при досягнутому обсязі та структурі товарообігу.

Аналіз товарообігу проводиться у фактичних і порівняних цінах щодо [5]: оцінки обсягу товарообігу, його динаміки, складу, структури; факторного аналізу та визначення можливостей врахування невикористаних резервів при плануванні обсягу реалізації на майбутній період.

Для аналізу роздрібного товарообігу обрано традиційне торгове підприємство, що займається оптовою та роздрібною торгівлю продуктами харчування, алкогольними напоями та тютюновими виробами. Загальний обсяг його товарообігу впродовж аналізованого періоду зростає на 126,24 % (рисунк 1), що вказує на зменшення запасів нерелізованих товарів на складах торговельного підприємства.



Рис. 1. Динаміка обсягів роздрібного товарообігу

Протягом аналізованого періоду обсяг роздрібного товарообігу підприємства збільшився на 643217,20 тис. грн. Найбільші темпи зростання обсягів роздрібного товарообігу відбувалися впродовж 2002-2003 р.р. на 264,48 %, протягом наступного року на 64,13 %, з 2014 р. 2015 р. на 36,52 %. Проте, торгове підприємство не повинно зупинятись на досягнутому, а невпинно нарощувати обсяги у перспективі. Тому засобами кореляційно-регресійного аналізу визначено найбільш впливові фактори, які суттєво впливають на обсяг роздрібного товарообігу: собівартість реалізованих товарів, інші операційні доходи, адміністративні витрати, витрати на збут, чисельність працівників, фонд оплати праці та товарні запаси.

Проведено дослідження і визначено вплив окремих показників доходів і витрат, чисельності персоналу та товарних запасів на кінцеві результати господарювання торговельного підприємства використовуючи електронні таблиці табличного редактору Excel на основі показників багатфакторного кореляційного аналізу.

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу роздрібного товарообігу торгового підприємства подано у таблиці 1.

На основі кореляційної матриці усі сім відібраних фактори суттєво впливають на результативний показник. Усі відібрані фактори чинять прямий вплив на обсяг роздрібного товарообігу. Отже, економіко-математична модель, побудована на основі кореляційно-регресійного аналізу,

Таблиця 1

Динаміка роздрібного товарообігу та факторів, що на нього впливають

Показники	2001р.	2002р.	200 р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.
Чистий дохід від реалізації продукції, Y	10664,8	10633,5	38757,2	62941,0	103305,0	140487,8	177670,6	288131	304398	345446	365557	386836	419698	478978	653882
Собівартість реалізованих товарів, X ₁	9140,1	9308,3	35375,5	58688,9	95641,6	129118,4	162595,2	259096	276226	305931	324414	342243	372677	427912	592564
Інші операційні доходи, X ₂	153,4	487,4	199,3	330,7	807,5	709,7	611,9	21719	4267	3279	6169	7379	12218	17703	22730
Адміністративні витрати, X ₃	453,9	566,7	969,2	1754,6	3378,2	4949,4	6520,6	11347	13535	15141	15183	15705	17122	18726	19455
Витрати на збут, X ₄	1288,4	1414,9	1696,7	1675,2	3414,1	4759,8	6105,5	12000	12620	16215	20498	23524	26896	33396	42483
Чисельність працівників, X ₅	192	282	286	336	607	637	667	697	727	757	787	817	847	877	778
Фонд оплати праці, X ₆	546,30	641,50	573,60	834,30	1886,40	2686,60	3486,80	5749	6409	9609	10562	11793	12084	13005	14575
Товарні запаси, X ₇	1403,6	1502,45	3001,10	6899,50	7053,50	10392,90	14724,70	34401	31318	38488	48719	61439	64471	68325	64159

Таблиця 2

Основні характеристики економічних моделей зміни обсягу роздрібного товарообігу

№ з/п	рівняння залежності	значення критерія Фішера		значення критерія Стюдента									
		коефіцієнт детермінації	табличне	розрахункове							табличне		
				t ₀₇	t ₀₆	t ₀₅	t ₀₄	t ₀₃	t ₀₂	t ₀₁	t ₀₀	t ₀	
1	$Y_p = 1016,36 + 1,04X_1 + 0,21X_2 + 0,21X_3 - 0,41X_4 - 5,02X_5 + 3,46X_6 - 0,04X_7$	0,9999	3,79	0,81	10,3	2,85	4,00	1,13	4,95	116,2	1,81	2,36	
2	$Y_{p1} = 1115,42 - 1,12X_1 + 0,13X_2$	0,9997	3,89	-	-	-	-	-	0,61	112,5	0,65	2,18	
3	$Y_{p2} = 44098,08 - 11,40X_3 - 223,64X_5$	0,9767	251,98	-	-	-	-	-	3,85	11,13	1,58		

може бути ефективним інструментом у ході аналізу роздрібного товарообігу торговельного підприємства. Вона дає можливість спрогнозувати обсяг роздрібного товарообігу (Y) при заданих значеннях факторних ознак. Це має важливу роль для менеджменту підприємства, адже обсяг роздрібного товарообігу повинен постійно перебувати під контролем.

Зважаючи на значний вплив відібраних факторів на результативний показник – обсяг роздрібного товарообігу та наявність значного зв'язку між окремими факторами, що вказує на наявність мультиколінеарності побудовано декілька економічних моделей.

Порівняльний аналіз основних параметрів побудованих моделей представлено у таблиці 2.

Усі побудовані моделі мають високе значення коефіцієнта детермінації, що вказує на досить суттєвий вплив відібраних факторів на обсяг роздрібного товарообігу. Зокрема, за першою моделлю на 99,99 % відібрані фактори впливають на результативний показник.

У другій моделі коефіцієнт детермінації становить 0,9997 та означає, що на 99,97 % собівартість реалізованих товарів та інші операційні доходи впливають на зміну обсягу роздрібного товарообігу і лише 0,03 % припадає на дію інших факторів, що не включено у модель. У третій моделі значення коефіцієнта детермінації означає, що на 97,67 % зміна витрат на збут та чисельність працівників впливають на зміну роздрібного товарообігу і лише 2,33 % припадає на дію факторів, що не включено у цю модель.

Також усі моделі є адекватними за критерієм Фішера, оскільки їх розрахункове значення пере-

вищує табличне. Тому за цими моделями варто здійснювати прогнозування обсягу роздрібного товарообігу торговельного підприємства. Оцінити достовірність параметрів побудованої моделі можна за t -критерієм Стьюдента. У першій моделі адекватними виявились параметри a_1, a_2, a_4, a_5, a_6 , у другій моделі лише параметр a_1 , а у третій моделі – параметр a_1 та a_2 .

Отже, зважаючи на високе значення коефіцієнта детермінації і адекватність побудованих моделей визначимо розрахункові та прогнозні значення роздрібного товарообігу (таблиця 3).

Отже, за даними таблиці 3 фактичні та розрахункові дані не суттєво відрізняються, що вказує на якість побудованих моделей. Більш точні значення роздрібного товарообігу отримано за семифакторною моделлю. У побудованій багатofакторній моделі найбільший вплив на обсяг роздрібного товарообігу чинять такі фактори: чисельність працівників (протек обернений вплив, що свідчить про інтенсивний розвиток підприємства), фонд оплати праці та собівартість реалізованих товарів. Тому можна стверджувати, що початковий розмір роздрібного товарообігу не може бути меншим за 1016,36 тис. грн (a_0). При збільшенні собівартості реалізованої продукції результативний показник зростатиме на 1,04 тис. грн; при зростанні адміністративних витрат та інших операційних доходів обсяг роздрібного товарообігу збільшиться на 0,21 тис. грн; при зростанні фонду оплати праці роздрібний товарообіг зросте на 3,46 тис. грн. Однак, негативний вплив витрат на збут, чисельності працівників та зменшення товарних запасів призведе до скорочення обсягу роздрібного товарообігу на 0,41 тис. грн, 5,02 тис. грн та 0,04 тис. грн відповідно.

Таблиця 3

Фактичні, розрахункові та прогнозні дані роздрібного товарообігу

Рік	Реальний обсяг роздрібного товарообігу	Розрахункові та прогнозні обсяги роздрібного товарообігу			
		Y_p	Y_{p1}	Y_{p2}	Y_{pt}
2001	10 664,80	11 007,39	9 122,88	13 524,75	-43414,39
2002	10 633,50	11 098,45	9 268,05	35 094,36	-1 141,99
2003	38 757,20	37 866,58	38 562,02	39 200,46	41 130,41
2004	62 941,00	62 867,14	64 710,50	50 137,64	83 402,80
2005	103 305,00	103 382,73	106 121,86	130 562,45	125 675,20
2006	140 487,80	140 514,81	143 707,09	152 607,98	167 947,60
2007	177 670,60	177 607,10	181 292,32	174 653,51	210 220,00
2008	288 131,00	288 141,17	286 843,55	248 539,24	252 492,39
2009	304 398,00	304 746,22	308 347,86	262 314,36	294 764,79
2010	345 446,00	344 971,59	341 816,07	309 993,93	337 037,19
2011	365 557,00	365 820,91	362 183,01	365 514,27	379 309,58
2012	386 836,00	387 113,88	382 035,29	406 709,26	421 581,98
2013	419 698,00	419 502,28	415 560,89	451 847,43	463 854,38
2014	478 978,00	478 771,00	476 837,39	532 633,71	506 126,78
2015	653 882,00	653 974,65	660 977,11	614 052,55	548 399,17
2016		686 622,56	694 081,74	646 960,08	590 671,57
2017		720 902,87	728 841,60	681 512,98	632 943,97

Оцінка можливого обсягу роздрібного товарообігу може бути проведена не тільки на основі вивчення тенденцій його розвитку, а й шляхом вивчення та прогнозування попиту споживачів. Прогнозні обсяги роздрібного товарообігу, орієнтовані на використання можливостей споживчого ринку, базуються на даних вивчення обсягу незадоволеного попиту щодо товарів, які реалізує підприємство роздрібною торгівлі, і залежності зміни обсягу реалізації товарів від зміни доходів населення. Методичний прийом, який при цьому використовується, називається методом еластичності (чутливості) товарообігу.

Зважаючи на те, що за даними офіційної статистики, доходи населення Хмельницької області впродовж 2001-2015 р.р. невинно зростають, визначимо вплив цього фактору на зміну роздрібного товарообігу. Графічне представлення реальних та змодельованих значень роздрібного товарообігу торговельного підприємства подано на рисунку 2.

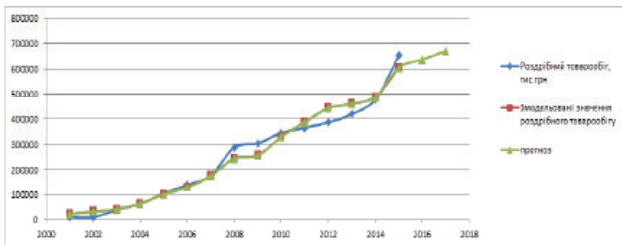


Рис. 2. Реальні та змодельовані значення роздрібного товарообігу

Моделювання роздрібного товарообігу торговельного підприємства здійснено за моделлю: $Y_{rd} = 13,37 \cdot X - 30637,40$; у якій значення коефіцієнта детермінації ($R^2=0,9753$) вказує, що на 97,53% доходи населення впливають на роздрібний товарообіг і лише 2,47% припадає на дію факторів, що

не включено у модель. Параметри моделі за t-критерієм Стьюдента достовірні. Значення F-критерія Фішера (512,32) перевищує його табличне значення (4,67) і засвідчує адекватність побудованої моделі, що дозволяє здійснювати за нею прогнозування. Зокрема, при щорічному зростанні доходів населення на п'ять відсотків, роздрібний товарообіг у 2016р. становитиме 637456,11 тис. грн, а у 2017р. – 670860,79 тис.грн. Однак, практичне використання для прогнозування методу еластичності (чутливості) роздрібного товарообігу має такий недолік: офіційна статистика не відображає фактичний обсяг доходів населення, оскільки їх частина залишається поза спостереженням, утворюючи так звані "тіньові доходи".

Тому для здійснення довгострокового прогнозування товарообігу підприємства роздрібною торгівлі використана багатовимірна регресія часового ряду, яка належить до каузальних моделей. Основні характеристики трендових моделей зміни обсягу роздрібного товарообігу та факторних показників узагальнено у таблиці 4.

Отже, побудована перша трендова модель має високе значення коефіцієнта детермінації, яке вказує на те, що на 95,71% часовий фактор впливає на зміну роздрібного товарообігу. Ця модель є адекватною як за критерієм Фішера, так і за коефіцієнтом детермінації. Наступних сім моделей мають також високе значення коефіцієнта детермінації, що засвідчує значний вплив часового фактора на зміну факторних ознак.

Разом з тим, усі моделі є адекватні, оскільки розрахункове значення критерія Фішера перевищує його табличне значення. Майже усі параметри моделей є достовірними за критерієм Стьюдента, тому що його розрахункове значення перевищує табличне. Тому за побудованими моделями можна визначити не лише розрахункові, але і прогнозні

Таблиця 4

Основні характеристики трендових моделей

Назва показника	рівняння залежності	коефіцієнт детермінації	значення критерія Фішера		значення критерія Стьюдента	
			розрахункове	табличне	розрахункове	табличне
Обсяг роздрібного товарообігу	$Y_t = 85686,78 + 42272,40t$	0,9571	289,80	4,67	17,02	3,80
Собівартість реалізованих товарів	$C_{pX1} = 75268,03 - 37749,6t$	0,9533	265,28		16,29	3,57
Інші операційні доходи	$O_{pX2} = 4115,59 - 1337,48t$	0,5420	15,38		3,92	1,33
Адміністративні витрати	$A_{pX3} = 2955,97 - 1576,22t$	0,9585	300,58		17,34	3,58
Витрати на збут	$Z_{pX4} = 8257,57 - 2765,42t$	0,8996	116,49		10,79	3,54
Чисельність працівників	$P_{pX5} = 241,29 + 47,29t$	0,8488	72,98		8,54	4,79
Фонд оплати праці	$F_{pX6} = 2748,54 - 1130,58t$	0,9551	276,45		16,63	4,45
Товарні запаси	$T_{pX7} = 14251,88 - 5583,97t$	0,9398	202,90		14,24	4,00

значення як результативного показника, так і факторів, що на нього впливають. Отже, у 2016 р. роздрібний товарообіг становитиме 590671,5 тис. грн, а у 2017 р. – 632943,97 тис. грн. Одночасно і зростатимуть значення за усіма факторами. Підставивши прогнозні значення факторів у моделі, що подано у таблиці 3, отримаємо скорочення роздрібного товарообігу в найближчій перспективі за усіма трьома моделями. Тому варто змінити підходи до прогнозування і здійснити більш оптимістичний прогноз. Зокрема, при щорічному зростанні значення кожного фактору на п'ять відсотків дозволить суттєво збільшити обсяг роздрібного товарообігу (рисунк 2).

Отже, розрахункові значення досить близькі до фактичних, прогнозні значення обсягу роздрібного товарообігу за усіма моделями вказують на стрімке збільшення результативного показника. Протягом аналізованого періоду розрахункові значення майже збігаються з реальними, що свідчить про те, що побудовані багатофакторні моделі є досить ефективними для побудови прогнозу.

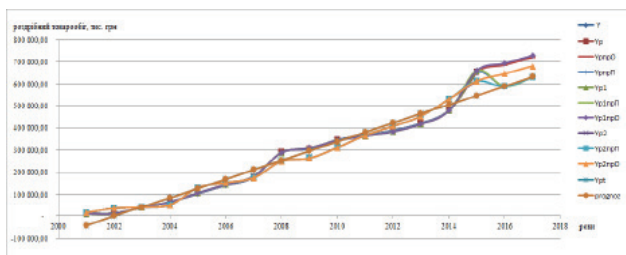


Рис. 3. Динаміка реальних, розрахункових та прогнозних значень роздрібного товарообігу

Крім цього, адміністрації торговельного підприємства слід розробити систему заходів і для подальшого стабільного зростання обсягу роздрібного товарообігу. Загалом сукупність заходів щодо покращення управління роздрібним товарообігом включає наступні [4]:

- 1) вдосконалення інформаційної бази (інформаційне забезпечення) торговельного підприємства;
- 2) підвищення професійного рівня апарату управління та його підлеглих;
- 3) пошук нових партнерів, які надають більш пільгові умови придбання товарів, ефективно рекламувати свої товари і послуги;
- 4) зниження витрат обігу (уникнення накопиченню великих товарних запасів);
- 5) розширення асортименту роздрібного товарообігу з продовольчої групі та перелік сервісних послуг для покупців з непродовольчих товарів.

Отже, для підвищення обсягу роздрібного товарообігу торговельного підприємства можна

запропонувати [6]: перерозподілити функції окремих посад та ввести у штат підприємства кваліфікованих менеджерів, маркетолога, запровадити та використати інформаційну систему управлінського обліку, яка дасть змогу проводити оперативний аналіз та здійснювати пошук скритих резервів підвищення ефективності торговельного підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті авторами отримана система економетричних моделей зміни обсягів роздрібного товарообігу, що встановлює взаємозв'язки між результативним показником роботи торговельного підприємства та показниками доходів, витрат, чисельності персоналу та товарних запасів. За допомогою цієї системи моделей можливим є як аналіз розвитку торговельного підприємства, так і моделювання та прогнозування обсягів роздрібного товарообігу на перспективу. Проведений аналіз та прогнозування факторних показників довели, що на підприємстві можна і в подальшому збільшувати обсяги роздрібного товарообігу застосувавши побудовані моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І. О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств / І. О. Бланк, Г. В. Ситник та ін. / За ред. проф. Бланка І.О. – К. : КНТЕУ, 2011. – 344 с.
2. Гринів Б. В. Аналіз товарообігу підприємств роздрібної торгівлі : навч. посібн. / Б. В. Гринів. – Київ : «Центр учбової літератури», 2011. – 392 с.
3. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова та ін. ; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
4. Стасюк Н. В. Организационно-экономические направления регулирования товарооборота / Н. В. Стасюк // Теория и практика коммерческой деятельности: сб. науч. тр. [по материалам междунар. науч.-практ. конф.] – Красноярск, 2007. – С. 185-188.
5. Самко М. С. Особливості факторного аналізу роздрібного товарообігу підприємств [Електронний ресурс] / М. С. Самко // Управління розвитком. – 2013. – № 11 (15). – С. 87–90. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Uproz/2013_11/u1311sam.pdf
6. Фастовець А. А. Економіка підприємства : навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів / за ред. А. А. Фастовець. – К. : НМЦ "Укрпросвіта", 2000. – 572 с.
7. Яковлев Ю. П. Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій. навч. посібник / Ю. П. Яковлев. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 376 с.

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО ЗОБОВ'ЯЗАННЯ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

SIMULATION MODELLING OF THE IMPACT OF TAX OBLIGATIONS ON THE DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

В результаті здійсненого дослідження побудовано імітаційну модель впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва України в середовищі Vensim, яка враховує особливості формування обсягів чистого прибутку та сукупного податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва України. Доведено, що сучасний рівень податкового навантаження суб'єктів малого підприємництва доцільно зменшити, що позитивно впливатиме на зростання обсягів чистого прибутку малого підприємства та його розвиток, а також, на обсяги податкових надходжень в бюджет країни за рахунок зростання кількості малих підприємств та найманих працівників.

Ключові слова: імітаційне моделювання, податкове зобов'язання, мале підприємництво, податкове регулювання, єдиний податок.

В результате проведенного исследования построено имитационную модель влияния налогового регулирования на развитие малого предпринимательства Украины в среде Vensim, которая учитывает особенности формирования объемов чистой прибыли и совокупной налоговой нагрузки на субъектов малого предпринимательства Украины. Доказано, что современный уровень налоговой нагрузки субъектов малого предпринимательства целесообразно уменьшить, что положительно повлияет

на рост объемов чистой прибыли малого предприятия и его развитие, а также на объемы налоговых поступлений в бюджет страны за счет роста количества малых предприятий и наемных работников.

Ключевые слова: имитационное моделирование, налоговое обязательство, малое предпринимательство, налоговое регулирование, единый налог.

As a result of the research carried out, an imitation model of the impact of tax regulation on the development of small business in Ukraine was built in the environment of Vensim, which takes into account the peculiarities of the formation of net profit and aggregate tax burden on small businesses of Ukraine. The current level of tax burden of small business entities must be to reduce was proved, as it will have a positive impact on the growth of the net profit of a small enterprise and its development, as well as on the volume of tax revenues in the country's budget due to the growth of the number of small enterprises and hired workers. The practical use of the built model has brought the economic feasibility of reducing the level of tax burden in order to provide commercial benefits from the activities of small business entities. The simulation model built can be used by small business entities in making decisions on choosing a single tax group and the number of employees.

Key words: simulation modeling, tax liability, small business, tax regulation, single tax.

УДК 330.46

Кравець О.В.

аспірант кафедри економіки
Класичного приватного університету

Постановка проблеми. Чутливість суб'єктів малого підприємництва до змін зовнішнього середовища обумовлює необхідність прийняття швидких та ефективних управлінських рішень, що в умовах обмеженості інструментів прийняття рішень досить складно. Саме тому, в якості ефективного інструменту моделювання впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва в Україні було обрано метод системної динаміки і підтримуючий його пакет імітаційного моделювання Vensim. Обраний нами інструмент надає можливості досліджувати проблему в динаміці з високим ступенем наочності, дозволяє будувати діаграми причинно-наслідкових зв'язків, потоків і задавати зв'язків між змінними за допомогою рівнянь.

Проблемі надмірного податкового тиску для малого підприємництва в Україні присвятили свої праці багато вчених серед них Максимовою Т.В.[7], Коноваловою О.В., Лохвицької та Ткачук Н. [5] та інші. Імітаційним моделюванням займалися такі науковці, як Чаговець Л.А. [12], Меркулової Т.В. та Биткової Т.В.[8], Евстрат Д.И. [3] та інші. Проте, формування загального уявлення щодо впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва в Україні в умовах кризи потребує подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування шляхів збільшення чистого прибутку малих підприємств за рахунок зниження рівня податкових ставок, аналізу різниці формування та обсягів сплати податкових зобов'язань для кожної з груп платників податків.

Виклад основного матеріалу дослідження. При побудові імітаційної моделі було прийнято наступні припущення:

- досліджувались малі підприємства України, які обрали спрощену систему оподаткування;
- не розглядалися окремо всі видатки малого підприємства, наприклад: оренда приміщення та сплата комунальних платежів у цьому приміщенні; витрати, пов'язані з підготовкою, організацією і здійсненням процесів виробництва та реалізації продукції, товарів та послуг та ін., оскільки ці витрати не впливають на податкове навантаження платників податків, які обрали спрощену систему оподаткування;
- до уваги не було прийнято обмеження щодо кількості найманих осіб та обмеження обсягу доходу протягом календарного року для платників єдиного податку I-III груп, а також обмеження щодо окремих видів діяльності, заборонених для I-III груп;

- вплив інфляції не враховувався.

Попри кризу в економіці в останні роки, надходження єдиного податку продовжують зростати, це обумовлено декількома факторами, а саме: віднесення до платників єдиного податку сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка виробництва за попередній податковий рік дорівнює або перевищує 75% [2]; підвищення ставки єдиного податку для III групи платників з 2% до 3% для платників ПДВ та з 4% до 5% для неплатників ПДВ в 2016 р.; підвищення доходів платників єдиного податку III групи за рахунок девальвації гривні.

При цьому фінансовий результат до оподаткування за економічними видами діяльності малих підприємств протягом 2011-2016 рр. є від'ємний (рис. 1) [1].

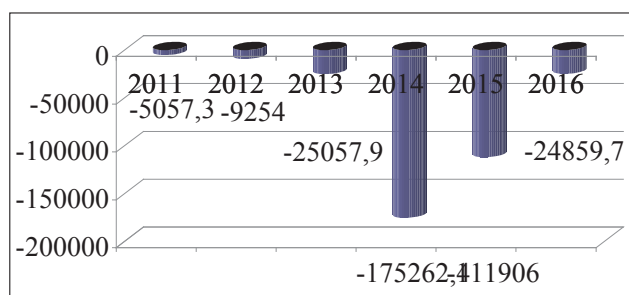


Рис. 1. Фінансові результати малих підприємств України до оподаткування за видами економічної діяльності, млн.грн.

Джерело: складено автором за даними [1]

Метою дослідження є обґрунтування шляхів збільшення чистого прибутку малих підприємств за рахунок зниження рівня податкових ставок, аналізу різниці формування та обсягів сплати податкових зобов'язань для кожної з груп платників податків.

Отже, імітаційна модель розраховує чистий прибуток як різницю між «збільшенням чистого прибутку» та «зменшенням чистого прибутку» (рис. 2).

При цьому, процес формування «зменшення чистого прибутку» враховує групу малого підприємства, наявність та кількість найманих робітників та податок на перевищення обсягів доходу за рік для даної групи платника єдиного податку, передбачену законодавством [2].

Крім того, для платників 4 групи єдиного податку площу та категорію земель, що підлягають оподаткуванню. Імітаційна модель враховує зменшення чистого прибутку на обсяг мінімальної зарплати, оскільки підприємець-власник теж повинен одержувати зарплату. Формування показника «збільшення чистого прибутку» залежить лише від «Доходів від провадження діяльності» малого підприємства.

Податкове навантаження для платників єдиного податку 1 групи розраховується наступним чином: соціальний внесок у розмірі 11% від мінімальної заробітної плати в Україні та єдиний податок у розмірі 10% від прожиткового мінімуму.

Податкове навантаження для платників єдиного податку 2 групи розраховується з урахуванням: соціальний внесок у розмірі 22% від мінімальної заробітної плати в Україні та єдиний податок у розмірі 20% від мінімальної заробітної плати. Також платники єдиного податку 2 групи, мають право на оформлення на роботу найманих працівників, що додатково впливає на податкове навантаження [6].

Податкове навантаження для платників єдиного податку 3 групи розраховується за таких умов: соціальний внесок у розмірі 22% від мінімальної заробітної плати в Україні та єдиний податок у розмірі 5% від доходу, у разі включення податку на



Рис. 2. Модель процесів формування чистого прибутку

Джерело: складено автором у середовищі Vensim

додану вартість до складу єдиного податку та 3% доходу – у разі сплати податку на додану вартість згідно з цим Податкового Кодексу України [2].

Четверта група платників єдиного податку – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75% [2]. Для платників єдиного податку четвертої групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить у відсотках бази оподаткування [2].

Для розрахунку податкового навантаження 4 групи платників єдиного податку в імітаційній моделі, у графу «категорія земель» необхідно ввести цифру від 1 до 6, в залежності від категорії землі досліджуваного підприємства (табл. 1).

Враховуючі вищезазначене діаграма потоків моделі зображена на рис. 3.

Переїдемо до динамічного аналізу імітаційної моделі (рис. 3). Проведемо імітаційний експеримент для платників єдиного податку 1-4 групи при однакових вхідних даних в пакеті системної динаміки Vensim.

Вхідні дані: кількість найманих робітників – 0; прожитковий мінімум -1600 грн., мінімальна зарплата – 3200 грн., дохід від провадження діяльності – 6008 грн. в місяць (середня зарплата по Україні станом на січень 2017 р. [9]), інші видатки – 2500 грн. в місяць. Результати розрахун-

ків представлено в таблиці 2. Зарплату директора встановимо на рівні мінімальної зарплати по Україні – 3200 грн., оскільки директор малого підприємства сам визначає пропорцію чистого прибутку та реінвестованого капіталу, в залежності від обсягів прибутку та власних цілей.

Таким чином, найбільш негативний вплив, при однакових умовах доходу та видатків, податкове регулювання має на платників єдиного податку III групи. При цьому, всі три групи платників єдиного податку при заданих умовах одержали збиток починаючи з 1 року діяльності.

При цьому, податкове навантаження для однакових умов але різних груп платників єдиного податку різне (рис. 4).

З рис. 4 видно, що при низьких рівнях обсягів доходів, найбільший рівень податкового тиску одержують платники податку 2 групи, крім того, платники 2 групи єдиного податку зобов'язані сплачувати єдиний податок не залежно від надходжень чи відсутності доходу.

Розглянемо інший приклад: дохід від впровадження діяльності 250000 грн. на рік, інші видатки – 5000 на місяць, кількість найманих робітників – 0 осіб. Таким чином, при збільшенні рівня обсягів доходу суттєво збільшується і рівень податкового тиску на платників єдиного податку 3 групи, при цьому, суми податкового обов'язку для 1 і 2 групи залишаються незмінними (рис. 5.). Проте, існують підприємці, яким необхідно працювати з юридич-

Таблиця 1

Позначення категорій земель у середовищі Vensim для платників єдиного податку 4 групи

Позначення у Vensim	Категорія земель	Ставка податку
1	для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту)	0,95%
2	для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,57%
3	для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях)	0,57%
4	для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,19%
5	для земель водного фонду	2,43%
6	для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту	6,33%

Джерело: Складено автором за даними [2], [10], [11]

Таблиця 2

Розрахунки впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва I-III груп платників єдиного податку

група	Чистий прибуток за рік (з накопиченням), грн.				
	1	2	3	4	5
1 група	-2448,0	-4896,0	-7344,0	-9792,0	-12240,0
2 група	-12432,0	-24864,0	-37296,0	-49728,0	-62160,0
3 група без ПДВ	-8356,8	-16713,6	-25070,4	-33427,2	-41784
3 група з ПДВ	-20901,5	-41803	-62704,5	-83606	-104508

Джерело: розрахунки автора

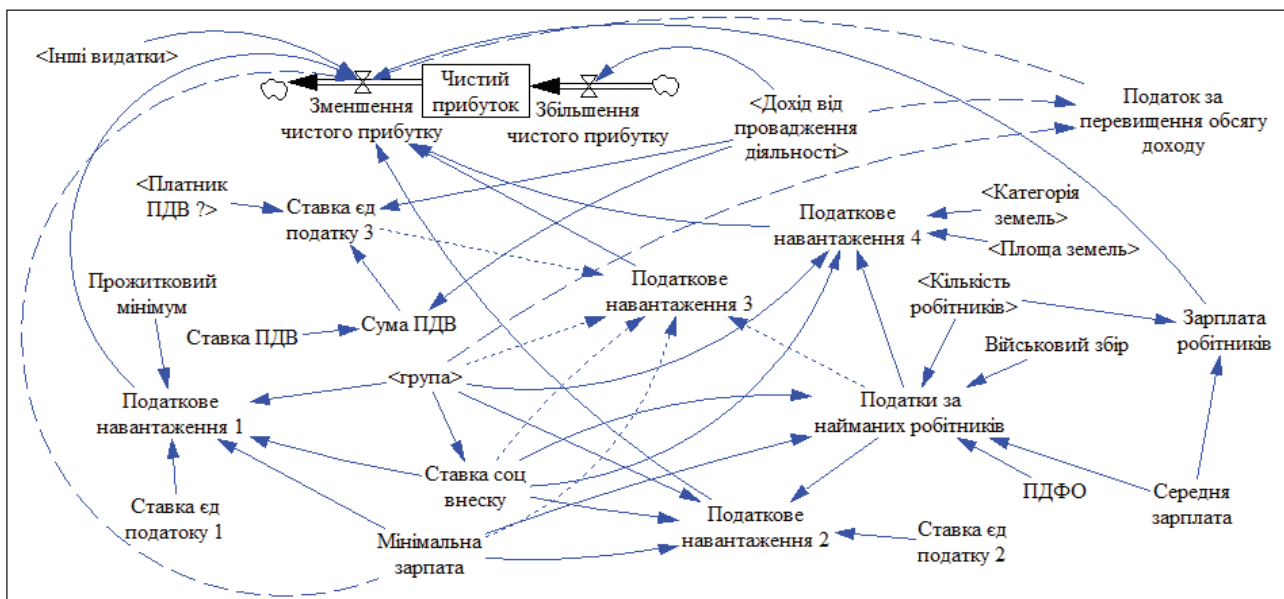


Рис. 3. Діаграма потоків імітаційної моделі впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва України

Джерело: розробка автора в середовищі Vensim

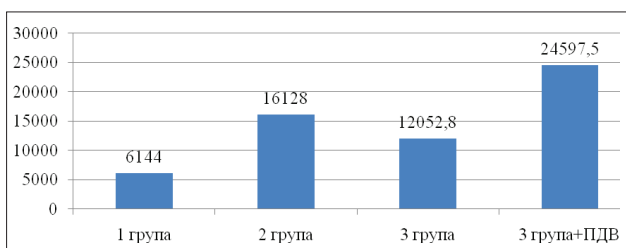


Рис. 4. Податкове навантаження на різні групи платників єдиного податку, за однакових умов доходу та видатків

Джерело: розрахунки автора

ними лицами, тому вони зобов'язані обліковуватися у 3 групі платників єдиного податку, разом з тим, їх доходи не перевищують обмежень доходів 1 групи платників єдиного податку. Наведені приклади доводять недосконалість сучасного оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

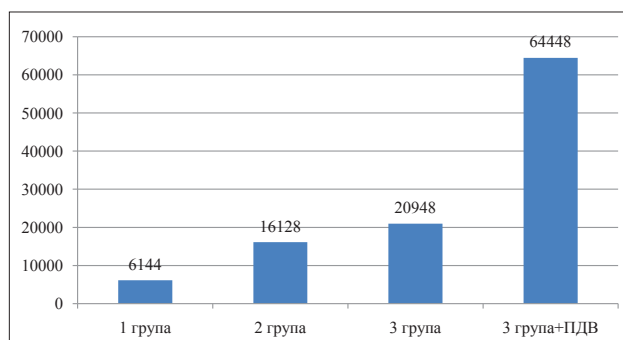


Рис. 5. Податкове навантаження на різні групи платників єдиного податку за однакових рівнів доходів та видатків

Джерело: розрахунки автора

Для дослідження впливу податкового регулювання на результати діяльності малих підприємців – платників єдиного податку 4 групи, дослідимо наступні 2 випадки:

Таблиця 3

Розрахунки впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва IV групи платників єдиного податку та 0,42 га

Категорія земель	Чистий прибуток за рік (з накопиченням), грн.				
	1	2	3	4	5
1	3693,31	7386,63	11079,9	14773,3	18466,6
2	3693,33	7386,66	11080	14773,3	18466,6
3	3693,33	7386,66	11080	14773,3	18466,6
4	3693,35	7386,7	11080,1	14773,4	18466,8
5	3693,23	7386,47	11079,7	14772,9	184662,2
6	3693,04	7386,08	11079,1	14772,2	18465,2

Джерело: розрахунки автора

Таблиця 4

Розрахунки впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва IV групи платників єдиного податку та 100 га

Категорія земель	Чистий прибуток за рік (з накопиченням), грн.				
	1	2	3	4	5
1	3681,96	7363,92	11045,9	14727,8	18409,8
2	3624,96	7249,92	10874,9	14499,8	18124,8
3	3686,52	7373,03	11059,5	14746,1	18432,6
4	3691,08	7382,16	11073,2	14764,3	18455,4
5	3664,2	7328,41	10992,6	14656,8	18321
6	3617,4	7234,8	10852,2	14469,6	18087

Джерело: розрахунки автора

1. Площа земель дорівнює 0,42 га (середній показник по Україні [4]);

2. Площа земель дорівнює 100 га.

Всі інші умови для платників єдиного податку 4 групи – однакові, окрім категорії земель. Дохід, як і в першому випадку, будемо вважати 6008 грн. на місяць, інші видатки -2500 грн. на місяць (табл. 3, табл. 4).

Отже, збільшення обсягів площі з рівня 0,42 до рівня 100 га, незначним чином впливає на формування рівня податкового навантаження 4 групи платників єдиного податку, при цьому, незважаючи на категорію земель, всі підприємці отримують прибуток, починаючи з першого року діяльності.

Таким чином встановлено, що на результати діяльності малих підприємців – платників єдиного податку 4 групи, справляння єдиного податку впливає незначним чином.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, доведено, що сучасний рівень податкового навантаження суб'єктів малого підприємництва доцільно зменшити, що позитивно впливатиме на зростання обсягів чистого прибутку малого підприємства та його розвиток, а також, на обсяги податкових надходжень в бюджет країни за рахунок зростання кількості малих підприємств та найманих працівників. В результаті, маємо економічне обґрунтування доцільності та ефективності зниження рівня податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва. Проведення запропонованих заходів також дасть змогу сформувати позитивне ставлення до оподаткування та підвищить рівень добровільного справляння податків і сумлінного виконання податкового обов'язку в Україні, оскільки оподаткування не буде стримувати соціально-економічний розвиток суб'єктів малого підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Державна фіскальна служба України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edynyi-podatok/>

3. Евстрат Д. И. Имитационная модель управления цепочками поставок в системе ресурсного обеспечения подразделений силовых структур / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/soi_2012_2_3_28

4. Кількість сільськогосподарських підприємств і площа сільськогосподарських угідь у їхньому користуванні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sg/ksgp/ksgp_u/ ksgp_11_u.htm

5. Коновалова О. В. Аналіз податкового навантаження та його вплив на стан економіки України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10%281%29_34

6. Лист ДФС України від 30.12.2016 № 41658/7/99-99-13-02-01-17 «Про надання роз'яснення» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/ediniy-vnesok-na-zagalnoobovyazkove-listi/70778.html>

7. Максимова Т.В. Расчет налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта: теория и практика / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/raschet-nalogovoy-nagruzki-hozyaystvuyuschego-subekta-teoriya-i-praktika>

8. Меркулова Т. В. Использование имитационного моделирования для анализа кредитного риска / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Popu_2011_3_24

9. Мінфін: середня зарплата по Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/average/>

10. Постанова Кабінету Міністрів «Про визначення поліських територій України» від 25.12.1998 № 2068/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2068-98-%D0%BF>

11. Постанова Кабінету Міністрів «Про перелік населених пунктів, яким надається статус гірських» від 11.08.1995 № 647 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/647-95-%D0%BF>

12. Чаговец Л. А. Моделирование производственно-фискальных эффектов в системе экономической безопасности государства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_10_25

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF TOURISM ENTERPRISES

У статті розглянуто види інформаційних технологій, які використовуються на туристичних підприємствах. Наведено основні системи резервування та принцип їх роботи. Розглянуто системи автоматизації документообігу на туристичних підприємствах. Наведені програмні пакети управління туристичними фірмами. Розглянуто особливості застосування Інтернет-технології в туристичному менеджменті.

Ключові слова: інформаційні технології, Інтернет, ресурс, туристичне підприємство, туристичний бізнес.

В статье рассмотрены виды информационных технологий, используемых на туристических предприятиях. Приведены основные системы бронирования и принцип их работы. Рассмотрены системы автоматизации документооборота на туристиче-

ских предприятиях. Приведенные программные пакеты управления туристическими фирмами. Рассмотрены особенности применения Интернет-технологии в туристическом менеджменте.

Ключевые слова: информационные технологии, Интернет, ресурс, туристическое предприятие, туристический бизнес.

The article deals with the types of information technologies used in tourist enterprises. The basic reservation systems and the principle of their operation are presented. Systems of automation of document circulation at tourist enterprises are considered. The following are software packages for management of travel companies. The features of Internet technology application in tourism management are considered.

Key words: information technologies, Internet, resource, tourist enterprise, tourism business.

УДК 338.48

Кукліна Т.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізький національний технічний університет

Постановка проблеми. В умовах сучасного економічного ринку розвивається жорстока конкуренція підприємств туристського бізнесу. Поява нових систем обслуговування, баз даних, Е-маркетинг на даний час є одними з проявів використання туристичними підприємствами інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми використання інформаційних технологій одержали висвітлення в роботах вчених, що досліджують туристську систему: Азара В.І., Гуляєва В.Г., Чудновського А.Д., Кузика С.П., Кучеренка К. та інших. Питанням про можливості сучасних інформаційних технологій в індустрії туризму розглядаються такими відомими українськими вченими, як Роглевим Х., Скопень М., Худо В., Кияниця А., Кабушкин Н., Агафонова Л. та іншими.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичний огляд різних інформаційних технологій, які застосовуються на туристичних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індустрія туризму настільки багатогранна, що вимагає застосування найрізноманітніших інформаційних технологій, починаючи від розробки спеціалізованих програмних засобів, що забезпечують автоматизацію роботи окремої туристської фірми чи готелю, до використання Глобальної комп'ютерної мережі (рис. 1) [1].

Інформаційні технології в туристичній сфері представлені різними взаємопов'язаними системами:

1. Системи резервування. Як відомо, туристичний продукт – це комплекс різних послуг, що надаються мандрівникові, а туристична фірма – реалізатор, який є лише однією з ланок в орга-

нізації туру. Швидкість інформації, оперативний зв'язок між ними набувають першочергового значення, тому інформаційні технології займають важливе місце в туризмі. Про масштаб сучасних комп'ютерних систем бронювання (КСБ) свідчить статистика: в офісах туристичних агентств та авіакомпаній, які цілодобово користуються послугами цих систем, встановлено близько 600 тис. терміналів. У зв'язку зі зростанням масштабів застосування КСБ, вони отримали нову назву – глобальні розподільні системи (ГРС) [2].

Комп'ютерні системи резервування активно використовуються регіональними туристичними агентствами. Без них, неможливо уявити щоденне планування та управління операціями. Слід зазначити, що у цілому КСБ впливають на всю туристичну галузь. Такі системи дозволяють резервувати всі основні сегменти туру – від місць у готелях і авіаперельотів до квитків у театр та страхових полісів.

Фактично вони складають загальну інформаційну систему, що пропонує найважливіші розподільні мережі для всієї туристичної торгівлі. Одним з'єднанням через модем із серверами, що мають відповідну базу даних, туристичні агенції отримують доступ до інформації про вартість, якість, час прибуття та відправлення для різноманітних туристичних послуг від своїх постачальників. Більш того, туристичні агентства можуть зв'язатися з цими базами даних для того, щоб здійснити і підтвердити своє замовлення.

Функціонування і ефективність цих систем вимагають, щоб постачальники туристичних послуг засвоїли принаймні мінімальний рівень технології (наприклад, навички роботи з ПК та використання мережевих ресурсів у туристичних

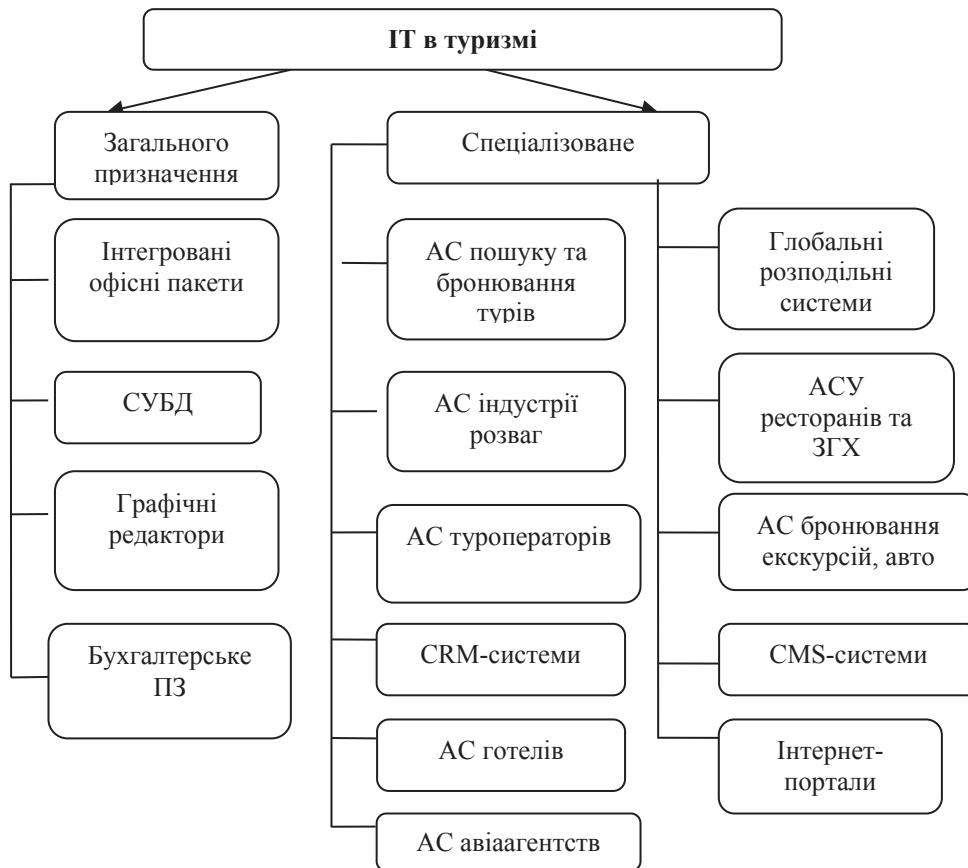


Рис. 1. Види ІТ в туризмі

агентствах), щоб отримувати доступ до таких систем і бути на них представленими.

Найбільшими КСБ на міжнародному ринку туризму є системи Amadeus, Galileo, Worldspan [5]. Вони відрізняються один від одного тільки:

- повнотою й оперативністю видаваної інформації;
- набором послуг та кількістю власників різних видів ресурсів, що мають угоду з конкретною ГРС, і рівнем доступності до їх баз даних;
- зручністю формування запитів на бронювання, дружелюбність програмного забезпечення, що використовується в ГРС і встановлюється на персональному комп'ютері туристичного підприємства;
- надійністю техніки та засобів зв'язку між фірмою та центром обробки даних ГРС;
- розміром оплати за користування інформаційними послугами та порядком її формування.

2. Системи автоматизації документообігу. Під офісними програмами нині розуміються як Excel-таблиці, пристосовані для введення заявок та проставлення позначок оплати, так і складні комплексні системи, що дозволяють автоматизувати та оптимізувати бізнес-процеси турпідприємств.

Можна виокремити такі рівні автоматизації:

- офісна оргтехніка (телефонія, факси, ксерокси);

- комп'ютери зі стандартним програмним забезпеченням типу Microsoft Office;

- спеціальне програмне забезпечення (так званий BackOffice, зв'язок BackOffice-них програм з глобальними системами бронювання);
- наявність своїх інтернет-магазинів.

Для автоматизації не тільки великих, але і малих компаній використовуються програмні продукти фірм Microsoft. Це сімейство програмних продуктів, що об'єднує найбільш популярні у світі додатки в єдине середовище, ідеальне для роботи із найрізноманітнішою інформацією: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Access. Особливостями Microsoft Office є:

- інтегроване сімейство потужних інтелектуальних додатків, що забезпечують максимальну продуктивність роботи і швидке одержання гарних результатів;
- засіб для ефективної організації повсякденної роботи, який має вмонтовану електронну пошту, список контактів, розклад зустрічей, подій;
- багатогранний інструмент для колективної роботи з документами та аналізу інформації;
- потужна база для зручної побудови оригінальних рішень, орієнтованих на потреби конкретного підприємства.

Сьогодні професійні офісні програми претендують на повну автоматизацію бізнес-процесів

турфірм. Придбання програм цього рівня не зводиться до простої купівлі комп'ютерної системи – це, передусім, серйозна робота із впровадження нової, передової технології. Що це дає туристичному підприємству? Насамперед, виявляється величезний обсяг інформації, що доступний всім чи багатьом, яким раніше володіли один чи два найбільш просунутих менеджери [7].

Вся історія спілкування з клієнтом зберігається в базі даних. Будь-який користувач системи може дати вичерпної відповіді стосовно питань клієнта. За допомогою комплексної системи автоматизації можна коригувати стратегію продажу. Система допоможе туроператору оптимально заповнити (завантажити) чартери і готелі.

3. Пакети управління туристичними фірмами. Розробками спеціалізованих програмних продуктів для туристського і готельного бізнесу в даний час займаються кілька вітчизняних фірм: «Аріма-Софт» (програми «TurWin», «Чартер», «ОВІР»), «Само-Софт» (програма «Само-Тур»), компанія «Мегатек» (програмний комплекс «Майстер-Тур»), «Туристські технології» (програма комплексної автоматизації «Туристський офіс»), «Інтур-Софт» (програма «Travel Agent-2000»), «ANT-Group» (система «ANT-Group»), «Рек-Софт» (комплекс «Барсум», «Реконлайн») та ін. На ринку програмних продуктів представлено кілька комп'ютерних систем, що дозволяють автоматизувати внутрішню діяльність туристичної фірми. Як правило, ці системи дозволяють вести довідкові бази даних за клієнтами, партнерами, готелями, транспортом, посольствами, а також вести облік турів і платежів, прийом замовлень та роботу з клієнтами, формування документів та ін. Практично всі програмні комплекси забезпечують формування бухгалтерської звітності та часто імпорт-експорт даних у спеціалізовані бухгалтерські програми такі, як 1С та ін.

Успішне функціонування туристичного агентства можливо тільки тоді, коли забезпечено зв'язок «туроператор – турагентство» і вихід у ГРС. На жаль, лише кілька систем, наприклад «Travel Agent-2000», забезпечують віддалене бронювання турів. Програмний комплекс «Само-Тур» також дозволяє формувати і відправляти заявки на бронювання турів і готелів з автоматичним повідомленням про отримання броні. Поряд з автоматизацією внутрішніх функцій турфірм віддалене бронювання туристських послуг забезпечує спеціально розроблена система «Continent-ANT». Вона дозволяє туроператору працювати в режимі реального часу з мережею турагентств і здійснювати бронювання турпакету в цілому, включаючи авіаперевезення, послуги, готелі. Безліч програмних продуктів можна умовно розділити на туроператорські, турагентські, універсальні (розраховані як на агентів, туроператорів, так і на продавців квитків) [3].

Інформаційні системи туроперейтингу набувають все більшої популярності, оскільки в даний момент вирішальним аргументом у конкурентній боротьбі стають капітал та інформаційні технології. Універсальні програми незабаром будуть більш поширені, оскільки вони передбачають можливість надання різних послуг. Важливим є можливість самостійного моделювання і доопрацювання операційної системи, що сприяє індивідуалізації турфірми.

4. Мультимедійні технології в туризмі [4]. Мультимедійним технологіям знайшли швидке застосування у галузі туризму. Основна особливість мультимедійного комп'ютера – це наявність додаткових пристроїв, таких, як CD-ROM-накопичувачі, звукова карта, колонки та ін. На сьогоднішній день більшість комп'ютерів є мультимедійними і зазначені пристрої входять у стандартну комплектацію. Мультимедійна технологія дає можливість працювати зі звуковими та відеофайлами, що відкриває нові напрямки використання комп'ютерної техніки в галузі туризму, зокрема розробку віртуальних екскурсій і подорожей.

5. Віртуальні екскурсії та подорожі – це презентації, які дозволяють глядачам побачити основні об'єкти, що їх цікавлять (музеї, пам'ятки) ще до реального їх відвідування. Це можуть бути довільно рухомі панорами об'єктів будь-якого розміру (експонати музеїв та картинних галерей, приміщення готелів, вулиці та будівлі міст, алеї, види з висоти пташиного польоту та ін.). Панорами з'єднані між собою імітованими поздовжніми пересуваннями таким чином, що створюється ілюзія реального руху вздовж і всередині об'єкта з можливістю зупинки для огляду в найбільш цікавих місцях. Глядач може довільно міняти напрямки руху, використовувати функцію збільшення зображення, переміщатися вперед і назад, вправо та вліво. Є можливість озвучування презентації, вбудовування пояснювальних написів, інтеграції у віртуальну подорож географічних карт та планів приміщень.

Одне з найбільш поширених напрямів використання мультимедійних технологій в галузі туризму – це створення і використання енциклопедичних, довідкових та рекламних дисків. Багато підприємств сфери туризму, найчастіше музеї, турфірми і готелі, створюють свої власні диски, що містять довідкову та рекламну інформацію.

Зазвичай мультимедійні каталоги не містять відомостей, що часто змінюються, наприклад, дані про ціни і функціональні можливості. CD-довідників істотно менше, ніж довідників спеціалізованих Інтернет-серверів. Тим не менш CD-довідники користуються популярністю з ряду причин:

– вони є найбільш зручним засобом отримання інформації, якщо користувач не має доступу до Інтернету;

– CD-диски дозволяють отримувати довідкову інформацію часто набагато швидше, ніж пошук аналогічних даних в мережі;

– одним CD-диском, як мережевим ресурсом в локальній мережі, можуть одночасно користуватися кілька користувачів-менеджерів турфірм;

– CD-диски легко переносяться з одного комп'ютера на інший і ними зручно користуватися як на презентаціях, так і на інших рекламних заходах;

– CD-диски представляють собою ідеальний рекламно-інформаційний матеріал, що розсилається партнерам і клієнтам.

6. Інтернет-технології в туристичному менеджменті. Інтернет у туристичному бізнесі застосовується за кількома напрямками. Один із них – використання віртуального простору для просування на ринку своїх послуг. Реклама в Інтернеті набуває дедалі більшої популярності. Великі туроператори і невеликі турагентства активно використовують веб-сторінки і власні сервери. Інформацію про далекі країни, екзотичні подорожі та ціни на туристичні послуги легко знайти через будь-яку пошукову систему. Однак таке розмаїття вибору є здебільшого оманливим. Багато сторінок виявляються малоцікавими для користувача і, у кращому разі, містять перелік пропонованих країн та телефони офісів. Інтернет приваблює турфірми не тільки як рекламний засіб, але і як унікальний засіб організації взаємодії філій та агентств. Великі туроператори, яким щодня доводиться підтримувати зв'язок із сотнями турагентств у різних країнах, вже усвідомили перевагу Інтернет. У Всесвітній мережі можна знайти віртуальні представництва практично всіх провідних туроператорів.

Кожен повнофункціональний сайт є системою автоматизованих інформаційних технологій (CAIT), призначених для використання як відвідувачем мережі, так і працівником туристичного підприємства.

Створення CAIT потребує багато зусиль і часу. Основними підсистемами CAIT є:

– технічна інфраструктура комп'ютерного та мережевого устаткування із системним програмним забезпеченням;

– СУБД;

– програмне забезпечення для підтримки функціональних властивостей CAIT;

– інформаційно-лінгвістичне забезпечення.

Перелічені елементи взаємозалежні та створюються паралельно в процесі реалізації CAIT.

Інтернет-системи забезпечують ще одну нову можливість маркетингу – просування продукту електронною поштою на адресу споживачів. Такі системи запам'ятовують і зберігають у пам'яті велику за обсягом інформацію про минулі заявки клієнтів, на підставі якої можна визначити найкращі напрями просування продукту з урахуван-

ням демографічних факторів, інтересів, кращих засобів розміщення тощо. Інформація про клієнтів може бути зібрана з різних джерел: телефонних розмов, Інтернету, інформаційно-довідкових кіосків, туристичних відділів і збережена в єдиній базі даних. Створювані в Інтернеті веб-сторінки дають змогу споживачам швидко і легко переходити від планування подорожі до її бронювання [6].

Створення ефективного веб-сайту – це тільки перший крок у використанні Інтернету. Дуже важливо забезпечити його просування традиційними та електронними каналами, а потім організувати цілеспрямовані рекламні кампанії з використанням агресивних маркетингових технологій «проштовхування».

Учасником туристичного ринку є портал (спеціалізована CAIT із великими базами даних визначеної тематики). Його підтримує організація, яка працює в Інтернеті. Портал є воротами в онлайнові технології для сотень тисяч чи навіть мільйонів користувачів.

Портали контролюють інформаційні процеси й потоки даних. Будь-яке туристичне підприємство, яке хоче провадити діяльність у мережі, повинно налагодити партнерство з порталом. З погляду власників порталів туристичні підприємства надають цінну інформацію, яка підтримує інтерес користувачів, тому портали зацікавлені у співпраці з тими компаніями, які можуть запропонувати якісний продукт.

Споживачі можуть заходити на веб-сторінки партнерів прямими каналами зв'язку і, за бажанням, здійснювати бронювання в режимі on-line чи по телефону. Якщо немає можливості забронювати продукт у режимі реального часу через посередників, перспективною стає пряма купівля продукту у великих постачальників, оскільки багато компаній почали впроваджувати інформаційні блоки у свої традиційні системи бронювання.

Співробітництво з такими порталами, як «MSN Expedia» вигідне туристичним підприємствам, оскільки портали спроможні через програму «Expedia Associate» чи участь у «MSN Expedia Travel Network» інтегрувати у сайт потрібні партнеру умови.

Висновки з проведеного дослідження. У наш час професійні офісні програми претендують на повну автоматизацію бізнес-процесів туристичних фірм. На жаль, використання широкого діапазону економічно перспективних комп'ютерних програм, доступних багатьом туристичним фірмам, обмежується недостатньою підготовкою кваліфікованого персоналу, безініціативністю менеджерів. У той же час, інформаційний технологічний прогрес випереджує очікування туристичних фірм у довгостроковій адекватності впроваджених АСУ. Якщо раніше такі фірми змінювали технологічне оснащення, в

середньому, кожні 5–8 років, то сьогодні цикл скоротився до 3–4 років. Потрібно відзначити, що сам по собі факт установки сучасної системи не означає безумовного отримання віддачі від здійснених витрат. Ефективність автоматизації обумовлюється цілим комплексом скоординованих дій щодо перегляду сформованих методів і порядку роботи, перепідготовки персоналу, розробки і втілення інформаційно-технологічної стратегії підприємства. Тому, перш за все, керівники туристичних фірм мають усвідомити те, що для ширшого використання комп'ютерних технологій в майбутньому, потрібно підвищувати рівень кваліфікації співробітників вже сьогодні. Це призведе до зростання якості обслуговування клієнтів, дозволить менеджерам швидше і точніше компонувати тур, надавати диверсифікований спектр туристичних послуг, покращити рівень розвитку маркетингового планування, підвищити конкурентоспроможність послуг на ринку сьогодні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуляев В.Г. Новые информационные технологии в туризме / В.Г. Гуляев. – М.: Приор, 2009. – 144 с.
2. Крутик А.Б. Впровадження систем електронного бронювання і резервування. – К., 2007. – 87 с.
3. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 493 с.
4. Сидоров А. Экономические аспекты информационных технологий // Проблемы теории и практики управления – 2001. – № 1. – С. 86–90.
5. У туризма без Интернет нет будущего // Туризм: практика, проблемы, перспективы. – 2001. – № 5. – С. 30–31.
6. Чудновский А.Д. Информационные технологии управления в туризме: Учебное пособие. – 3-е изд., стереотип. – М.: КНОРУС, 2008. – 104 с.
7. Шимкова В.Є. Механізми інформаційного забезпечення туристичних підприємств на засадах логістики // Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому. - 2009. - №13. - С. 273-278.

ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ

FORMING TOOLS VOLATILITY FORECASTING AND MANAGEMENT OF TAX REVENUE

В статті зроблено акцент на необхідності застосування прогнозування податкових надходжень на основі лагової моделі п'ятого порядку. Дана модель враховує часовий ряд зміни податкових надходжень та вплив індикаторів макросередовища. Прогнозні результати показали, що зростання податкових надходжень у майбутньому періоді відбуватиметься через зростання мінімальної заробітної плати. Зниження ж темпів приросту податкових надходжень відбуватиметься через історичну їх динаміку (вплив часових рядів) та динаміку обсягів реалізації продукції, які впливають на податок на додану вартість. Проведений аналіз фіскальних індикаторів Лаффера підтвердив необхідність реформування податкової політики.

Ключові слова: інструментарій, прогнозування, регулювання, волатильність, податкові надходження.

В статье сделан акцент на необходимости применения прогнозирования налоговых поступлений на основе лагов модели пятого порядка. Данная модель учитывает временной ряд изменения налоговых поступлений и влияние индикаторов макросреды. Прогнозные результаты показали, что рост налоговых поступлений в будущем периоде будет

происходить из-за роста минимальной заработной платы. Снижение же темпов прироста налоговых поступлений осуществляется через историческую их динамику (влияние временных рядов) и динамику объемов реализации продукции, которые влияют на налог на добавленную стоимость. Проведенный анализ фискальных индикаторов Лаффера подтвердил необходимость реформирования налоговой политики.

Ключевые слова: инструментарий, прогнозирование, регулирование, волатильность, налоговые поступления.

The article focuses on the need for forecasting tax revenues based on the lag model of the fifth order. This model takes into account the time series of changes in tax revenues and the impact of macro indicators. The projected results have shown that the growth of tax revenues in the future period will be due to an increase in the minimum wage. The decrease in tax revenue growth will occur due to their historical dynamics (influence of time series) and the dynamics of sales volumes that affect the value added tax. An analysis of Laffer's fiscal indicators has confirmed the need for reforming tax policy.

Key words: toolkit, forecasting, regulation, volatility, tax revenues.

УДК 336.2

Кислюк А.П.

аспірант
Донбаська державна
машинобудівна академія
м. Краматорськ

Постановка проблеми. Дослідження волатильності податкових надходжень не втрачає актуальності через необхідність встановлення джерел потужного приросту податкових надходжень з

одночасним збереженням помірного фіскального тягаря. Тобто перед наукою стоїть завдання формування податкової системи, яка характеризується наявністю компенсаторів значних негатив-

них флуктуацій податкових надходжень за умов макроекономічної нестабільності. Поглиблений аналіз цих причинних зв'язків, зосереджених на нестабільності доходів, є особливо актуальним та своєчасним, враховуючи той факт, що державна податкова сфера стає все більш нестабільною і непередбачуваною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконаленню напрямів прогнозування та регулювання податкової політики, визначенню оптимального оподаткування, яке сприятиме економічному зростанню, присвячено чимало праць вітчизняних вчених [1-11]. Проте і на сьогодні відсутнє єдине бачення виходу з кризи через податкові важелі. Прогнозування волатильності, мінливості, чутливості податкових надходжень носять фрагментарний характер, а потреба в стабілізації податкових надходжень обумовило мету даної роботи.

Постановка завдання. Метою статті є формування інструментарію прогнозування та регулювання волатильності податкових надходжень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація удосконаленого методичного підходу до регулювання волатильності податкових надходжень ставить завдання, перш за все, визначення автокореляційної моделі прогнозування податкових надходжень.

Зважаючи на значну кількість напрацювань у формуванні математичного інструментарію прогнозування податкових надходжень, залишається відкритим питання побудови результативної моделі. Пропонуємо її загальний вигляд:

$$Y_t = \frac{f(Y_{t-p}) + \sum_{i=1}^n gi(Di_{t-p})}{i+1}, \quad (1)$$

де Y_t, Y_{t-p} – потокове та лагові значення темпу приросту податкових надходжень;

Di_{t-p} – лагове значення індикатору i ;

p – кількість лагів у моделі;

i – кількість індикаторів [1...n].

При цьому функцію $f(Y_{t-p})$ пропонуємо сформулювати наступним чином:

$$Y_t = f(Y_{t-p}) = \beta_0 + \sum_{p=1}^n a_p Y_{t-p}. \quad (2)$$

Коефіцієнти β_0 та a_p можуть бути знайдені через побудову регресійної моделі на основі статистичних даних. Пропонуємо побудувати лагову модель п'ятого порядку ($p=5$). Вхідні дані для моделі прогнозування темпів приросту податкових надходжень на основі часових рядів наведено в табл. 1.

В результаті проведеного моделювання отримано функцію:

$$Y_t = 0,4466 - 0,9464 * Y_{t-1} - 1,5279 * Y_{t-2} - 0,6399 * Y_{t-3} - 0,143 * Y_{t-4} + 0,6813 * Y_{t-5}. \quad (3)$$

Коефіцієнт детермінації з даною моделлю складає $R^2=0,9566$, що свідчить про її адекватність.

Була проведена перевірка наявності гетероскедастичності. Оцінка коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та тест Голдфелда-Квандта вказує на відсутність гетероскедастичності.

У табл. 2 та на рис. 1 представимо прогнозні результати темпу приросту податкових надходжень та порівняємо розраховані за моделлю показники з фактичними у минулі періоди.

Як бачимо з наведених даних, за умов відсутності регулюючого впливу та незмінних параметрах зовнішнього середовища у 2017 р. можливе значне зниження податкових надходжень, що

Таблиця 1

Вхідні дані для моделі прогнозування темпів приросту податкових надходжень на основі часових рядів

Рік	t	t-1	t-2	t-3	t-4	t-5
2016	0,2820	0,4282	0,0418	-0,0196	0,0741	0,3676
2015	0,4282	0,0418	-0,0196	0,0741	0,3676	0,1292
2014	0,0418	-0,0196	0,0741	0,3676	0,1292	-0,1099
2013	-0,0196	0,0741	0,3676	0,1292	-0,1099	0,4033
2012	0,0741	0,3676	0,1292	-0,1099	0,4033	0,2810
2011	0,3676	0,1292	-0,1099	0,4033	0,2810	0,3013
2010	0,1292	-0,1099	0,4033	0,2810	0,3013	0,5673

Таблиця 2

Результати прогнозування податкових надходжень України на основі часових рядів

Рік	t	t-1	t-2	t-3	t-4	t-5
2017	-0,4481	0,2820	0,4282	0,0418	-0,0196	0,0741
2018	0,1464	-0,4481	0,2820	0,4282	0,0418	-0,0196
2019	0,7794	0,1464	-0,4481	0,2820	0,4282	0,0418
2020	0,0234	0,7794	0,1464	-0,4481	0,2820	0,4282

Таблиця 3

Зміна волатильності темпів приросту податкових надходжень за умов відсутності регулюючого впливу до 2020 р.

Показник	Фактичні дані	Прогнозні дані
Середнє	22,89%	20,30%
Розмах варіації	67,72%	77,94%
Середнє лінійне відхилення	17,15%	22,33%
Дисперсія	4,18%	8,40%
Середньоквадратичне відхилення	20,45%	28,98%
Коефіцієнт варіації	89,36%	142,78%
Коефіцієнт осциляції	295,88%	604,74%

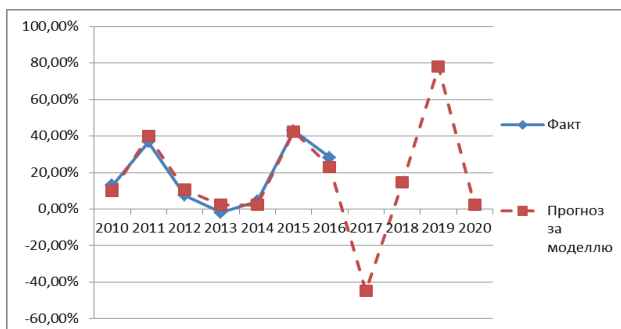


Рис. 1. Прогнозні темпи приросту податкових надходжень України на основі часових рядів, %

може негативно позначитися на фінансовій системі України.

Прогнозується і збільшення волатильності темпів приросту податкових надходжень (табл. 3).

Таким чином, можна відзначити, що за прогнозуванням на основі часового ряду можлива значна мінливість податкових надходжень, що характеризується зростанням дисперсії та коефіцієнту варіації.

Побудуємо залежності темпів приросту податкових надходжень від динаміки основних індикаторів, що формують податкову базу найбільш суттєвих надходжень. До таких індикаторів нами віднесено: обсяг реалізації продукції (товарів,

Таблиця 4

Вхідні дані для моделі прогнозування темпів приросту податкових надходжень на основі індикаторів макросередовища

Рік	Темп приросту податкових надходжень у період t	Темп приросту індикаторів				
		t-1	t-2	t-3	t-4	t-5
Обсяг реалізації продукції (товарів, послуг) D^1						
2016	0,2820	0,2370	0,0297	-0,0364	0,0531	0,1857
2015	0,4282	0,0297	-0,0364	0,0531	0,1857	0,2282
2014	0,0418	-0,0364	0,0531	0,1857	0,2282	-0,0909
2013	-0,0196	0,0531	0,1857	0,2282	-0,0909	0,2485
2012	0,0741	0,1857	0,2282	-0,0909	0,2485	0,2720
2011	0,3676	0,2282	-0,0909	0,2485	0,2720	0,2534
2010	0,1292	-0,0909	0,2485	0,2720	0,2534	0,0779
Фінансові результати підприємств, що одержали прибуток D^2						
2016	0,2820	0,4209	0,4264	-0,1562	0,0191	0,2864
2015	0,4282	0,4264	-0,1562	0,0191	0,2864	0,4753
2014	0,0418	-0,1562	0,0191	0,2864	0,4753	-0,2580
2013	-0,0196	0,0191	0,2864	0,4753	-0,2580	0,0583
2012	0,0741	0,2864	0,4753	-0,2580	0,0583	0,6538
2011	0,3676	0,4753	-0,2580	0,0583	0,6538	0,2409
2010	0,1292	-0,2580	0,0583	0,6538	0,2409	0,2099
Мінімальна заробітна плата D^3						
2016	0,2820	0,1314	0,0000	0,0619	0,0568	0,0670
2015	0,4282	0,0000	0,0619	0,0568	0,0670	0,0610
2014	0,0418	0,0619	0,0568	0,0670	0,0610	0,2298
2013	-0,0196	0,0568	0,0670	0,0610	0,2298	0,1748
2012	0,0741	0,0670	0,0610	0,2298	0,1748	0,1500
2011	0,3676	0,0610	0,2298	0,1748	0,1500	0,1429
2010	0,1292	0,2298	0,1748	0,1500	0,1429	0,2672

послуг), фінансові результати підприємств, що одержали прибуток, мінімальна заробітна плата.

Вхідні дані для побудови трьох моделей представлені в табл. 4.

В результаті проведеного моделювання лагової залежності темпів приросту податкових надходжень від обсягів реалізації продукції отримано функцію:

$$g^1(D^1_{t-p}) = 0,1804 - 0,5281 * D^1_{t-1} - 1,1135 * D^1_{t-2} - 0,2482 * D^1_{t-3} + 0,3672 * D^1_{t-4} + 0,715 * D^1_{t-5} \quad (4)$$

Коефіцієнт детермінації з даною моделлю складає $R^2=0,8277$, що свідчить про її адекватність.

Була проведена перевірка наявності гетероскедастичності. Оцінка коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та тест Голдфелда-Квандта також вказує на відсутність гетероскедастичності.

У табл. 5 та на рис. 2 представимо прогнозні результати темпу приросту податкових надходжень на основі динаміки темпів приросту обсягів реалізації продукції та порівняємо розраховані за моделлю показники з фактичними у минулі періоди.

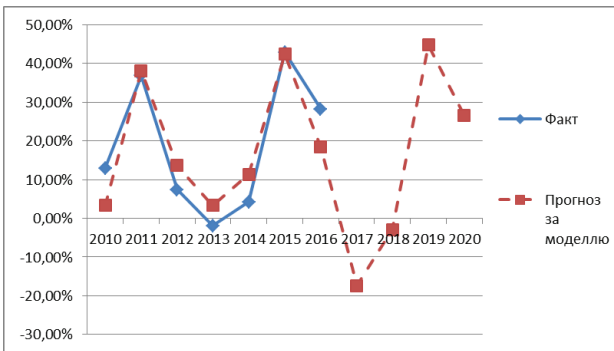


Рис. 2. Прогнозні темпи приросту податкових надходжень України на основі динаміки темпів приросту обсягів реалізації продукції, %

Наведені прогнозні розрахунки також вказують на можливість зниження податкових надходжень протягом 2017-2018 рр. з подальшим відновленням зростання. Такі висновки підтверджують вище наведені результати та підкреслюють необхідність регулюючого впливу на волатильність податкових надходжень України.

Подальше проведено моделювання лагової залежності темпів приросту податкових надходжень від динаміки фінансових результатів підприємств, що одержали прибуток, дозволило отримати наступну функцію:

$$g^2(D^2_{t-p}) = 0,03535 + 0,4719 * D^2_{t-1} - 0,1573 * D^2_{t-2} + 0,1701 * D^2_{t-3} + 0,1447 * D^2_{t-4} + 0,132 * D^2_{t-5} \quad (5)$$

Коефіцієнт детермінації з даною моделлю складає $R^2=0,8258$, що свідчить про її адекватність.

Була проведена перевірка наявності гетероскедастичності. Оцінка коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та тест Голдфелда-Квандта також вказує на відсутність гетероскедастичності.

У табл. 6 та на рис. 3 представимо прогнозні

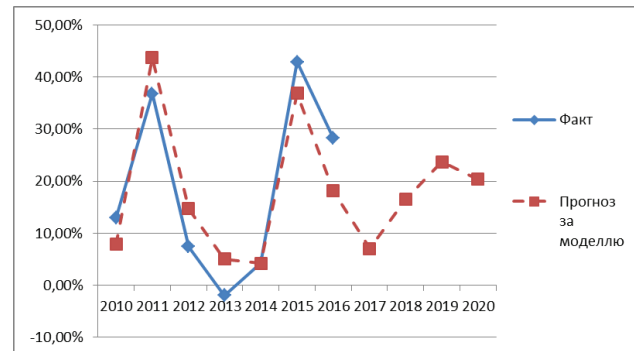


Рис. 3. Прогнозні темпи приросту податкових надходжень України на основі динаміки фінансових результатів підприємств, що одержали прибуток, %

Таблиця 5

Результати прогнозування податкових надходжень України на основі динаміки темпів приросту обсягів реалізації продукції

Рік	t	t-1	t-2	t-3	t-4	t-5
2017	-0,1743	0,2046	0,2370	0,0297	-0,0364	0,0531
2018	-0,0293	-0,1743	0,2046	0,2370	0,0297	-0,0364
2019	0,4475	-0,0293	-0,1743	0,2046	0,2370	0,0297
2020	0,2646	0,4475	-0,0293	-0,1743	0,2046	0,2370

Таблиця 6

Результати прогнозування податкових надходжень України на основі динаміки фінансових результатів підприємств, що одержали прибуток

Рік	t	t-1	t-2	t-3	t-4	t-5
2017	0,0701	0,1027	0,4209	0,4264	-0,1562	0,0191
2018	0,1649	0,0701	0,1027	0,4209	0,4264	-0,1562
2019	0,2368	0,1649	0,0701	0,1027	0,4209	0,4264
2020	0,2035	0,2368	0,1649	0,0701	0,1027	0,4209

результати темпу приросту податкових надходжень на основі динаміки фінансових результатів підприємств, що одержали прибуток та порівняємо розраховані за моделлю показники з фактичними у минулі періоди.

Як бачимо з наведених даних, відновлення прибуткової діяльності підприємств, стабілізація умов підприємництва, спрощення адміністрування бізнесу надало прогностні результати підвищення податкових надходжень на основі динаміки фінансових результатів підприємств, що одержали прибуток.

В результаті проведеного моделювання лагової залежності темпів приросту податкових надходжень від динаміки мінімальної заробітної плати отримано функцію:

$$g^3(D^3_{t-p}) = 0,4914 + 0,1924 * D^3_{t-1} + 1,6436 * D^3_{t-2} - 0,1429 * D^3_{t-3} - 1,1853 * D^3_{t-4} - 1,9803 * D^3_{t-5} \quad (6)$$

Коефіцієнт детермінації з даною моделлю складає $R^2 = 0,9756$, що свідчить про її адекватність.

Була проведена перевірка наявності гетероскедастичності. Оцінка коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та тест Голдфелда-Квандта також вказує на відсутність гетероскедастичності.

У табл. 7 та на рис. 4 представимо прогностні результати темпу приросту податкових надходжень на основі динаміки темпів приросту обсягів реалізації продукції та порівняємо розраховані за моделлю показники з фактичними у минулі періоди.

Прогностні темпи приросту податкових надходжень України на основі динаміки мінімальної заробітної плати визначають резерв підвищення податкових надходжень, що може позитивно позначитися на фінансовій стабілізації України за умови приросту випуску продукції.

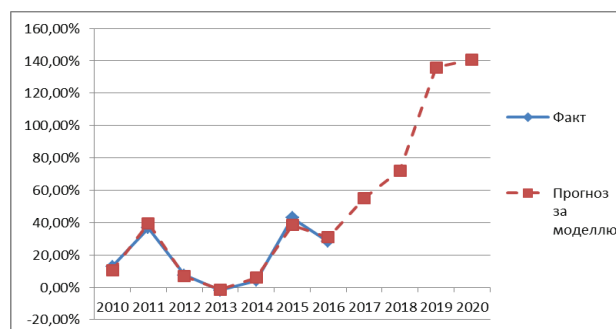


Рис. 4. Прогностні темпи приросту податкових надходжень України на основі динаміки мінімальної заробітної плати, %

Таблиця 7

Результати прогнозування податкових надходжень України на основі динаміки мінімальної заробітної плати

Рік	t	t-1	t-2	t-3	t-4	t-5
2017	0,5524	0,1611	0,1314	0,0000	0,0619	0,0568
2018	0,7211	0,5524	0,1611	0,1314	0,0000	0,0619
2019	1,3593	0,7211	0,5524	0,1611	0,1314	0,0000
2020	1,4081	1,3593	0,7211	0,5524	0,1611	0,1314

Таблиця 8

Результати інтегрального прогнозування темпу приросту податкових надходжень України

Рік	Факт	Прогноз за моделлю часового ряду $(f(Y_{t-p}))$	Прогноз за моделлю залежності від динаміки обсягів реалізації продукції $(g^1(D^1t-p))$	Прогноз за моделлю залежності від динаміки фінансових результатів підприємств $(g^2(D^2t-p))$	Прогноз за моделлю залежності від динаміки мінімальної заробітної плати $(g^3(D^3t-p))$	Інтегральний показник
2010	0,1292	0,0980	0,0329	0,0782	0,1030	0,0780
2011	0,3676	0,3992	0,3805	0,4366	0,3951	0,4028
2012	0,0741	0,1053	0,1366	0,1466	0,0675	0,1140
2013	-0,0196	0,0226	0,0333	0,0505	-0,0147	0,0229
2014	0,0418	0,0234	0,1132	0,0421	0,0599	0,0597
2015	0,4282	0,4251	0,4234	0,3686	0,3849	0,4005
2016	0,2820	0,2299	0,1834	0,1809	0,3079	0,2255
2017	-	-0,4481	-0,1743	0,0701	0,5524	0,0000
2018	-	0,1464	-0,0293	0,1649	0,7211	0,2508
2019	-	0,7794	0,4475	0,2368	1,3593	0,7058
2020	-	0,0234	0,2646	0,2035	1,4081	0,4749

Розрахуємо інтегральний показник прогнозних темпів росту податкових надходжень України, який враховує часовий ряд зміни податкових надходжень та вплив індикаторів макросередовища за формулою 1 (табл. 8).

Графічне зображення фактичних та розрахованих за інтегральною моделлю темпів приросту податкових надходжень (рис. 5) вказує на адекватність запропонованого інструментарію їх прогнозування.

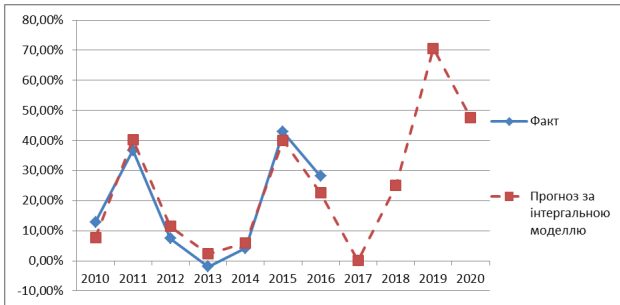


Рис. 5. Прогнозні темпи приросту податкових надходжень України за інтегральним показником, %

Як видно з наведених результатів прогнозування, зростання податкових надходжень у прогнозному періоді відбуватиметься через зростання мінімальної заробітної плати. Такий прогноз підтверджується анонсованим у 2017 р. підвищенням її рівня до 3200 грн. Зниження ж темпів приросту податкових надходжень відбуватиметься через історичну їх динаміку (вплив часових рядів) та динаміки обсягів реалізації продукції, які впливають на податок на додану вартість.

Розрахуємо прогнозу волатильність податкових надходжень України та порівняємо її із ретроспективною 2004-2016 рр. (табл. 9).

Середнє значення темпів приросту податкових надходжень, розмах варіації, середнє лінійне відхилення, дисперсія та середньоквадратичне відхилення незначно зросли, в той час коли варіація дещо знизилася. Прогнозне збільшення залежності від податку на доходи фізичних осіб при

Таблиця 9
Зміна волатильності темпів приросту податкових надходжень за прогнозними даними до 2020 р.

Показник	Фактичні дані 2004-2016 рр.	Прогнозні дані
Середнє	22,89%	26,11%
Розмах варіації	67,72%	70,58%
Середнє лінійне відхилення	17,15%	18,27%
Дисперсія	4,18%	5,23%
Середньоквадратичне відхилення	20,45%	22,87%
Коефіцієнт варіації	89,36%	87,57%
Коефіцієнт осциляції	295,88%	312,35%

цьому робить чутливими податкові надходження від макроекономічних коливань, пом'якшення яких може здійснюватися через збільшення мінімальної заробітної плати. Але обмеженість коштів Державного бюджету за таких умов призведе до зростання державного боргу та дефіциту бюджету.

Задля обґрунтування напряму регулювання волатильності податкових надходжень та виявлення причин зростання волатильності розрахуємо крапки Лаффера першого та другого порядку за формулами двопараметричної функції, наведеними у дослідженні (Карпінський Б., 2012). Отримані результати за ретроспективними даними зведемо у табл. 10.

Розраховані дані свідчать про те, що умова $\beta > 0$ та $\gamma < 0$ спостерігається лише протягом 2009-2010 рр., 2012-2014 рр. При цьому максимальне наближення фактичного податкового навантаження до крапок Лаффера можна констатувати у 2010 р. та 2013 р.

Наведені дані свідчать про необхідність корегування податкової політики України, спрямованого на зниження чутливості податкових надходжень до макроекономічних коливань через регулювання волатильності та дотримання фіскальних індика-

Таблиця 10
Розрахункові дані оцінювання фіскальних індикаторів типу крапок Лаффера

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Q	0,230	0,219	0,249	0,247	0,234	0,227	0,256	0,273
Q^2	0,053	0,048	0,062	0,061	0,055	0,051	0,066	0,075
ΔQ	-0,019	-0,011	0,030	-0,002	-0,012	-0,008	0,030	0,017
ΔY	-34,700	169,300	219,500	109,100	43,700	111,800	412,700	403,700
β	6116,295	25457,579	3148,461	60299,786	16021,939	28465,112	1491,630	-6832,874
γ	-9317,692	-93728,676	8377,878	-221327,63	-41866,827	-95031,409	24278,866	56977,561
β/γ	-0,656	-0,272	0,376	-0,272	-0,383	-0,300	0,061	-0,120
Q^*	0,328	0,136	-0,188	0,136	0,191	0,150	-0,031	0,060
Q^{**}	0,438	0,181	-0,251	0,182	0,255	0,200	-0,041	0,080

торів Лаффера, як тих, що визначають виробничу та фіскальну ефективність податкової політики.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене прогнозування податкових надходжень України та аналіз фіскальних індикаторів Лаффера визначили необхідність реформування податкової політики. Векторами такого регулювання бачаться:

поступове зниження сукупного податкового навантаження на економіку з одночасною стабілізацією темпів приросту податкових надходжень (зниження волатильності);

зростання надходжень з ПДВ за рахунок зростання податкової бази (стимулювання обсягів реалізації продукції (товарів, послуг), ліквідація пільгового оподаткування ПДВ), забезпечення прозорості механізмів відшкодування ПДВ, зниження ставки податку з врахуванням фіскальних індикаторів;

узгодження темпів зростання номінального ВВП із зростанням мінімальної заробітної плати, що дозволить привести фактичне навантаження з ПДФО до фіскальних індикаторів Лаффера;

щорічне зростання ставок акцизного податку, яке дозволить стабілізувати податкові надходження до бюджету України;

регулювання надходжень податку на прибуток через щорічне зниження ставки податку та надання податкових пільг з оподаткування фінансових результатів для окремих видів економічної діяльності. Означене дозволить стимулювати виробництво та забезпечити суб'єктам господарювання передумови для укріплення їх фінансового стану, створення фондів фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку, яке уможливить економічне зростання у довгостроковій перспективі.

Означені вектори податкової політики мають бути реалізовані через механізм регулювання волатильності податкових надходжень, що є напрямом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гланц В. Н. Інструментарій податкового регулювання: теоретичні та практичні аспекти /

В. Н. Гланц // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. – Вип. 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_33/index.html

2. Дедушева М. Раціональність та ефективність прогнозів податкових надходжень в Україні / М. Дедушева // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. - 2015. - № 10. - С. 76-95.

3. Жарко Р.П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності [Текст] / Р.П. Жарко : автореф. дис. ... канд. екон. наук. – К., 2006. – 24 с.

4. Зварич О.В. Податкові надходження: методологія прогнозування: монографія / О.В. Зварич. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 444 с.

5. Карпінський Б. А. Податкова політика держави: оцінювання стану на основі фіскального інструментарію / Б. А. Карпінський // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.6. - С. 191-200.

6. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні : монографія / А. І. Крисоватий. – Т. : Карт-бланш, 2005. – С. 252.

7. Крючкова Н. М. Механізм податкового регулювання економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Н. М. Крючкова. – Режим доступу: <http://www.dspace.onu.edu.ua/8080/bitstream/123456789/259/1/5>.

8. Мокляк М. В. Просторовий підхід у прогнозуванні податкових надходжень [Електронний ресурс] / М. В. Мокляк, П. С. Чернов, А. М. Вдовиченко, А. І. Зубрицький // Економіка і прогнозування. - 2015. - № 2. - С. 7-20.

9. Савчук Н. В. Природна нормалізація податкових надходжень держави та їх апроксимація аналітичною функцією [Електронний ресурс] / Н. В. Савчук // Формування ринкових відносин в Україні. - 2014. - № 9. - С. 174-177.

10. Твердохліб І. Крива Лаффера як інструментальний засіб оцінювання ефективності фіскальної політики держави: проблеми застосування в Україні / І. Твердохліб // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2013. – № 11 (149). – С. 270–280.

11. Чумак О. В. Податкове регулювання в системі фінансової політики держави: сутність та інструменти / О. В. Чумак, О. В. Стрибуль // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. - 2014. - Вип. 11(2). - С. 401-409.

РОЗДІЛ 10. АНОНСИ ПОДІЙ

**НА БАЗІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ОЛЕСЯ ГОНЧАРА 23-24 БЕРЕЗНЯ 2017 РОКУ
ВІДБУДЕТЬСЯ МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ НА ТЕМУ:
«ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2017:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ»**

До участі в конференції запрошуються аспіранти, науково-педагогічні працівники, представники бізнесу та інші зацікавлені особи.

Члени організаційного комітету конференції:

Поляков М. В. – д. ф.-м. н., професор, ректор Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, голова оргкомітету;

Смирнов С. О. – д. ф.-м. н., професор, декан економічного факультету Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Гринько Т. В. – д. е. н., професор, зав. кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Грабчук О. М. – д. е. н., доцент, зав. кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Коваленко О. В. – д. е. н., професор, зав. кафедри економіки підприємств Запорізької державної інженерної академії;

Абесадзе Р. Б. – д. е. н., професор, директор Інституту економіки імені Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі;

Раманаускас Юліус – доктор габілітований, професор кафедри менеджменту Клайпедського університету (Литва);

Гайдка Єжи – д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки промисловості та ринку капіталу Лодзинського університету (Польща);

Ареф'єва О. В. – д. е. н., професор, декан факультету економіки і підприємництва Інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету;

Шевцов А. І. – д. т. н., професор, директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у місті Дніпро;

Серджо Велеско – д. е. н., професор міжнародного менеджменту факультету економіки університету прикладних наук у місті Міттвайда (Німеччина);

Дімітров Іван – д. е. н., професор, професор кафедри економіки та управління університету професора доктора Асена Златарова (Болгарія);

Орельєн Мас – директор Дніпропетровського Альянс Франсез;

Величко Л. А. – к. держ. упр., доцент кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Рябік А. Є. – к. е. н., доцент кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету ім. О.Гончара.

Тези доповіді можуть бути написані **українською, російською, англійською мовами.**

Для участі в конференції потрібно не пізніше 23 лютого 2017 р. відправити матеріали вкладеними файлами за адресою: 9729071@gmail.com: заявку на участь (форма додається); текст тез, копію квитанції про сплату публікації; рецензію-рекомендацію керівника (для студентів).

За результатами роботи конференції буде видано:

- збірник тез доповідей;
- колективна монографія.

Матеріали конференції будуть розміщені на web-ресурсі науково-практичних конференцій за адресою <http://www.confcontact.com> і видані окремою збіркою (з присвоєнням йому ISBN, УДК і ББК), який буде розісланий учасникам конференції, а також в найбільші ВНЗ і науково-технічні бібліотеки. Друкований авторський примірник матеріалів конференції буде надіслано замовленими листами на вказані контактні адреси до 31.03.2017.

Детальна інформація міститься на сайті університету та в інформаційних буклетах.

Інформаційно-видавничий відділ конференції:
Біла К.О., Капуш О.Є.

Телефон: +38 (067) 972-90-71
e-mail: 9729071@gmail.com

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими

джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 13

Частина 2

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 23,91. Ум.-друк. арк. 25,58.
Підписано до друку 03.02.2017. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.